

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)	◎	＊	＊	＊
	○	一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず抹茶の売行きが好調である。
	○	百貨店（営業担当）	それ以外	・競合店を含め、地域商業施設及び小売店での競争が激化している。
	○	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・大型連休もあり、バッグやウェア関連など外出需要が好調に推移した。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの来客数が前年を下回った。また、週末の大雨で運動会が中止となったため、今月は状況が余り良くないが、3か月前と比べると、来客数や売上は増加している。ただし、来週から多くの商品を値上げするため、先行きが不安である。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・インバウンドは好調に推移し、さらに国内旅行の客も増えている印象を受ける。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	来客数の動き	・客の朝夕の動きが活発になってきている。公共工事や週末のイベントが増えてきていることやインバウンドの効果も現れ、来客数増加につながっている。
	○	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・エアコンと洗濯機の販売量が前年を上回っている。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機、エアコンなど、白物・大物家電が前年比120%以上伸長している。
	○	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・少しずつではあるが、来客数が増加し、成約率も上がってきている。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・3か月前も来客数が増えるなど、身の回りの景気は既に良くなっており、季節変動はあるものの、更に良くなっている。
	○	都市型ホテル（宿泊担当）	単価の動き	・インバウンドの影響もあり、ツインやダブルの販売増加により単価上昇が図れている。
	○	タクシー会社（営業所長）	来客数の動き	・インバウンド需要は前年より増加している。芸術祭の春会期が開催中であり、港から駅の送迎などの受注が好調である。しかし、一般タクシー利用については動きが今一つである。
	○	通信会社（工事担当）	お客様の様子	・客からの問合せが多い。
	○	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・GX補助金の発表や住宅ローン金利の上昇気配を受け、客の関心が高まっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントを行うと人通りは増えるが、平時はいつもどおりである。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・多少の動きはあるが、その動きは前月同様弱い。
	□	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	お客様の様子	・人通りが増え、街がにぎやかになっており、外国人を見掛けることもある。ただし、商店街のにぎわいが売上につながっていない。
	□	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・入店客数、レジ来客数共に大幅な変動はなく、前年並みの推移である。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・一般客向け商材や国内ブランドなどの店頭での動きは悪い。客が国内ブランドをネット割引で購入しているため、売上が伸びない。以前は海外ハイブランドが動いていたが、そうしたブランドも限定商品しか購入しなくなっている。
	□	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・舶来時計、宝飾品、ブランド品の値上げが相次ぎ、客の購買意欲が低下している。
	□	スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数は前年並みで、売上も商品単価が上昇しているため、前年をやや上回っているが、利益は減少している。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比100%をキープしているが、販売量が97%と前年を割っている。買物には来るが、買物カゴの中身が増えない状況が続いている。特に平日の客の財布のひもは固い。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・客のカゴの中身は特売商品ばかりで、節約志向が高まっている様子である。

☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・値上がりの影響による単価上昇で売上は伸びているが、販売点数は伸長なしの状況である。米の更なる値上がりは大きく、米離れも進んでいるとみられる。値上がり幅に対しての収入増加は追い付くどころか離れていく一方である。節約志向の傾向は更に強まっている状況である。
☐	コンビニ（支店長）	来客数の動き	・他のエリアと比較すると、当県の数値は悪い。
☐	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・商品の仕入価格が徐々に上昇しており、厳しくなっている。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中小企業は景気が良くなっているイメージがない。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は多くないが、商品価格を気にしなくなっている。
☐	衣料品専門店（代表）	来客数の動き	・外出しやすい季節になり、旅行用の衣類を求める客も増えたが、物価高の影響で買い控える傾向もみられる。
☐	家電量販店（店長）	来客数の動き	・物価の上昇が続き、来客数が増加しない。
☐	乗用車販売店（業務担当）	販売量の動き	・生産できる数に限りがあるため、受注が伸びていかない。
☐	乗用車販売店（リース担当）	お客様の様子	・来客数が減少し、店に来たとしても、メンテナンス費用を抑えようとする客が多い。
☐	その他専門店〔土産物〕（経営者）	来客数の動き	・良くも悪くもならず、前年と同程度の数値を行き来しており、厳しい状況は変わらない。
☐	その他専門店〔革製品〕（店主）	販売量の動き	・来客数や売上に特に変わりがない。
☐	一般レストラン（経営者）	それ以外	・ゴールデンウィークまでは人の動きがあったが、通常に戻るとめっきり落ち着いている。
☐	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィーク前に値上げに踏み切り、売上は前年を上回ったが、来客数は余り変わっていない。ゴールデンウィーク期間中は、常連客以外に帰省客や観光客の利用があったが、ゴールデンウィーク後の常連客の平日ディナータイムの利用は前年を下回っている。
☐	一般レストラン（店長）	お客様の様子	・来客数は前年と変わらない状況である。前々月はインバウンドのキャンセルが増えていたが、予約状況は徐々に改善している。駅ビルのオープンの影響は大きく、客からも話を聞く機会が多い。
☐	観光型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・前年と比べて昼の宴会の利用件数が若干少なくなっている。
☐	都市型ホテル（総支配人）	単価の動き	・大都市圏に比べて地方はインバウンドの恩恵がまだまだ限定的であるため、大きな単価上昇にはつながっていない。
☐	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・引き続き海外旅行が低調で、需要回復の兆しがみられない。円安より物価高の影響が大きく、海外旅行費の高騰が買い控えを誘引している。国内旅行は宿泊者数が減少しているが、宿泊単価は上昇しており、売上は微増の状況である。
☐	タクシー運転手	来客数の動き	・人の動きはあるが、タクシーの利用客は少ない。昼間は忙しいが、夜の利用客が伸び悩んでいる。
☐	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・年度替わりでサービス照会が増えたが、その後、新規の照会、営業活動への反応は低調である。
☐	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・利用料金の回収率、延滞の解消率共に大きな変動はない。
☐	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・予約状況は少し上向き傾向だったが、梅雨前で雨予報の日が多く、来場者数が減少している。
☐	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・売上がほぼ横ばいである。
☐	美容室（経営者）	お客様の様子	・あらゆる物価が上昇しているため、客の来店頻度が下がっている。

□	美容室（経営者）	販売量の動き	・客が必要最低限のことしかせず、新商品が出ても反応が今一つで、物販関係の売上が悪い。
□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築住宅、リノベーション、テナントビルなどの引き合いが続いている。
□	住宅販売会社（事業推進担当）	来客数の動き	・安価物件以外では、客からの反響や来場者数が顕著に低下している。
▲	商店街（理事）	来客数の動き	・値上げラッシュで客が目的買いに動いている。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・景気が悪いままで、売上が安定しない。
▲	一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・繁忙期が過ぎ、夏場の低迷期になる。
▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3月から5月にかけて、毎月前月比を5%以上下回っている。
▲	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円を超える美術品やブランドのバッグなどが売れたが、売上は前年を大幅に下回っている。
▲	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・食料品や日用品を中心に様々な商品が値上がりしており、百貨店の主商品である買回品は非常に厳しい状況にある。
▲	スーパー（業務開発担当）	単価の動き	・野菜価格は安定しているものの、加工食品など多くの商品が高騰しており、販売数量、来客数が前年割れするときもある。
▲	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・単価の上昇で売上は前年を上回っているものの、節約により、1人当たり買上点数の前年割れが続いている。
▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量、車検、修理依頼が減っている。
▲	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン、日用品、食料品の値上げの影響で、節約志向の客が増えている。車両価格や任意保険料も上がっており、車に係る費用を抑えるため、安い車検工場の利用やネット保険に加入する客が増えている。
▲	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・5月の販売量は前年比70%と大変厳しい状況である。
▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年だと5月には市場の需要が戻ってくるが、今月は動きが鈍く、低迷している。来月になって回復するのか不安要素が残る。
▲	自動車備品販売店（経営者）	それ以外	・物価高により固定経費や販売経費が利益を圧迫し、利益率が甚だしく下がっている。
▲	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	販売量の動き	・物価高の影響が大きく、客の財布のひもが固い。
▲	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・3月に開業したターミナル駅大型施設の影響が大きい。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・様々な物の価格の高騰や不安定な政情が要因かは明確でないが、人の動きが停滞している。結果、売上の低下につながっている。
▲	通信会社（総務担当）	それ以外	・個人を取り巻く環境としては、米やガソリンの価格の高止まりや年金改革の方向性が不透明なことから、景気はやや悪くなるとみている。情報通信業界の競争が激しく、顧客のシェア拡大に結び付いていない。
▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・提案しても、料金で判断するという客からの回答が多い。
▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・高齢者の固定電話解約は引き続き高止まりで、支出の抑制が続いている。
▲	通信会社（企画・総務担当）	お客様の様子	・割安なキャンペーン期間が過ぎると解約したり、単価の低い商品へシフトするなど、消費者の価格に対する感度が高まっている。
▲	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、雨予報で相次いだキャンセルにより、予約時の半数に満たない週末が続き、前年を下回る結果となっている。
▲	設計事務所	お客様の様子	・大型案件の予定が未定となり、様子見がうかがえる。

	▲	住宅販売会社（住宅設計担当）	来客数の動き	・販売量の源である顧客からの情報量が減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・景気が悪い状況で、米国の関税政策問題が加わり、客の消費マインドがかなり冷え込んでいる。
	×	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・平均販売単価が低下している。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・物価上昇の影響で来客数が減少している。また、ゴールデンウィークなどで金を使い、客の節約ムードが強まっている。米国の関税政策など不安材料があるため、先行きも不透明である。
	×	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・収入の伸びが見込めないため、客が消極的になっている。
企業 動向 関連 (中国)	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産は減少しているが、忙しい。
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・データセンター利用やクラウドサービス、I C T 関連機器の引き合いが増加している。
	○	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・コンサル案件、請負案件共に新年度に合わせてスタートする場合が多く、受注増加で推移している。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから受注量が鈍化している。
	□	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・価格改正でコストアップが吸収されている。
	□	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・直接的な輸出入業務はないものの、取引先における影響は少なくなく、米国の関税問題で様子見の状況とみられる。
	□	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	・4月のゴールデンウィーク前の駆け込み需要の反動もあり、当月の生産量は低水準である。発注先の主要設備の故障もあって、発注量が少なくなっている。
	□	鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足が解消されない。
	□	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、超過勤務で対応している。
	□	建設業	受注価格や販売価格の動き	・資材の価格上昇が続いている。
	□	建設業（経営者）	取引先の様子	・建築工事で大きなプロジェクトは先送りになることが多く、規模の縮小又は改修工事が増えている。
	□	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予定物件で技術者の稼働が目一杯の状態である。ただし、受注時期とボリュームは不明確な点が多い。物価上昇、適正な工期に関しては、発注者への理解が浸透している感触がある。
	□	輸送業（企画担当）	取引先の様子	・セメント販売量は減少傾向にあるが、価格は安定している。国の施策方針がはっきりしないため、地球温暖化対策のための設備投資計画の決断が遅れているが、遅かれ早かれ実施されるものと認識している。
	□	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス、マイナスの要素はなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
	▲	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・全体的に売りが悪く、相場も良くない。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常価格では極端に販売数量が減少しているが、生活応援セール価格になると50倍から60倍も注文が入ってくる。
	▲	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・主要な市場では米国の関税や為替の影響を受け、生産量の減少や経費の増加が見込まれている。
	▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税の影響もあり、車載向け製品の受注量が減少している。また、液晶関連装置は引き続き生産調整が続いている。
	▲	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・輸出企業の荷動きが極端に悪くなっており、全体的に数量減少となっている印象を受ける。

雇用 関連 (中国)	▲	金融業（副支店長）	取引先の様子	・一定の受注量は発生しているが、受注をこなす人員確保は困難な状態が続いている。また、人件費の高騰で中小企業の景気は悪化している。
	▲	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・従来の生産活動の低迷に加え、米国の関税政策により先行きの不透明感が強まり、更に景況感が悪化している。
	▲	不動産業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前月と比べて来客数が約7%、申込件数は5%減少と、やや悪くなっている。
	×	*	*	*
	◎	人材派遣会社（経営企画担当）	それ以外	・前年度に取り組んだ派遣先企業に対する料金交渉の効果が今年度より現れ、利益率が改善している。一方で、派遣社員の人数自体は伸び悩んでいる。
	○	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・人材採用意欲がやや鈍化しており、米国の関税問題を含め、様子見をしている状態である。
	□	人材派遣会社（求職者対応）	求人数の動き	・前月と比較して求人数が減少している。求人があっても企業の求める人材とのギャップが解消されないことが多い。
	□	人材派遣会社（事業部長）	求人数の動き	・米国の関税政策により、製造業を中心として景気の先行きが不透明になったことで、長期雇用を前提とした正社員求人数は減少している。しかし、足元の人手不足を受け、派遣求人数は前年を上回って獲得できており、米国の関税の影響はほとんどない。
	□	求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・どこの企業も人材不足であるが、求人広告の利用社数は横ばい、あるいは減少傾向である。
	□	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	求人数の動き	・特に中小企業を中心に求人数を増やす動きは少ない。また、採用に掛ける予算を増やす企業も少なく、業績から追加の予算を捻出しにくいという話も聞く。
	□	求人情報誌製作会社（広告担当）	それ以外	・2026年新卒の4月末の内定保有率は70%で、前年から10%上昇している。内定を持ちながら就職活動続ける学生も増加しており、文系で70%、理系で45%となっており、超売手市場の理系学生の継続率が低くなっている。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・物価上昇、原価高騰、米国の関税といった諸事情で楽観視はできないが、地域の企業は様子見といえる。前年の好業績、賃金上昇、雇用の安定、インバウンド需要等が要因とみられる。
	□	職業安定所（事業所部門）	周辺企業の様子	・人手不足感は引き続き強いものの、採用に積極的な企業と、人手は欲しいが業況などのため採用を進められない企業が混在している状況である。
	□	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・季節要因のため、前月より有効求人倍率は下がったものの、新規求人数は前年同月とほぼ変わっていない。
	□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	求職者数の動き	・求人数は高水準にあり、景気としては良い状態を継続しているが、求職者数に限りがあるため、景気が更に良くなっているとは判断できない。
	▲	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・求人数は前年同月比で増えているが、求職者数の確保が厳しい状況に変わりはない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車関連の求人数が米国の関税の影響で減少している。
	▲	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	求職者数の動き	・人材紹介事業において、求職者からの問合せ数が3か月前より10%低下している。年度替わりでの転職を考えていた人のニーズが現時点で減少している。
	×	—	—	—