

9. 中国（地域別調査機関：公益財団法人中国地域創造研究センター）

（-：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (中国)		競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・今月の中旬に開催した全国発売のレースで十分な売上を確保している。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・4月1日に新元号が発表され、元号訂正用のゴム印を中心に大量に売れている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・3月後半～4月にかけては、花見等の行楽需要により販売点数が向上している。買物の中身もし好品などが増加し、短期的ではあるが上向いている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・気温の上昇に伴い、中旬以降衣料品の売上が一気に上昇している。春夏商材が前年比110.3%と好調に推移する一方、家庭用品は前年比96.8%と、例年ほど新生活の買い足し需要がなく苦戦している。部門、商材により好不調の差は大きいですが、総体的には前年比104.8%と良好である。
		コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・コンビニ業界全体でキャッシュレス化への取組が出遅れているチェーンがあるなか、当社が導入したバーコード決済方式が優位点になっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・10月の消費税の引上げを見据えて、故障する前に購入を決断する客が増加してきている。特に、オール電化やリフォームのように高額で契約し、工事までに時間を要する商品はその傾向が顕著であり、施工業者のスケジュールはかなりひっ迫してきている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・少し景気が上向いており、今年に入って1～4月の売上が前年を上回り順調に推移している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・春の需要が前年同月比でも多く、良くなっている。今までより中級品以上の売行きが良く、客の節約傾向が緩和している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（所長）	来客数の動き	・前年4月下旬に大幅改装を実施後、順調に来客数を伸ばしており、売上向上につながっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比95%前後で前年割れ傾向は変わらないが、来客数が新年度の時節柄であること、天候に恵まれて桜の開花期間が例年より長いこと、平成最後の月であることなどが追い風となり、来客数が前年までとは異なって、平日は115%、金曜日は135%と大きく伸びて全体を押し上げている。その要因として、予約が前年の140%以上あるとともに、その構成比が前年より6%上昇していることと、利用金額が明確で割り勘がしやすい食べ放題のコースが大きく伸びていることが大きい。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークに向けて先行予約が順調で来客数が伸びている。
		都市型ホテル（企画担当）	来客数の動き	・桜シーズンに伴うインバウンドの客も増えており、ホテルの宿泊や物販の売上も好調で域内経済に貢献している。一方で、法人企業関係の宴会利用などはやや低迷しており、接待利用などが減少傾向にある。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・国内は前年並みで推移するものの、桜観賞を含んだインバウンドが堅調に推移しており全体をけん引している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・5月から元号も改まるため、景気に対する客の期待値も高くなってきていることから、やや良くなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・10連休があるため宿泊を始め4～5月分の旅行関連商品の売上が上昇し良い状況である。
	タクシー運転手	それ以外	・前半は選挙があり夜の動きが悪くなったが、後半は歓送迎会が始まり天候も良かったので、外出する人も結構いる。来月から元号が改まることもあり、祝事景気に期待が持てる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・新年度に入って人の動きが活発になってきている。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・当月が年度替わりなので、モバイル系を中心に引き合い数と契約数が多い。	

テーマパーク (営業担当)	来客数の動き	・暖かい日が続き、桜、チューリップと良い開花状態が続いていることに加え、週末の天候も良く客の動きが良い。
テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・春のイベントも始まり、多くの花々も咲きそろい、週末だけでなく平日の団体利用も含めて来園者数が多い。
観光名所(館長)	来客数の動き	・来館者数が増えている。
ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・4月に入り、予約の動きが良くなっているが、単価は低下している。
設計事務所(経営者)	販売量の動き	・僅かだが消費税の増税前の駆け込みがある。6か月間ほどは受注消化のために景気が上向くことに期待が持てるが、その後の落ち込みが心配される。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・春先から建築材料のコスト高が目につくようになっている一方、消費税の引上げ前の駆け込み注文は余り見受けられないが、リフォーム等客からの受注はきている。
住宅販売会社 (営業担当)	販売量の動き	・引き合い案件等が増えている。
商店街(理事)	お客様の様子	・4月に食料品などの値上げがあり、家計にも多少の影響があるが、客も慣れがあるため、ある程度の価格変動は仕方ないと受け止めている。そのため、さほど大きな変化にはなっていない。
商店街(代表者)	販売量の動き	・今年はシーズンものが悪化しており、客単価も低下している。
商店街(代表者)	お客様の様子	・客はできるだけ安い物を買って、無駄な物は一切買わない状況である。
商店街(代表者)	お客様の様子	・10連休に備えての買い控えで一般的な消費が厳しい状況にあるため、景気は3か月前と同様に余り良くない。
一般小売店[洋裁附属品](経営者)	お客様の様子	・大型店の出店もあって、来客数が次第に減少している。
一般小売店[靴](経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に横ばいである。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・4月に入り、来客数は前年を10%程度下回っているが、若年層の来客数は前年を10%程度上回っている。半袖物など他の季節向け商材が若年層には売れているが、ミセス層では売上が前年実績を10%下回っており、今着るものを今求める動きが多い。その一方で、客単価は若年層もミセス層も上昇している。
百貨店(売場担当)	販売量の動き	・100万円を超える高級ブランド品の売上があるほか、会社の周年記念品を受注している。
百貨店(売場担当)	お客様の様子	・ラグジュアリーブランドや高額バッグの動きはよいが、シーズン雑貨や婦人靴の動きは悪い。
百貨店(売場担当)	お客様の様子	・近隣で関係店の閉店があり、集客施策の実施によって前年実績を達成できて当たり前の状況にあるにもかかわらず、目標までは程遠く景気の改善感はない。
スーパー(店長)	来客数の動き	・ここ半年以上にわたって来客数が前年の98%を少し下回る状況で推移している。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、回復の傾向がみられない。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は前年比99.8%、売上は同102%で推移しており、QRコード決済のポイントキャンペーンなどで購入金額は一時的に少し上昇している。
スーパー(総務担当)	販売量の動き	・客単価はさほど変わっていないが、購入点数が減少している。
スーパー(販売担当)	販売量の動き	・客単価、来客数に大きな変化はない。
スーパー(管理担当)	来客数の動き	・景気には余り変化がなく、客の節約志向は続いている。
スーパー(財務担当)	販売量の動き	・メーカーの値上げによる1品単価の上昇により、1人当たり購入金額は上昇しているが、買上点数の減少と来客数の前年割れにより、既存店売上が前年を下回る状況が続いている。

衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・特に中小企業勤務の客から良い話を聞かない。
家電量販店(店 長)	来客数の動き	・例年に比べて10%ほど来客数が減少しており、増加する気配が全くない。
家電量販店(販 売担当)	販売量の動き	・来客数は減少しているが、購入率や金額は前年並みである。
家電量販店(企 画担当)	お客様の様子	・来客数は減少しているが、消費税の引上げ前の駆け込み需要が始まっているので、景気に変化はない。
乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・購入を検討中の客であっても、購入見送り意識が強い。
その他専門店 [和菓子](経 営者)	来客数の動き	・観光地に大きな変化はなく、外国人客は増加しているが、商売にはつながらない。
その他小売 [ショッピング センター](管 理担当)	来客数の動き	・景気が後退している雰囲気はないものの、ゴールデンウィーク前の買い控えなどの要因もあるほか、ついで買いをする客も減少しているため、平日の客の購買動向は減退している。チラシやCMなどにも反応は鈍く、ゴールデンウィークの来客数を注視する必要がある。
高級レストラン (事業戦略担 当)	来客数の動き	・10連休の特需以外に特筆すべきものがない。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の節約志向は相変わらず根強いものがあることに加え、販売側の人手不足の深刻化と客のニーズとのかい離が激しくなっている。
スナック(経営 者)	来客数の動き	・まだまだ景気は良くなっておらず、5月の10連休は当業界にとって大痛手である。
その他飲食 [サービスエリ ア内レストラ ン](店長)	来客数の動き	・客がゴールデンウィークで金を使い過ぎている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年と比べて来客数はさほど変わってないが、5月1日から令和になるので上積み景気に期待を向ける現状である。
都市型ホテル (企画担当)	お客様の様子	・宿泊に付随する県外からの客の動きは悪くないが、レストランなど地元の客の動きが鈍い。
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークを控えているため売上は上昇しないが、改元の効果でプラスマイナスゼロになることに期待の目を向ける現状である。
タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が多く異動シーズンでもあるため人は多いが、乗客数は増えていない。
通信会社(総務 担当)	それ以外	・通信業界の景気は変わっていない。
通信会社(総務 担当)	販売量の動き	・前年度から引き続きインターネットや光電話などの光サービスが好調で、堅調に新規加入数を計上している。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・現時点では消費税の引上げに対する意識も低く、客単価が低下するなどの傾向も特段ない。
通信会社(販売 企画担当)	お客様の様子	・特段来客数も問合せも増えていない。
通信会社(工事 担当)	お客様の様子	・客の様子に変化がない。
通信会社(経理 担当)	お客様の様子	・客は当社サービスを見直して、利用していないものを解約するケースがみられるため、どこで出費を抑えているかを考慮中である。
美容室(経営 者)	それ以外	・人材難で収益を上げるための人員の確保ができない。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・3月に若干の駆け込み受注があったものの、その反動減はない。
商店街(代表 者)	単価の動き	・ベビー服、子供服を専門に売っているが、最近の客は子供服がもういらなくなっていると感じられるほどに、より良い物でより長く着られる物をより安く購入しようとしている。選択が厳しくなっているため、非常に苦戦している。

	一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・前年は不昧公200年祭があり当社の商品がよく売れたが、今年はそれに替わる催しがなく、売上の減少を予測している。また、海外も同業者との競争が激しくなっており、厳しい状態である。
	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	販売量の動き	・県内同業者の売上が全体として低迷しているとメーカーからの報告が入っている。
	一般小売店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・値上げ等により平均単価は上昇しているものの、販売数量の減少が進み売上の低迷が続いている。特に野菜や果物でその傾向が顕著である。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・前年より売上が悪化している部門が多く、閉店した店舗の売上分をカバーできていない状況である。
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・来客数はあるが、買上につながっていない。
	百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品関係は子供服、紳士服共に厳しく、アパレルも悪化の原因が何なのかつかめない状況である。これだけ寒暖差が激しくなると売れ筋がつかめないことに加え、行楽に出掛ける人が多く店には出向かないので、物産展も厳しい状況である。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・主力商品である紳士服、婦人服共に衣料品が苦戦しており、好調であった食品も今月は前年を下回っている。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・紳士服の売上は回復してきているが、婦人服の売上はマイナス傾向が継続し、催事会場の閉鎖により来客数も減少している。
	スーパー（業務開発担当）	お客様の様子	・商圏内は車部品関連や弱電関連の下請企業勤務者が多く、残業が減っている。受注の先行き不安の声が日増しに強くなっており、日々の食料品購入に対しても慎重、節約との声を聞く。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・予想していた来客数の伸びが鈍化しており、回復傾向にない。
	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・販売量は何とか前年並みであるが、今年は10連休を控えていることから来客数の伸びに変化が少なく、前年の90%で推移している。特に新車、サービス共に、土日の来客数が前年に比べ減少している。
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・3月の決算セールが終わったことも要因となり、前年と比べて来客数が減少している。
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月の販売量は前年比73%と大変厳しい状況である。
	その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・来客数はさほど変わっていないが、客単価が低下するとともに、単価が高い商品がすぐには売れなくなっているため、以前より厳しい状況である。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・桜の花見で10日頃までは来客数がやや多かったが、それ以後は減少し、買物にも慎重になっている。
	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・価格が安い物しか売れない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・客は通常のカットや毛染めはいつもどおりするが、新商品などが出てもなかなか購入につながることはなく、ネットやディスカウントショップで必要な物は買っている。
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・近隣の同業者の集まりでも、売上がどんどん下がっていて、どうしたらいいのかわからない状況であるとの話となる。
×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の4月に近くにある競合店2店がリニューアルのため、1店が3日、もう1店が2週間店を閉めていたため、その影響が予想以上に大きかった。しかし今月は、前年良かった分、非常に悪い状況に陥っており、来客数が前年と比べて7%減少して増加の気配がなく、何をしても売上がなかなか上がらない状況である。
×	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月末までの決算と4月以降の自動車取得税、自動車重量税の増税に伴って来客数も減少し、販売数も低下している。
×	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・月末から10連休の間にかけて最大のイベントであるフェアニチャーメッセを行うので、現時点での客が少なくなっている。

	x	その他専門店 [時計](経営者)	販売量の動き	・来客数はあるが、商品買上単価が低く苦戦している。
	x	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の金の使い方が非常に厳しくなっており、必要最低限の物だけ注文し支払う金額が低下してきている。
	x	一般レストラン (店長)	単価の動き	・前月までは順調に客単価が伸びていたが、当月に入ってから低傾向にあり、客は連休前なので買い控えを行っている。
		*	*	*
企業 動向 関連		繊維工業(監査 担当)	受注量や販売量 の動き	・卸売、小売段階共に前月から売上が前年同時期よりも増加している。客は以前ほど低価格を要求しなくなり、商品の品質に目を向けるようになってきている。
(中国)		木材木製品製造業(経理担当)	受注量や販売量 の動き	・今年になって新築住宅着工戸数も回復してきて、住宅業界の景気はやや良くなっている。しかし国全体としては貿易摩擦などにより輸出業者に不確定な要素が多いため、今後は不安要素が残る。
		食料品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・資材の値上げがあるため、今後の景気は何ともいえない状況である。
		窯業・土石製品 製造業(総務経 理担当)	受注量や販売量 の動き	・生産量の変化はないが、納期対応もあって時間外労働は増加している。大型連休への対応も必要となるため、生産に陰りが生じる恐れがある。
		鉄鋼業(総務担 当)	取引先の様子	・人手不足が継続しており盛り上がりには欠けるものの、各需要分野の活動は堅調に推移しており、前月から大きな変化は起きていない。
		非鉄金属製造業 (業務担当)	受注量や販売量 の動き	・金属、電子材料の受注量や販売量に余り変化は見られない。
		輸送用機械器具 製造業(経営企 画担当)	受注量や販売量 の動き	・主要客からの受注量は好調を維持している。
		輸送用機械器具 製造業(財務担 当)	取引先の様子	・新造船市場は春の商談シーズンを迎えているが、一部の継続案件以外に新規案件はほとんどない。
		建設業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・予定物件で目一杯の状況が続いており、建築資材では高力ボルトなど納期に時間を要するものもあり不安要素はあるが、実情を説明し工期の調整に努めている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・取引先からの受注量に大きな変化はない。
		輸送業(支店 長)	受注量や販売量 の動き	・量販店の動きが止まっており、百貨店やスーパーなどからの発送は大幅な前年割れである。ただ、通販も利用している荷主からの受注の発送分が絶好調のため、前年をかなり上回った状況で推移している。
		通信業(営業企 画担当)	取引先の様子	・取引先で改元や消費税の引上げなどへの対応が優先となっており、本来導入の検討を進めているICT系システムの導入が先延ばししか保留となる案件が出ている。
		通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・販売実績に変動はない。
		金融業(貸付担 当)	受注量や販売量 の動き	・改元前の消費は活発になっているが、中高年層の所得水準が向上したとはいえない。
		金融業(融資企 画担当)	取引先の様子	・系列完成車メーカーの世界販売はやや低下しているが、依然として地元部品メーカーの受注は高水準を維持し、残業を伴う高操業が続いている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・客からの受注量が上向きに推移している状況だが、3か月前と比較して極端な変動はない。
		会計事務所(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・不透明感はあるものの、3月決算対策による追い込み効果もあって一定レベルは確保している。
		農林水産業(従 業員)	受注価格や販売 価格の動き	・水揚げが増える時期であるが、前年より少なく、前年より単価が更に悪化したため、3か月前よりも悪い状況になっている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・人の動向が活発になる4月だが、商品の販売動向は減少傾向で推移している。値上げも実施したが、受注量や販売量の低迷で大変厳しい状況である。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主力製品の受注量が当初予定数量より前月比で3%~5%程度減少している。

	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期比で受注量が8割弱に減少している。	
	金属製品製造業（総務担当）	それ以外	・工作機械業界の得意先から受注した案件の納期がエンドユーザーの都合で3か月延期している。	
	輸送業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海運業や倉庫業を中心に荷動きが鈍化し始めている。	
	×	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が前月比で約69%、成約件数が約60%と落ち込んでいる。
雇用 関連 (中国)	-	-	-	
	人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・求人数に大きな動きはないが、求職者の動きが活発化しており、就業につながる人数も増えている。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・年間を通じて一番の繁忙期で、求人数は一番伸びている。	
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・一時期鈍化していた管理職採用が少し増加気味になってきている。	
	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・派遣期間の抵触日に伴い、派遣先に直接雇用される人材が多数発生し、派遣労働者数は前年割れで推移している。	
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は例年と比べて少なく、定着率が高い、または安定志向が強い状況である。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・市内企業を中心に求人掲載件数が堅調に推移しており、特にメーカー系、物流運送系、サービス系の業種での求人が続いている。	
	求人情報誌製作会社（広告担当）	採用者数の動き	・若年層の中途採用はいつでも売手市場で、大量の定年退職を補充する形で行われていたが、現在はほぼ落ち着き、横ばいとなっている。新卒もここ3年は右肩上がり採用人数が増えていたが、今年来年はほぼ横ばいで落ち着く。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇し、企業の人材確保の動きも活発ながら、長期間にわたる人手不足に伴う企業収益の悪化も懸念される。	
	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年同期比で13.9%減少したものの、求人受理月を基準に通常の有効期間ベースの3か月間では、平成29年度後半から現在に至るまでの過去2年間、3か月の合計では安定的に2万2,000人程度の新規求人募集が続いていることから、大きな変化も見受けられず、企業の採用活動は引き続き活発である。	
	職業安定所（雇用関連担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は引き続き高水準で推移し、建設業では慢性的な人手不足が続いており、新卒の確保も難しくなっている。	
	職業安定所（職業指導担当）	求人数の動き	・時期的なこともあるが求人数は増加しており、今後も引き続き景気は好調を維持する。	
	民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・人手不足による雇用のミスマッチが全く解消されていない。	
	学校〔大学〕（就職支援担当）	求人数の動き	・現在の就職活動での売手市場は若者の人数が少ないことに起因しているため、景気と直接関係ない。	
	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求人数の動き	・企業の新卒採用意欲は高く求人数も多いが、学生の希望職種と合わない求人も多く応募に至らないことも多い。	
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・今シーズンの天候不順による暖冬のため作物が育ちすぎて出荷できないなどの影響で、農業分野では作業員の新規求人が大幅に手控えられた状況もあり、求人全体でも1割の減少となっている。	
×	-	-	-	