

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：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	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上げ点数や1品単価が高くなっており、売上が上向いている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・店舗契約後1年以上経過した既存店で、当社オリジナル製品のシェアがかなり上昇するとともに、新規取引も増加しており、売上はバブルの水準近くまで回復してきている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・梅雨明けが遅かった分、8月に入ってかなり販売量が増えてきており、既に処分体制になっていたため、夏物が例年よりも良く出ている。 ・秋物も例年より早めの動きが出ている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・レディースの客は秋物、メンズの客はまだまだ夏物と、売れ筋が極端に分かれている。 ・夏秋とまとめて買う客が結構いるため、売上、来客数ともに120%まで伸びている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・8月は季節商品の売行きは悪いが、テレビ、冷蔵庫、パソコン等が伸びているため、全体的には伸びてきている。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・今月に入ってエアコンの売行きが昨年並みに戻ってきている。 ・パソコンの売行きが例年の1割増で推移している。
		その他専門店 [贈答品]（店員）	来客数の動き	・結婚の内祝、快気祝い、出産の内祝と、全用途の返し物の売上が少しずつ伸びている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みも重なるとともに、県内で行われるスポーツ大会等での宿泊者が、中国5県、四国4県などから得られたため、景気が上向いている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・対前年同月比で、客室稼働率、レストランの来客数、宴会利用数とも2か月連続で上回っている。
		旅行代理店（団体営業担当）	販売量の動き	・SARS、テロの影響が全くなり、客の申込が増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量に加えて来客数も増加してきている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏のキャンペーン等による低価格インターネットの営業拡大により、新規契約口数が増大している。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数と問い合わせ件数が増加してきている。
テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・レストラン部門では、昨年と比べて商品単価はあまり上昇していないが、客が必要だと思えば、かなり高額でも買うようになってきている。		
パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・例年8月には来客数が多いが、今年は長雨による影響で、更に来客数が増えている。		
住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・例年であれば開店休業状態である盆休みの期間も、今年は新規発売物件を中心に来場者があり、契約に結びついているため、契約数は前年同月比で倍増し、3か月前の実績も上回る状況となっている。		
変わらない		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・盆までは昨年より気温が最高、最低とも3度低いため、夏物の動きが止まり、逆に秋物が動き出す後半に残暑が厳しく、来客数が激減している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中元については、送り先の絞り込みが法人、個人ともに目立ってきている。 ・夏のセールについては、再値下げに入ると失速気味で、値段が安くなっているから買っておこうという姿勢は減少してきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は夏物の最終処分月ということで、かなり価格を下げているが、価格が安くなっても求めるのは必要な物だけという状況が見受けられる。 ・顧客に対しては、秋物の提案ということで、招待状を出しているが、なかなか来店には結びつかない状況である。

百貨店（売場担当）	お客様の様子	・中盤までの冷夏や後半の暑さで、夏物等のバーゲン品はまずまずで推移しているが、単価の上がってくる秋物が非常に厳しく、全体の数字も例年と同水準達成は難しい状況である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ディスカウントしている店と競合している店舗は、来客数が落ちてきている。 ・自社で超特価のチラシを打ったときは、来客数が前年を上回り、通常のチラシ等では来客数の増加はない状況の繰り返しである。
スーパー（店長）	単価の動き	・盆時期にも食品が節約されており、客単価は低下し、購入点数も減少しており、中元も同様の状況である。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は時間があるときはスーパー、時間がないときはコンビニと、使い分けを上手にしている。 ・高い商品でも品質が値段相応であれば、購入する傾向にあるが、余分な物の購入はまだまだ先の話になりそうである。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・盆の期間中、帰省客の来店は少ないものの、お盆セールで良く売れている。 ・盆過ぎには猛暑となり、夏物需要が盛り返している。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・以前ならすぐ買換えにに応じていた客が、財布のひもが非常に固く、なかなか応じなくなっており、家電製品の買換えサイクルが伸びている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年並みの売上で推移しているものの、コンパクトカー中心で、依然厳しい状況が続いている。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・法人関係は前年並みだが、個人客に購買意欲が感じられない。
住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・来客数の減少とともに、婚礼家具の平均単価が20%ほど低下している状態がここ1年続いており、売上低迷の要因となっている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の来客数があまり多くない状況が続いている。週末はまずまずの傾向があるが、全体としてはあまり変わらない。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・3か月前と来客数があまり変わっていない。ディナータイムに100%は超えているものの、その状況にも変化がない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランでは売上が例年並みであるものの、来客数を増やすため原価が高くなっており、良い状況にはなっていない。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・SARSの影響を受け、7、8月の海外旅行は対前年比28%に下がっている。 ・また、国内旅行も前年比83.7%で増えておらず、全体を通じて大きく売上が低下してきており、海外旅行を控えたからといって国内に移行していないのが実態である。
タクシー運転手	販売量の動き	・今年は冷夏のため、ビアガーデンなどの客足が至る所でマイナスとなっている。 ・タクシー全体の売上は変わらないが、市内での増車が200台以上という影響を受け、ドライバー1人当たりの売上はややマイナスとなっている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績から低下したまま推移しており、増加の兆しがみえない。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前とほとんど変わらない状況であり、来場者数は若干多くなってきているものの、例年と比べると減少となっている。
レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	・日帰り温泉部門は、8月前半は天候不順により特に海水浴客絡みの入館が少なく、前年比で2ケタの低下となり、盆後半からようやく前年を上回る勢いを取り戻したものの、前年割れは必至の状態である。 ・温泉ホテル部門も同様の傾向となり、来客数は微減となっている。 ・今月は特に家族連れが増えたため、客単価が思ったより上昇せず、売上、来客数とも厳しいものとなっている。
設計事務所（職員）	販売量の動き	・依然として個人住宅の新築および、マンションの建築が多い。

		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者数は3か月間ほぼ横ばい状態が続いているが、販売実績に少し陰りがみえてきている。
やや悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・今月、商店街に唯一あった生鮮スーパーが撤退したため、人通りが一気に減少しており、その結果来客数も商品の販売量も減少している。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・ギフトに関してはおおむね良好であるものの、冷夏で夏物の動きが非常に鈍く、クリアランスセールが始まって、なかなか購買意欲につながっていない。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・8月の1週目から夏物セールや盛夏アイテムの不振が明確になっている。また、暑さのせいだけでなく、取引先の早期投入、早期逃げ切りが明確になっている。 ・特に盆期間中の来客数の割に売上が非常に悪く、バック、パラソル、アクセサリーの売行きが前年比の7割程度で推移している。
		百貨店(電算担当)	販売量の動き	・秋の果物のナシが、天候不順や冷夏のせいで糖度も少し落ちており、前年に比べて受注量が10%減少している。 ・中元の個人売上は前年と同じだが、法人売上は前年比10%の減少である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・長雨と冷夏の影響で季節商材の動きが非常に良くない。特に盆商戦の売上が例年に比べて10%近く落ち込むとともに、客1人当たりの買上点数が0.5%減少している。
		スーパー(総務担当)	それ以外	・悪天候と冷夏の影響で、乳飲料を中心に、パーベキューの食材や麺類が軒並み低調である。 ・例年この時期に販売量が減る、パン及び菓子類が1割以上伸びている。
		家電量販店(副店長)	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、各商品の販売台数及び単価が大きく前年割れの状況であり、ここ数か月と比較しても悪い状況である。
		自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・ここ数か月景気が上向きという感があったが、今月はその流れが完全に止まり、むしろ後退に入っている。 ・盆後の8月後半は、例年販売量がガタ落ちするが、今年は盆前の販売量も伸びていない。特に車での帰省に備え、例年タイヤ交換やオイル交換が活況を示すが、今年は低調に終わっている。
		自動車備品販売店(店長)	単価の動き	・客単価が例年に比べて1,000円以上低下しており、これ以上続くと店の存続が危なくなる状態である。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・リニューアルオープンから9か月が過ぎ、リニューアル前の来客数に戻ってきている。深夜営業で客単価が上昇しているので何とか売上はクリアしているが、予算にはほど遠い数字になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・期待していた盆の客の動きも良くなく、新幹線への送迎も自家用がほとんどだったため、売上が3か月続けて減少している。
	テーマパーク(広報担当)	来客数の動き	・冷夏で雨の日が多く、台風の影響もあったので、来客数が減少している。	
悪くなっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・夏休み中なので、客が朝から夕方まで1日中商店街に居ることがあるが、結局物を買わずに帰る。
		一般小売店[靴](経営者)	来客数の動き	・天候のせいだけではなく、昼過ぎと閉店前夕方過ぎの来客がほとんどなくなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・先月に続き今月も冷夏で、ビール、飲料、アイスが大幅に昨年を下回っている。
		乗用車販売店(営業担当)	販売量の動き	・来客数が減少するとともに、商品力も低下している。
		その他専門店[時計](経営者)	お客様の様子	・金貨、地金の小売、買取りでは、今月は小売がなく買取りばかりである。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・セメント関係は引き続き厳しい状況にあるものの、化成品、電子材料などが若干持ち直してきている。
	輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・既存製品の受注が高止まりしており、新製品の受注に生産が追い付くのが精一杯である。	

	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くがフル操業を継続中であり、単価引下げ要求は厳しいが数量効果でコストを吸収し、増益基調を維持している。	
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・単発的な仕事の受注が確保でき、全体の受注量が若干ではあるが増加している。	
変わらない	非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量はゆっくりと回復傾向にあるが、販売価格は下がる一方である。 ・特に電池材料に関しては、最終製品の電池の価格が低過ぎて、価格が改善されるのは相当難しく、アイルランドの電池材料を生産している当社の子会社が閉鎖を発表している。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内での受注量は引き続き堅調に伸びつつあり、海外においても受注量が増加傾向にある。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・液晶の値段が大きく回復する期待はできない状況である。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず国内の販売状況は好転しておらず、厳しい状況が続いている。逆に返品率は、商品が売れないことにより増加傾向にある。	
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年中元関係で盆前までは荷物が動く月にもかかわらず、今年はギフト関係の荷物の動きが落ち込んでいる。 ・天候不順のため果物が作柄不良で、桃、ぶどうなどの荷動きが悪くなっている。	
	通信業（営業企画担当）	競争相手の様子	・通信業界のし烈な低価格競争状態は、大手長距離キャリアの一步後退を生むなど、まだまだ景気安定とか底打ちと言えないのが実情である。	
	金融業（営業担当）	それ以外	・どん底は過ぎたが、まだ上昇する力がないという状況である。 ・土木関係で仕事は出てきているが、競合も厳しく受注価格は現場経費程度で、利益がほとんど出ない状況が続いている。 ・機械関係では小口の注文が増えて手間ばかりかかり、収益につながってこないという動きが続いている。	
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・現在の賃貸物件は空室率が下がりがつつあるが、過去と比較すると横ばいの状況が続いている。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・取引先では販売、物流、製造、サービス等すべての分野で共通して物が動かない。	
やや悪くなっている	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	・第1四半期好調の反動で生産量が減少している。	
悪くなっている	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に工事の発注が多くなる3か月と比べると、受注量は減少しているが、これは前年同月に比べても激減しており、特に建築工事の落ち込みが大きい。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	それ以外	・求人数は上向いているとは言えないが、新規採用者数はやや上向いている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・求人倍率が7月は1.15倍になり、前年同月比で0.22ポイントの上昇である。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・正社員とパート社員の意識の差を理由に、今までパートを中心に雇用してきた工場内の組立工員を常用社員に切り換えている企業がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・内容的にはまだ安定しているとは言えないものの、求人数が前年同月を上回っており、好調を維持している。
変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加傾向にあるが、パート求人占める割合が拡大している。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、前年同月比で22か月連続の増加が続いている。常用求職者を態様別にみると、在職者からの申込が大きく増加している。	

	民間職業紹介機関（職員）	それ以外	・ 経常利益30億円強の、経営的には充分過ぎるほど余裕のある企業でも、採用基準のハードルを上げっ放しでなかなか下げない現状のため、個人消費拡大に結びつく可能性の高い正社員の雇用増加は当分みられない。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 来春卒業予定者の求人確保が、先行きの不透明さから控えられて、例年並みの求人確保が困難となっている。
悪くなっている			