

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)	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・インバウンド客数も安定し、お盆休みを挟んでも国内の移動や観光客も増加している。
	○	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	単価の動き	・暑さが収まらないが、客の動きはある。
	○	一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・サービスの値上げや高単価商品にも安定的に集客できるようになってきた。
	○	コンビニ（副地域ブロック長）	単価の動き	・商品単価が全体的に上昇しているため、売上は改善傾向にある。猛暑の影響で来客数は伸び悩んでいるが、特に飲料や食品の単価が上昇しているため、全時間帯で売上は改善傾向である。
	○	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・売上が前年比105%で推移しており、景気が良いとまでは言わないが、底堅い需要がある。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来場者数は少ないが、目的を絞って来店する傾向なので、成約率が高まっている。在庫量が減少傾向で、商品不足が懸念される。
	○	その他小売〔ショッピングセンター〕（支配人）	来客数の動き	・7月前半はSNSで広まった大災害の噂で、外国人観光客が少なかったが、後半で大きく巻き返し、インバウンド消費は強い。また、猛暑の影響で盛夏商品や涼味が好調に推移している。夏休みに入り、若年層の支持がある店舗の売上が伸長した。
	○	高級レストラン（事業戦略担当）	来客数の動き	・直近の予約が多いため読みづらいが、前年よりも良い。
	○	観光型ホテル（予約担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後の閑散期と比べると目が回るほどの忙しさだった。これからは紅葉シーズンに入るので、来客数の増加に期待したい。
	○	観光型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・この夏は天候に恵まれ、多くの宿泊客や日帰り客がおり、売上と利用者数が前年と比べて約7%伸びている。
	○	都市型ホテル（宿泊担当）	販売量の動き	・アジア圏を中心とした個人インバウンドの増加もあり、大きく単価を下げることなく販売量が増えている状態である。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・8月の宿泊予約ペースは、3か月前と比べて良くなり、特に直近の動きが活発で、最終的には前年を5%程度超えた。ただし、レストランの8月の予約ペースは前年と比べて2%ほど減少している。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・月前半は天候が良く、利用客が多かったが、後半はそれほどなかった。
	○	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・夏季休暇で、帰省や旅行など移動に際してのサービスニーズが多かった。また、家族や友人間で日常商品が話題になり、サービスの見直しや変更が発生したとみられる。
	○	競艇場（企画営業担当）	販売量の動き	・お盆レース及び月末のG3競走で売上が確保できた。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年の同時期に比べて購入単価が下がっており、暑さで昼間の来客数も減少している。
	□	商店街（理事）	来客数の動き	・物価高と猛暑でショッピングを楽しむ気持ちになれない。猛暑は大敵である。
	□	商店街（代表者）	単価の動き	・売上は若干良くなっている。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑なので、朝と夕方の来客数が多い。
	□	一般小売店〔食品〕	来客数の動き	・来客数は前年を下回っている。商品単価の上昇により売上を確保している状況に変化はない。
	□	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・当店の抹茶部門は外国からの注文やインバウンドの売上で相変わらず好調である。ただ、新茶価格の高騰から、これから値上交渉をする時期になるので、この景気も減速するかもしれない。
	□	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・大幅な増減もなく、ここ数か月、ほぼ変わらない推移となっている。

☐	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・金製品などの高額品に動きは見られるものの、買上率は微減傾向で余り変わらない。
☐	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ハイブランドのジュエリー、時計、洋服などは販売につながっているが、一般ブランドの婦人服や紳士服の動きは悪く、売上が伸びない。
☐	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・物価上昇や猛暑で厳しい状態が続いており、特に衣料品関係は苦戦している。
☐	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・100万円超の家具や美術品が売れても、前年の数字には届かず厳しい状況で、来月も安心できない。
☐	百貨店（総務・経理担当）	来客数の動き	・インバウンドの動きは減少傾向であり、猛暑による購買意欲も低下している。
☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・単価上昇により売上確保はできている状態であるが、販売点数は前年より悪い。原材料価格の高騰は継続しており、今後も下がる見込みはないと思われる。一方で、物価高騰に対して収入面は改善が進んでおらず、格差がある。しかし、現在の状況に慣れつつあり、このまましばらく続くと考えられる。
☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の値上げが続き、客の買物かごの中身が増えない状況が続いている。1品単価は104%と上がっているが、点数が95%と伸びていない。今後も客の財布のひもは固く、無駄な買物はしない状況が続くようにみられる。
☐	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・全般的に買物を楽しむ雰囲気は少なく、必要な物のみ厳選して買物をしている状況が続いている。
☐	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・最大9連休のお盆商戦の売上は前年並みで、来客数も大きく伸びなかった。買上点数もおおむね変化がなかった。
☐	スーパー（業務開発担当）	販売量の動き	・商品価格の高騰で売上は5%程度上昇しているものの、来客数は前年並み、販売点数は2%程度減少となっている。
☐	スーパー（財務担当）	来客数の動き	・来店客数は前年を上回る状況が続いているが、1人当たりの買上点数は前年を下回っている。売上は、単価の上昇により前年を上回っている。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・余り景気が良くなる話を聞かない。
☐	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・呉服関係は、職人の高齢化などの理由でやめる問屋があり、今後良い物ができなくなることを危惧している。
☐	衣料品専門店（代表）	販売量の動き	・物価高騰により節約志向が続いている。
☐	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っているが、家庭用ゲーム機のお陰で売上は悪くない。
☐	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・商品の生産がされず、販売量につながらない。
☐	乗用車販売店（リース担当）	来客数の動き	・数年前と比較すると来客数が減少し、客も無理に点検を受けない。
☐	乗用車販売店（業務担当）	来客数の動き	・来客数と販売量に変化はない。
☐	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず売上が低調に推移しており、景気は良くない。
☐	その他専門店〔土産物〕（経営者）	お客様の様子	・インバウンドの客を見掛けることが多くなったが、観光客数全体で言えば変わっていない。飲食代も値上げが続き、収入が増えても値上げ分に追い付かない。
☐	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	お客様の様子	・お盆の帰省が分散し、大きな伸びはなかった。
☐	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・お盆休みが最大9連休あったものの、前年より観光客は少なく、あまり移動していないと思われる。
☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の多いときと少ないときの差が大きい。
☐	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。予約も安定して入っているが、大きな伸びはない。
☐	都市型ホテル（宿泊担当）	来客数の動き	・猛暑や大阪・関西万博の影響で、当エリアへの観光需要が落ちている。

□	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は悪天候や大きなイベント開催の影響で売上は向上し、やや好景気の状態となっている。
□	タクシー会社（営業所長）	お客様の様子	・観光関連については比較的好調であるが、一般タクシーの利用については、日中、夜間共に動きが鈍い。
□	通信会社（運用担当）	単価の動き	・物価高による購買抑制が働いている。
□	通信会社（企画・総務担当）	競争相手の様子	・市場に活況感があるが、価格を重視する顧客の動きがあり、競合企業間のキャンペーンを通じた価格競争が激しい。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・特段、消費傾向が変わった動きはない。
□	放送通信サービス（総務経理担当）	お客様の様子	・家計からの可処分支出である利用料金の延滞及び延滞解消について、特に大きな変化はない。
□	通信会社（総務担当）	それ以外	・人件費や資機材の価格が高騰しており、サービスメニュー原価にどの程度反映すべきか検討せざるを得ない時期にきている。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が収まったが、人の流れが減少し、空き店舗が増えている。当店の客も戻っておらず、売上が減少している。
□	設計事務所	お客様の様子	・様子見する案件と今やるべき案件に分かれているが、進んでいる案件の量がそれほど減っていない。
□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・新築住宅やリノベーションの引き合いはあるものの、建築物価が上昇していることから、具体的にプロジェクトが進まない。
□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅購入を後押しするような補助金や税制優遇といったものがなく、客の様子は非常に落ち着いている。
□	住宅販売会社（事業推進担当）	お客様の様子	・依然として、販売物件に対する反響や集客は芳しくなく、買い渋りが続いている。購入意欲はあるが、先行きが不透明なため、決断までに相当時間を要している。
▲	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	単価の動き	・仕入価格が上がっているため商品の値上げをしたので、安い商品に客が流れている。
▲	一般小売店〔印章〕（経営者）	来客数の動き	・例年以上に夏枯れがひどく、材料費の上昇も予想以上となっている。
▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏休みの催事に伴い、入店客数は増加しているが、売上と販売点数は減少している。
▲	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・全国的な猛暑が続いているなかで、購買年齢層が高い当店では、婦人服のミセス部門の売上が前年比87%前後と非常に厳しい状況が続いている。ファッションが最も売れない時期であり、外出を控えている傾向も続いている。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年の100%前後で推移していたが、8月はお盆以外の来客数が減少し、前年の93.7%となっている。値上げによる単価の上昇で売上は前年並みとなっている。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が3か月前から減少傾向となっており、客の節約志向がみられる。
▲	コンビニ（支店長）	来客数の動き	・自動車メーカーが存在するエリアの来店客数が著しく低下している。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品の需要が少なくなっている。
▲	家電量販店（店長）	お客様の様子	・物価上昇の影響が大きく、必要最低限の消費となっている。客の購入意欲が低下し、この先も不安である。
▲	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売量は前年比68%と大変厳しい状況となっている。
▲	その他専門店〔革製品〕（店主）	来客数の動き	・近年、客はじっくり考えてから購入する様子で、買物に対してシビアになっており、それに加えて異常な暑さの影響で、客足が遠のいている。当店は、街の中心部から少し離れているため、そういった傾向が一層あると思われる。

	▲	その他専門店 〔宝石店〕（店員）	販売量の動き	・連休中は、低単価の店はにぎわっていたが、高額商品を扱う店の来客数は少なく、悪い状況である。
	▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・猛暑の影響で、週末の主力客層であるファミリーの利用状況が、ランチタイムを含む早めの時間帯に移った。また、食事中心の注文で、特に生ビールの注文が7割程度に低下し、節約志向での利用とみられる。9連休があったので、7月まで好調であった法人の宴会利用が8月の第1週に集中し、お盆明け以降は、前年の90%程度の売上となっている。
	▲	その他飲食〔カフェ〕（店長）	お客様の様子	・客足が鈍い。
	▲	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人については国内旅行が前年割れの状況となっている。物価や人件費の高騰が宿泊代金に反映しており、旅行控えが顕著になっている。海外旅行については前年をクリアしているものの、近場が多く、販売単価も低いため、復調に至っていない。
	▲	通信会社（広報担当）	お客様の様子	・客はとにかく安いものを求めている。
	▲	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・猛暑により外出を控える傾向が高まり、夏休みがハイシーズンではなくなり、アウトドア業界は苦戦を強いられている。加えて、お盆の連休に数日続いた雨で、予約がほぼキャンセルとなった。
	▲	住宅販売会社（住宅設計担当）	販売量の動き	・販売量が低調で回復の兆しが無い。情報獲得量の減少が原因とみられる。
	×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ここ2～3か月は来客数が前年を割っており、非常に厳しい。特に3連休の2日目は雨の影響が強かった。また、店舗前の交通量が減っており、来客数が増えない状況となっている。
	×	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・お盆期間のメンテナンス需要が減っている。ハイブリッド車と電気自動車が増え、オイル交換が激減している。タイヤも海外格安製品の需要が増え、減収減益である。また、インターネットで購入した商品持込みも増え、店舗在庫の動きも悪い。
	×	ゴルフ場（営業担当）	販売量の動き	・8月前半は豪雨によるキャンセルが発生し、お盆明けからは暑さにより予約が増えないなど、天候の影響が大きい。
	×	美容室（経営者）	販売量の動き	・例年であれば夏向けの商品の動きはあるが、客の財布のひもが固くなっており、売上は芳しくない。
	×	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・収入の伸びが今後も期待できず、客の反応は弱い。
企業 動向 関連 (中国)	◎	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お盆期間終了後も受注が落ちず、高水準のままである。
	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙である。
	○	繊維工業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑が続いているが、それに対応した商品の動きが活発である。
	○	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	・輸出向け対応があり、一部の部署で多忙な状況となっている。
	○	非鉄金属製造業（業務担当）	取引先の様子	・液晶パネルメーカーの稼働、生産状況がフルに近づいており、増設等を検討しているとの情報があつた。
	○	輸送業	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えている。
	○	会計事務所（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規取引を徐々に開始している。ただし、人手不足と人件費負担の増加が大きく、効果が減殺されている。
	□	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・特に物事が動くようなことがない。
	□	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気に大きな変化はみられない。

	☐	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・毎月、定時工数以上の受注を確保しており、この状況は今年1月から変わっていない。工作機械の客先からの受注が継続していることが要因である。
	☐	一般機械器具製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税の不安定感が残っているものの、受注状況に大きな変化はなく、おおむね順調である。
	☐	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子機器部品製造装置や液晶パネル製造装置の需要は引き続き減少傾向である。自動車向け製品も生産調整が続いている。
	☐	建設業（経営者）	取引先の様子	・契約までは至っていないが、工場新設の投資計画や修繕工事もあるので、受注量は確保できている。
	☐	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物価上昇や働き方改革の共通認識が深まり、交渉面で比較的スムーズに推移している。
	☐	輸送業（業務推進担当）	取引先の様子	・特に大きなプラス要素やマイナス要素はなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
	☐	輸送業（企画担当）	取引先の様子	・発注済みや見積中の設備及び設備工事の依頼先との打合せにおいて大きな変動はない。
	☐	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、クラウドとデータセンター関連の引き合い量に大きな変化はなく、一定のニーズがある。また、セキュリティに関する商品に客の反応が良く、引き合い量も徐々に増加している。
	☒	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑のなか、受注量が一段と減少している。企画提案をしても反応は薄く、厳しい状況が続いている。
	☒	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国の関税等の理由により、モノの動きが様子見の状態である。
	☒	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・輸出案件の引き合いが米国の関税の影響で減少している。
	☒	金融業（副支店長）	取引先の様子	・最低賃金の引上げや労働力不足等による人件費の高騰が続いており、併せて域内の大手プラント企業の不調から仕事量が大幅に減少し、景気は悪化している。
	☒	金融業（経済産業調査担当）	それ以外	・見込まれていたほど物価の伸びが縮小せず、消費の持ち直しには至っていない。
	☒	不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数、成約件数共に約3%落ち込んでいる。
	☒	×	—	—
	☒	—	—	—
雇用 関連 (中国)	☒	—	—	—
	☐	民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・駅前再開発に大きなめどが立ち、新たなモビリティハブとして連日にぎわいを見せている。移動利便性の向上が集客力と回遊性を高めており、経済効果も既に表れている。駅の利用者数は前年比14%増とのことである。
	☐	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	採用者数の動き	・人材紹介において採用数が3か月前と比較して170%上昇している。ゴールデンウィーク明け以降、第2新卒の採用が活発化し、有効求人数も増えたことが理由である。
	☐	人材派遣会社（経営企画担当）	求人数の動き	・一般事務の求人数は戻ってきているが、原料価格高騰、人件費高騰の影響により、医療機関の求人獲得に苦戦している。
	☐	人材派遣会社（求職者対応）	求職者数の動き	・前年と比べて応募数に変化がない。
	☐	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・以前と変わらず、良いところがあれば転職したいと思う程度で、中長期での動きを考えている人が多く、近々で活発に動くケースは少ない。
	☐	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	採用者数の動き	・新卒採用数に変化がない企業が多い。
	☐	職業安定所（事業所担当）	求人数の動き	・前年同月比で有効求人数はほぼ変わらないが、有効求職者数は、特に中高年層で増加傾向のため、有効求人倍率は減少傾向にある。当面は同じような状況が続くとみている。
	☐	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用状況は変わっていない。

	▲	人材派遣会社（事業部長）	周辺企業の様子	・半導体関連と自動車関連は米国の関税の影響によって、また、医療機関は人件費や原材料コスト上昇分を価格に転嫁できないことから、それぞれ新規の求人が抑制されてきている。
	▲	求人情報誌製作会社（総務担当）	それ以外	・掲載料金の支払が遅延している取引先が増加傾向である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・酷暑、米国の関税、物価高騰、参議院選挙の結果等の影響で、外出頻度が低下し、消費が鈍り、企業の設備投資や生産体制が様子見の状態になっている。
	▲	職業安定所（事業所部門）	周辺企業の様子	・小規模事業所の廃業が増えている。企業からの求人数も減少している。
	▲	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	採用者数の動き	・例年と比べて不合格となる応募者の数が増えている。春の採用活動が一段落した影響もあるが、売手市場にやや変化の兆しがあるのかもしれない。
	×	—	—	—