

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (中国)	◎	バー（経営者）	・日々、再来店客数を増やす努力をしている。
	◎	都市型ホテル（宿泊担当）	・秋の観光シーズンを迎え、宿泊やレストラン、宴会の利用増加が見込まれる。地域イベントや行楽需要による人の動きも活発になると予想され、来客数の増加につながると考えられる。また、企業の会合や各種宴会需要も高まる時期であり、今月より景気は良くなるとみている。
	○	商店街（代表者）	・涼しくなるにつれ、昼間の人の出入りが増えることが期待される。また、秋のイベントも前年より開催予定が増えているため、今後は人の流れが戻ってくることを期待している。
	○	商店街（代表者）	・10月から観光シーズンに入るため、景気の回復が期待できる。
	○	一般小売店〔眼鏡〕（経営者）	・物価上昇も一段落し、徐々に購買意欲が高まってくるとみられる。
	○	百貨店（売場担当）	・当面の間は、店のオープン景気でこの状況は継続するとみられる。
	○	スーパー（業務開発担当）	・商品の値上げが10月にもあるが、客は不満を持ちながらも値上げを容認している様子である。
	○	乗用車販売店（経営者）	・今後2か月程度は販売予定があるものの、その後については未定である。
	○	乗用車販売店（統括）	・新型車発売の効果が出てくる。
	○	乗用車販売店（営業担当）	・決算の案内を開始したため、買換えを保留していた客が動き始めている。新規客の来場も増え始めており、9月に向けて盛り上がり始めている。
	○	乗用車販売店（店長）	・9月は多くの会社が上半期の決算期を迎えるため、販売促進活動も活発になるとみられる。各販売会社からの施策も出てくるため、来客の動きも活発になる可能性が高い。
	○	乗用車販売店（営業担当）	・決算期には市場の動きが活発になることが予想されるため、販売量が伸び、売上の増加が見込まれる。そのための対策を早急に講じ、来月初めから販売を一気に伸ばせるよう、今期を乗り切っていきたいと考えている。
	○	自動車備品販売店（経営者）	・冬季商材が動き始めるため、今後2～3か月は良くなるとみている。
	○	高級レストラン（事業戦略担当）	・9月の大型連休に期待している。
	○	一般レストラン（経営者）	・経済対策が徐々に効果を発揮し、冬のボーナスの支給によって、少しでも景気が回復することが期待できる。
	○	都市型ホテル（総支配人）	・9月の客室稼働率は、前年比5%以上の伸びが見込まれており、10月も同様の傾向が続くと予想される。
	○	都市型ホテル（企画担当）	・9月の大型連休の受注は好調で、宿泊、レストラン部門は前年を超える動きとなっている。ただし、宴会部門においては、9月以降の秋口にかけて苦戦している状況となっている。今後3か月は繁忙期に入るため、今月より状況は良化すると見込んでいる。
	○	旅行代理店（支店長）	・令和8年熊本地震や関東の大雨等の影響により、延期や振替となった旅行需要が、この秋に実施される予定となっている。
	○	タクシー会社（営業所長）	・猛暑予報が出ており、移動にタクシーを選択するケースが増えていく。今後も続くと予想している。
	○	通信会社（企画・総務担当）	・新規サービスへの関心から、売上増加につながるとみられる。
	○	テーマパーク（営業担当）	・9月に大きなイベントの開催予定があり、10月になると秋の繁忙期を迎える。
	○	テーマパーク（業務担当）	・9月の大型連休、それ以降の予約状況が好調であり、前年と同じ水準となっている。
	○	住宅販売会社（営業担当）	・金利上昇にも徐々に慣れてくる時期であり、10月は顧客の流れも良くなる傾向がある。
	□	商店街（理事）	・消費税減税といった良い話もあるため、今後に期待したい。
	□	商店街（代表者）	・中東情勢が不安定な状況が続く、物価や金利も上昇していることから、当面は現状が続くとみられる。
	□	一般小売店〔食品〕	・中東情勢の影響が大きく、原材料価格の上昇により、顧客の節約志向も続いていくとみられる。

☐	一般小売店〔印章〕（経営者）	・全ての仕入価格が高くなり、生活物価も上がり、しばらくは現状のまま推移する。
☐	百貨店（営業担当）	・月によって差はあるが、高額商品を購入する客や購入数は一定数あり、購入できない客層にも大きな増減はないため、景気は変わらない。
☐	百貨店（営業担当）	・景気回復の兆しがない。
☐	百貨店（営業担当）	・直近の状況から、大きな変化はないとみられる。
☐	百貨店（外商担当）	・夏が終わり、秋、冬と気温が低下すれば、購買動向は高まってくると考えられるが、残暑が長引けば、厳しい秋冬商戦になるとみられる。
☐	スーパー（店長）	・現状は今後もしばらく続くとみられ、ここ数か月は安定した伸長率を維持している。値上げ傾向は続いているが、買上点数の減少には至っておらず、今後も堅調に推移すると考えられる。食品は順調であるが、非食品や衣料品は不調である。気温の影響もあるが、住居や余暇関連への支出については大きな変化はなく、消費は食品に偏る傾向である。
☐	スーパー（店長）	・来春に食料品の消費税が1%に引き下げられることで、景気が回復することを期待したい。それまでは現状と変わらないとみられる。
☐	スーパー（店長）	・特売日に集客が集中しており、依然として節約志向が強い。
☐	スーパー（営業システム担当）	・中東情勢の不安定な状況が長期化しており、物価上昇も続いている。特売日と通常日の売上の差が大きく、売上点数を伸ばすには厳しい状況が続いている。クリスマス商戦も近づいているが、ケーキの価格上昇もあり、どこまで予約数を確保できるかが課題となる。
☐	スーパー（財務担当）	・今後も販売価格の上昇が続き、売上は前年を上回る状況が続くとみられる。一方で、節約により1人当たり買上点数と客単価の前年割れは続く。
☐	スーパー（販売担当）	・景気が良くなる理由がない。
☐	スーパー（販売担当）	・物価高が続くとみられ、現状好転の兆しが見られない。
☐	コンビニ（エリア担当）	・8月は暑かったが、前年と比べてお茶や水の売行きが良くない。飲料価格の上昇による影響が大きく、今後も値上げが予定されているため、厳しい状況は続く。
☐	コンビニ（副地域ブロック長）	・物価の上昇が続き、緊急購買以外では価格に慎重になる消費者が増えたとみられる。経営面については、最低賃金引上げは経費の圧迫に直結するため、早急に対応が必要となる。
☐	衣料品専門店（経営者）	・株価は上昇しているものの、一般消費者にその恩恵があるとは考えられない。また、所得の上昇を上回るペースで物価が上昇すると考えられる。
☐	衣料品専門店（経営者）	・時給が上がる分、購買につながると考えられる。
☐	家電量販店（店長）	・来客数に変化はないとみられる。
☐	家電量販店（店長）	・医療費の自己負担が1割から2割となる人がいるほか、物価も高騰している。一部で値下げされている商品はあるものの、我々を取り巻く環境は依然として厳しい。
☐	家電量販店（副店長）	・来客数がほぼ前年並みで推移していることから、今後も売上や景気は余り変わらないと考えられる。
☐	家電量販店（企画担当）	・プレミアム付商品券による影響が現在はほとんどなく、当面は現状のままと見込まれる。
☐	乗用車販売店（リース担当）	・工賃レート等が上昇しており、支払う費用が高くなっているため、景気は良くならない。
☐	乗用車販売店（業務担当）	・販売台数、生産台数が安定してきているため、今後も大きく変化はしない。
☐	その他専門店〔土産物〕（経営者）	・今後も商品の値上げが予定されており、景気が良くなっていく雰囲気ではない。節約をしながら、使うときには使うといった消費者が多いとみられる。
☐	その他専門店〔宝石店〕（店員）	・9月の大型連休が控えており、モノよりコトに消費が向かう傾向が高まるため、当社に大きな影響はないとみられる。また、クリスマスに向けて買い控えが始まる時期になるため、9月と10月は厳しい状況となる。

□	一般レストラン（経営者）	・食材や資材価格の高止まりに加え、値上げも続いており、さらに10月からは最低賃金引上げも予定されていることから、粗利、経費共にひっ迫した状況が続くとみられる。米価格の値下がりだけでは、他の食材の値上がりに相殺され、効果としてはさほど変化はないとみられる。
□	一般レストラン（経営者）	・良くなる見込みがないため現状を維持できるだけでも十分だと考えている。ただ、災害が多発しているため、不安を感じている。
□	一般レストラン（店長）	・良くなる材料はなく、しばらくはこの状態が続くとみられる。
□	その他飲食〔パーキングエリア内レストラン〕	・物価上昇が収まらないなか、旅行や娯楽など遠出をすると費用がかかるため、近場で金を使わない生活スタイルに変わってきている。
□	観光型ホテル（副支配人）	・秋シーズンの予約について、現在余り動きがない。
□	都市型ホテル（宿泊担当）	・今後2～3か月先には、現状よりも観光需要が増加すると予測しているが、大きなイベントもないことから、例年並みの水準で推移するものとみている。
□	旅行代理店（支店長）	・引き続き、物価上昇や世界情勢の不安といったマイナス要因があるため、大幅な回復は見込めない。こうした状況のなか、アジア・アジアパラ競技大会を始めとする各種イベントや年末年始需要に期待したい。
□	通信会社（運用担当）	・中東情勢の影響により、経済が不安定な状況となっている。
□	通信会社（企画担当）	・3か月後の年末にかけて、当社サービスの営業面の話題で明るい材料は乏しい。落ち込まずに何とか動いていくものの、景気が良くなるとは言いにくい状況である。
□	ゴルフ場（営業担当）	・10月以降の予約状況は例年並みで推移している。繁忙期に入るため、このまま予約が増えることが期待できる。
□	美容室（経営者）	・株価は上昇し、景気が良くなっている雰囲気はあるが、実際には物価の上昇が続いており、景気が良くなったという実感はない。客も節約を意識しており、厳しい状況が続いている様子である。
□	美容室（経営者）	・物価高への対策を講じながら生活している状況であり、2～3か月の短期間では生活スタイルに大きな変化はないため、景気にも目立った動きはない。
□	設計事務所	・大型案件については時間を掛けて慎重に吟味している印象を受けるものの、必要と判断された案件は着実に進行している。
□	設計事務所（経営者）	・建築費の高騰が続いているため、予算と建築費が折り合わない状況が続くとみられる。
□	住宅販売会社（住宅設計担当）	・今後も販売価格や金利動向に大きな変化はないとみられ、客の動きについても大きな変動はないと予想される。夏場の休暇シーズンの影響から、来客数は若干減少するとみられるものの、大幅な落ち込みには至らないと考えられる。
□	住宅販売会社（事業推進担当）	・価格が下がる可能性は低い、購入者層は減少しており、収入が上がる見込みもない。
▲	商店街（代表者）	・景気が回復する兆しはみられず、購入を検討するものの、最終的に購入を見送る客が多い。消費意欲も低く、厳しい状況が続いており、危機感を持って対応する必要がある。
▲	一般小売店〔茶〕（経営者）	・商品の値上げラッシュが続いており、消費者の購買力が落ちてきている。
▲	百貨店（営業担当）	・国際情勢等が不安定な状況にあり、先行きが見通しにくい。
▲	百貨店（売場担当）	・食品では、お買い得感のある商品が好調に推移している。一方で、カプセルトイのような趣味性の高いものについては、価格を問わず購入する動きも見られ、年齢層による購買行動の変化が顕著になっている。そのなかで従来の百貨店商材は厳しい局面を迎えている。
▲	スーパー（店長）	・9月と10月は値上げラッシュとなるため、来客数は今月よりも減少するとみられ、更に厳しい状況になると見込まれる。収入はほとんど変わらないなか、厳しさが増すとみられる。
▲	スーパー（店長）	・現状、1品単価は上昇し続け、1人当たりの購入点数は減少している状況である。最近では、米の値段は下がったが、野菜の相場が高騰している。実質賃金の上昇が必須となる。

	▲	コンビニ（店長）	・毎月のように商品価格の値上がりが当たり前となっている。石油の状況も先行きが見通せないことから、今後も値上げは続くと思われる。
	▲	衣料品専門店（経営者）	・買回品の値上げが続いており、財布のひもは固くなり、厳しい状況となる。
	▲	乗用車販売店（営業担当）	・今後、商品のラインアップが更に限定される。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	・商品の値上げが進むことで、これまで高収益だったプレミアム商品からランクが下の商品へ売れ筋が移行し、結果として収益が低下するという悪循環に陥る。
	▲	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
	▲	その他専門店〔革製品〕（店主）	・11月は、1年のなかでも特に暇になりがちな月である。特にイベントもなく、翌月のクリスマスや年末年始に備え、消費意欲が低くなる月なので、景気はやや悪くなる。
	▲	通信会社（総務担当）	・事業活動の状況に好転の兆しが見られないため、サービス提供への影響も懸念され、売上は減少するとみられる。
	▲	放送通信サービス（総務経理担当）	・今後、中東情勢の影響が家計にも及ぶ可能性がある。
	▲	通信会社（営業担当）	・何ら対策措置がなく、家計の引締めは続く。
	▲	通信会社（広報担当）	・物価上昇で購買意欲は落ちている。良い物より安い物を選ぶ傾向が続いている。
	▲	競艇場（企画営業担当）	・10月以降は冬時間となり、発売時間が短くなることから、売上は減少するとみられる。
	▲	美容室（経営者）	・顧客の消費傾向は慎重になっているようにみられる。企業側も、最低賃金の引上げや物価高、社会保障費の増加、人口減少などの影響から、長期的にみても大きな事業拡大や動きは難しいと考えられる。
	▲	設計事務所（経営者）	・金利上昇を受け入れるまでには一定の時間が必要であり、また、資材価格の上昇も足かせとなっている。
	×	一般小売店〔洋裁附属品〕（経営者）	・しばらく暑さが続くので、客足が伸びない状況は続く。
	×	住関連専門店（営業担当）	・外的要因もますます悪化しているため、先行きが見通しにくい。
企業 動向 関連 (中国)	◎	輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後も多忙な状況が続く。
	○	繊維工業（財務担当）	・気候が落ち着いてくると、やや良くなる。
	○	一般機械器具製造業（管理担当）	・来年についても北米需要が見込まれている。主力製品は落ち着いており、横ばい若しくは減少が見込まれるものの、全体としては上振れすると推測する。
	○	輸送業	・受注が増えている。
	○	金融業（主任）	・取引先企業では、更新投資や省力化投資に向けた動きが見られ、運転資金需要も引き続き堅調である。受注環境の改善を見込む先も増えており、取引先の様子から判断すると、今後2～3か月先の景気は今月よりやや良くなるとみられる。
	○	不動産業（総務担当）	・賃貸住宅の需要時期でもあり、景気はやや上向きになると予測する。
	○	広告代理店（営業担当）	・物価上昇の影響で個人消費が抑えられる状況は続いているが、半導体などの需要や生産の持ち直しがプラスに働き、今後は少しずつ景気が持ち直していくとみられる。
	□	農林水産業（従業員）	・好転する要素がない。
	□	化学工業（総務担当）	・地政学リスクの影響が大きいとみられ、様子見の取引先は多いものとみている。
	□	化学工業（総務担当）	・原燃料価格が下がらない限り、変わらないとみられる。
	□	窯業・土石製品製造業（管理担当）	・消費税減税が実施されるまでは、特段の景気変動はないものと推測する。
	□	鉄鋼業（総務担当）	・各分野とも好転する材料がなく、現状から大きく改善する見込みがない。
	□	非鉄金属製造業（業務担当）	・現時点で、製品の出荷量や顧客の動向に大きな変化はみられない。
	□	金属製品製造業（総務担当）	・今月と同様に、半導体や舶用関連の受注は安定的にあるものの、自動車業界からの受注は減少したまま推移する見通しである。原材料や電気代の上昇が懸念されるものの、収益面については現状と変わらないと想定している。
	□	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。

	☐	電気機械器具製造業（総務担当）	・プリント基板製造装置関連は引き続き需要が見込める状況にあるものの、その他事業は横ばいの状況が続く見通しである。
	☐	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・取引先の長期内示情報によると、景気に変化はない。
	☐	建設業（経営者）	・世界情勢や地震、豪雨災害などの影響が続いているものの、企業の投資や個人消費は低迷することなく、現状を維持していくと見込まれる。
	☐	建設業（総務担当）	・今後予定されている大型案件があり、当面は安定した状況が続くと考えられる。
	☐	輸送業（業務推進担当）	・特に大きなプラス要素やマイナス要素もなく、取引先の動向にも目立った様子はない。
	☐	輸送業（企画担当）	・今後の米国政権の動きや国内の政情にも依存するが、大きく変わっていくとは考えにくい。
	☐	輸送業（営業担当）	・顧客ヒアリングにおいて、積極的な動きは余り見られない。
	☐	通信業（営業担当）	・景気を左右するほどの情勢の変化が起きていない。
	☐	通信業（企画担当）	・地政学的リスクや更なるICT関連機器の資材の高騰が考えられる。
	▲	食料品製造業（経営者）	・年末商戦に向けた商談が始まり、今回も値上がりが見込まれている。物量を調整した上で取り扱ってもらう商品がある一方、取扱中止となる商品もあり、当面厳しい経営状態が続く。
	▲	食料品製造業（営業担当）	・他メーカー含め、値上げラッシュとなる。
	▲	建設業	・物価上昇が続いていく。
	▲	金融業（経済産業調査担当）	・コストの価格転嫁は滞っており、収益が圧迫される環境が続くと予想する。
	▲	会計事務所（経営者）	・人件費負担増や人手不足は続く。また、物価高や金利負担の増加もマイナス要因となる。
	×	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新規ラインを稼働させるための準備をしているが、初期投資のため資金が必要になる。
雇用 関連 (中国)	◎	—	—
	○	人材派遣会社（支店長）	・官公庁関連の事業において、需要が見込まれる。
	○	民間職業紹介機関（職員）	・採用意欲が高まる一方で、求職登録者数は減少しており、今後、人材争奪戦がますます激化すると予測する。スカウトサイトにおける返信率も減少傾向にあり、スカウトを送っても返信が得られない状況が続いている。
	○	民間職業紹介機関（人材紹介・派遣担当）	・第2新卒を中心に、年内の転職や新年度から心機一転の転職を考える顕在層が増えるタイミングとなる。ただし、中途採用を行う企業では、無資格、未経験者向けの求人について、人材紹介会社への発注控えが進んでいる。
	☐	人材派遣会社（経営企画担当）	・人材派遣料金の更なる上昇を企業が受け入れ続けるとは考えにくい一方で、最低賃金は上昇し続けるため、利益率の悪化が見込まれる。また、一部報道を受け、人材派遣業界全体にとって逆風となる可能性があるとの警戒している。
	☐	求人情報誌製作会社（総務担当）	・客先を訪問した際の会話において、前向きな発言がほとんどない。これは特定の業種に限ったことではなく、全般的にみられる傾向である。
	☐	求人情報誌製作会社（新卒採用担当）	・今後2～3か月先の見通しについて、新卒採用という業務の性質上、採用計画に急激な変更が生じることは想定していない。現状の採用意欲も一定水準を維持しており、短期間で状況が大きく好転、悪化するような要素は見受けられないため、今後も景気は変わらないと判断している。
	☐	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一部の企業間取引を中心とする企業や輸出関連企業、輸送業、金融業等は好業績が続いており、全く悲観する状況ではない。いずれにしても政府の物価対策が功を奏することを期待する。
	☐	職業安定所（職員）	・最低賃金の改定が進んでおり、賃上げに期待するものの、物価高の影響は引き続き深刻である。また、一部の企業では中東情勢の影響をいまだ受けているため、今後の情勢も先行きを見通せない状況が続くとみられる。

□	職業安定所（事業所担当）	・求人動向は産業によって差がみられるものの、医療福祉、建設業、運輸業などを中心に人手不足の状況が続いており、当面この傾向が続くと見込まれる。一方、物価上昇や中東情勢は依然として先行きの不透明感が残っており、引き続き今後の動向を注視する必要がある。
□	職業安定所（事業所部門）	・最低賃金引上げによる影響がどのように出てくるか注視している。労働者にとっては収入の増加である一方、中小事業者にとっては人件費の負担をどのように吸収して事業を継続していくかが課題となるが、その影響は半年から1年単位で出てくる。
□	学校〔短期大学〕（進路指導担当）	・今後も求人数は順調に増加すると見込まれるが、求職者とマッチングしない求人も多くある。
▲	人材派遣会社（事業部長）	・物価高による企業収益へのマイナスの影響、最低賃金引上げに伴う派遣料金の上昇等、企業の負担能力によっては派遣サービス活用の抑制が増加すると予測される。
▲	人材派遣会社（求職者対応）	・10月勤務開始希望の求職者が多く、毎年年末に向けて求職者の動きが鈍くなる。
▲	職業安定所（職員）	・10月に最低賃金引上げが予定されており、今年も大幅な引上げとなるため、苦境に立たされる事業所が多くなると予想される。
×	—	—