

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	家電量販店（店 員）	販売量の動き	・年末なので客が多いのは当たり前だが、例年に増 して来客数が多い。売上も好調である。
	やや良く なっている	その他専門店 〔カメラ〕（店 長）	来客数の動き	・来客数が下げ止まり、少しプラスになってきた。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・12月18日から開催したレースの場外販売において、 来客数、売上共に例年より増加した。
	変わらない	一般小売店〔紙 類〕（経営者）	来客数の動き	・様々なイベントがなく、来客数に目立った変化はな い。
		一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	来客数の動き	・売上が厳しいことをよく聞くが、当社は12月中旬に 印鑑の需要がかなりあった。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・売上を見ると、11月は少し持ち直したように見え たが、12月に入り3～4か月前のレベルで、売上が低迷 しているテナントが多い。テナントによっては前年同 月を上回って順調に推移しているところもあるが、全 体的には前年比97%程度となっている。
		百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・家庭で年末年始を過ごすケースが増えているのか、 クリスマスケーキやおせち料理が例年以上の売上を確 保している。ただし衣料品、インテリア、生活雑貨に ついてはかなり厳しい。またこの時期は福袋の予約を 承っているが、例年以下の件数で、客は必要なもの でも最低限しか買わない。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・ここ半年以上、売上は前年比103～104%を維持して いる。客単価は104～105%、来客数は102～103%で 変わりはない。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・クリスマスが終わった時点で、前年比で売上増に なっており、年末に向かってもこの傾向は変わらない。 派手なことはせずに、家でクリスマスをやるとい う傾向が定着したのかもしれない。食品だから、一年 を通じてあまりぶれはなく良かった。
		自動車備品販売 店（店長）	単価の動き	・販売量は例年に比べて増えているが、客単価は減少 しており、最低限のものしか買わない動きが続いてい る。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・原材料価格はまだ下がらないが、来客数は安定して いる。また市内のライトアップにも、例年と同程度の 人通りがあるようだ。
		都市型ホテル （総務担当）	販売量の動き	・第4四半期の動きがスローであり、例年ならある会 議等があまり動いていない。予約状況も例年に比べて 悪い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・前月から少し上向きの動きがあったが、12月に ちょっとトーンダウンした。忘年会等に期待してい たが、例年とあまり変わりがなかった。
	美容室（経営 者）	来客数の動き	・12月は一番忙しい時期であり、来客数、客単価、売 上等が最も増える時期であるにもかかわらず、伸びは 例年ほどではない。客の財布のひもはいよいよ固く なっている。	
	やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・11月末頃より急に売上が悪くなった。人の通らない 商店街となっている。
商店街（代表 者）		来客数の動き	・マスコミ報道のせいかもしれないが、客の様子、言 葉からも先行き不安が感じられる。	
一般小売店〔酒 店〕（経営者）		お客様の様子	・前年と比べて、お歳暮の数量・金額の減少、忘年会 開催の減少で飲食店は低調だった。メディアの影響 が、正月用品についても動きが悪く、控えめに仕入れ る傾向にあり、前年とかなり様子が違って節約ムード にある。	
百貨店（営業担 当）		お客様の様子	・不景気や雇用不安のニュースが消費者に与える影響 は大きく、暖冬傾向とも相まって、かつてないほどの 買い控えが起こっている。	
百貨店（営業担 当）		販売量の動き	・12月に入り、極端に売上が悪くなり、アウターなど の高額商品の動きが鈍い。また来客数に対して買上率 が低下している。	

	スーパー（店長）	競争相手の様子	・雇用不安など不景気感の一層の強まりによる買い控えによる売上減を防ぐため、タイムサービスや、数量限定の特売など、強烈的な価格競争が厳しくなっている。
	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・広告の目玉商品でも、特にサラダ油などの値上げ幅の大きかった商品は売れ残りが目立つ。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・前年比で見ると、客単価が1.3%低くなり、来客数は増加しているものの、売上が2.8%減少している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・主力の弁当などの米飯類が、一品単価が低くなり、更に販売数の減少などで、売上が大幅に減少している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニ関係はタスポ効果で売上は何とか保っているが、不景気のために客単価は低下してきている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・派遣切りなどにより、大型の工場が近隣にある店舗は、来客数の減少が見られる。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数と客単価が減少している。必要なものしか買わないと言う傾向が、今月は特に目立っている。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	お客様の様子	・客が必要以上のものを買わない傾向が、強まっている。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は価格に対して非常にシビアになっている。客が複数の店舗を回って、価格を比べてから購入するというケースが増えている。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べて、来客数が1割から2割減少している。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3店舗中1店舗は徐々に来客数が増えているが、他の2店舗は来客数が減少している。特に前半のボーナスセール時に大きく減少した。
	都市型ホテル（従業員）	販売量の動き	・景気後退により、宿泊は低調であるが、レストランは、年末年始企画を含めて、前年を上回る店舗が多い。旅行などを取りやめて、近くのホテルのイベントで済ませる傾向が見受けられる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今年は1年を通じて売上が前年を下回っている。12月のみでは、2割以上の売上減になっている。
	通信会社（社員）	お客様の様子	・予定していた商談等が、延期になった。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・当社サービスの売行きはマイナスだが、世間で景気悪化と言われているより、ゆるやかに影響が出ていると言った雰囲気である。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ボーナス時期の需要増加はみられず、新サービスの導入効果も限定的で、契約数の減少傾向が続いている。
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・近場の大型ショッピングセンターなど、無料で楽しめるところばかりがにぎわっており、有料施設は苦しい。
	ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・現時点では、思ったほど景気の影響を受けていない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・客の中には雇用条件が悪化した方が見受けられ、購買意欲が低下している。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・恒例の年末売出しの来客数が少なく、売上も良くない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・10月中旬から弱含みだが、12月になって急に悪くなった。
	商店街（代表者）	単価の動き	・経済の状況に客が非常に敏感になっている。より安く付加価値の高いものを、より良い時期に求めており、生活防衛のために、本当に必要性の高いもの以外は買わないという傾向が顕著である。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・都市圏外の遠方からの来客数が激減している。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・先日の組合の会合でも、軒並み来客数が少なくなっているという話があった。特に固定客がだんだんと足を運ばなくなったとのことで、いつもの年と違う雰囲気である。
	一般小売店（経営者）	単価の動き	・わずかながら、低価格商品への移行する傾向が見える。

一般小売店（営業）	販売量の動き	・お歳暮を取りやめたり、価格を下げたりする会社や個人が非常に多く、こんなのは初めてというぐらい暇な年末を迎えている。また相変わらず料飲店については、商品の動きが悪い状況が続いている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾貴金属・美術品など、高額商品の売行きが、例年に比べ大きく減少している。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・年齢層を問わず、ファッション全体が日に日に悪くなっている。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・全店で、全ての商品群の売上が、前年比80%台というのはオープン以来初めての事態である。特にクリスマス商戦のラグジュアリーバッグが大苦戦し、外部門も前年比80%台に落ち込んだ。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は気温が高めに推移しており、防寒関連が厳しいこともあるが、それ以上に現在の世相をそのまま反映した節約ムード、エコムード、雇用情勢の悪化などにより、ここ数年ないくらいの厳しい売上となっている。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・割引セール、プレセールなどを前倒しで行っても、客の反応はほとんどない。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・将来への不安からお歳暮の売上が下がり、その他の商品の売上も下がっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数が、極端に落ちてきている。
スーパー（経理担当）	来客数の動き	・全体的に、経済の実態以上に不況感が漂っている。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・景気の悪化により、既存店の来客数が前年比で97.2%に減っている。
スーパー（経営企画）	販売量の動き	・12月21日時点の既存店の総取引点数が、前年比で94.18%となった。客単価は1品単価の上昇があり、100.55%であった。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・工事の客が減って、車の流れも減っている。客単価が前年に比べて下がっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・飲食店やスーパーへの来客数や購買点数が、明らかに減少している。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・また商店街の同業者に倒産者が出た。先の見えない状態が続いている。
衣料品専門店（地域ブロック長）	競争相手の様子	・大手競合店各社が、冬物処分セールを例年より前倒しで行っており、当社もそれに追隨しているが、防寒関係の衣料は出ていない。
衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は顧客に割引DMを出して、そこそこの反応があるが、一見のお客様が少ない。メンズ・レディースでいうとレディースは全般的に伸びているが、メンズのアウターが売れないため、売上は大幅な減少となった。福袋に期待する声が例年より多く、お買い得な品に興味ある人が多くなっている。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に変わりはない。販促活動で来客が増えることがあっても、売上に結び付かないことも変わりはない。
家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・曜日の配列が前年より悪いこともあるが、売上が急落している。これまでの牽引役であった薄型テレビが、ここへきて動かなくなっている。気温が下がっていないこともあり、季節商材が前年より2割前後縮小し、携帯やパソコンはそれより更に悪い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・我々の扱っている車の市場は、売上が前年比75%と、大変厳しい一年であった。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・12月の販売状況は、前年比73.4%と大変厳しい。この状況は11月より続いており、厳しさが増している。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1～12月の販売実績は、前年比100%をかううじて超えているものの、直近12月実績を見ると70%を下回る状況である。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が、極端に落ち込んでいる。話の取っ掛かりが全然なくなっている。
乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・周りの契約社員や、派遣で働いている人などの解雇や契約打ち切りなど、ニュースで流れているようなことを実際に目にする事により、「景気が悪い」というムードがまん延している。

	自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・季節商材は、11月の寒波と12月初旬の寒波で非常に動きがよかったが、中旬からはその効果も薄れ、非常に厳しい推移となっている。それ以外は、11月以降の悪い流れが続いており、引き続き良くない。	
	住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・客の買い控えが顕著である。	
	住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は減少し、客単価も非常に下がっている。	
	その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・とにかく、出費を抑える客が多く、高額品が売れない。来客数も少なく、必要な物以外は購入しない。	
	その他専門店【布地】（経営者）	来客数の動き	・今年は11月末よりバーゲンを始めたが、前年より客の出足が悪く、売上也芳しくなかった。	
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年宴会予約が前年の半分以下と悪く、一般の来客数も1割減が続いている。	
	スナック（経営者）	お客様の様子	・客は忘年会をほとんどしなくなった。したとしても一次会を一杯伸ばして二次会、三次会はせず、ごく親しいもの二、三人が飲みに来る程度で、飲食店街に出る事そのものがなくなり、商売が暇になっている。	
	観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・12月の忘年会予約は前年の60%。特に、12月に入ってから大手企業からのキャンセルが相次いだ。その理由は、「忘年会をしている状況ではない」とのことで、危機感が強まっている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・忘年会シーズンだが、件数、人数は前年並みであるものの、単価が2割下がっているため、売上が落ちている。また予約を受けた時点の予算から、実際の料金変更が多くなっている。	
	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・派遣社員の解雇、内定取り消しなど、社会情勢があまりに悪く、旅行に行ける雰囲気ではない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数が非常に減っている。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンが終わろうとしているが、12月としては例がないほど売上が落ち込んでいる。忘年会はほとんど一次会で終わるので、電車、バス等公共交通機関を利用して帰る。例年に比べて、初めて2けたの落ち込みとなった。	
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・販売量が伸び悩んでおり、経済も厳しい。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・10月くらいから、今までないような最低の売上、来客数で、こんなに暇な年はなかったという状態である。これからどうなるのだろうかという、不安ばかりである。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では、残業がなくなり、収入が減少して、仕事の負担ばかり大きくなっているようだ。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が全くない。売上不振、固定費の支払い、借入金返済など、ネガティブな声しか聞こえてこない。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・景気の見通しが悪く、民間工事が動かない。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・連日の急激な景気後退の報道を受けて、顧客の多くは、この時期にプロジェクト等を進めるべきでないと判断している。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は徐々に減少傾向にあったが、今月一気に減少した。また来場されても、購買に結び付くような反応はない。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	-	-	
	変わらない	建設業（経営者） 金融業（業界情報担当）	それ以外 取引先の様子	・資材価格等が下がってきたのは良い傾向だが、仕事の量など下がってきている。 ・景気低迷から北米向けの輸出が大幅減少、アジア・欧州向け輸出も減少幅を拡大し、全体として受注は急速に減少している。
	やや悪く なっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・販売量、価格共に前年を若干下回っている。

食料品製造業 (業務担当)	受注量や販売量の動き	・商品の値上げを行ったため、販売金額の落ち込み以上に販売量が落ち込んでいる。	
化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率が低下している。	
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	・海外向けの自社製品の売上は、韓国、台湾などアジア向けが特に大幅に減少し、海外事業全体が非常に厳しい状況である。	
電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注の減少傾向が、顕著になっている。また家電関連も、年末商戦の盛り上がり欠けて、低調に推移している。	
建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建設も、不動産も全く低調である。	
輸送業(統括)	競争相手の様子	・顧客の拡大が望めないため、同業者の顧客に対し、低料金によるアプローチを掛けてくるなど、顧客の奪い合いが激化している。	
輸送業(運送担当)	取引先の様子	・地元の大手工場が、年末年始にかけて長期間閉鎖をしている。そのため製品の発送がなく、運送業者にとってはかなり厳しい状況である。	
通信業(営業企画担当)	受注量や販売量の動き	・法人向けネットワークサービスについて、11月以降の商談が停滞している。特に高規格サービスの新規受注が少なく、廉価VPN(仮想プライベートネットワーク)の増加傾向と相まって、収益面で苦戦が続いている。	
金融業(営業担当)	取引先の様子	・近くのゴルフ場は、今まで年間4,000人以上、韓国から客が来ていたが、円高のために現状はほぼ0となっており、また併設しているホテルも宿泊については数字が立たない状況である。鮮魚の卸関係では贈答用のふぐが、産地偽装のあおりを受けてデパートの企画から外れるなど、大幅減少となっている。その他企業についても年末年始の仕事がなく、資金の返済見通しが立たないので借入についても非常に厳しい。	
不動産業(総務担当)	それ以外	・来客数の減少に伴い、成約件数も減少している。	
悪く なっている	木材木製品製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・例年この時期はよくないが、今年は特にマーケットそのものが縮小している。
	窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	競争相手の様子	・当社の生産量はまだ減ってはいないが、需要先は減産体制に入っている。同業他社では真剣に1月の休業を検討しており、先行きの生産量確保に不透明感が強い。
	鉄鋼業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・主要顧客である自動車・エレクトロニクス関連の受注が大きく減少している。
	金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・11月から受注量が急激に減少へ転じてきたが、12月は更に悪化し、10月までの水準の半分になり、受注残は5年前の水準に戻った。
	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車産業とその関連企業が多く、自動車産業の景気が冷え込んできているため、当然、顧客との契約解除などの動きが次々に発生している。
	輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・世界経済の悪化を受け、当社の主要顧客からの発注量も大きく減少しており、休業日の追加など、急激な変化への対応に苦慮している。
	輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注については船舶関係の工事中止、工事先送りが出始めており、更に原材料費は高止まりや人件費の負担増など、採算的に厳しい状態になっている。
	その他製造業[スポーツ用品](総務担当)	それ以外	・県内企業でも大量解雇するところが増えており、当社にも、各方面から、多数の就職依頼の連絡がくるようになっている。
通信業(部門長)	受注量や販売量の動き	・大手自動車企業や関連の企業においては、設備投資が完全に凍結された。また、自動車関連だけでなく、通信コスト削減のため、速度保障タイプから、システムの能力を超えた要求は、エラーの通知も再処理もされず、黙って捨てられるベストエフォートへ移行する企業が増えた。	

		会計事務所（職員）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・全ての業種が、流行のように一気に悪くなっている。従来は師走になれば、普段売上高が思わしくないところでもっと伸びる気配があったが、今年はそれが見られない。また、親会社から、一方的に業務の委託契約を打ち切る通知を突きつけられ、対応に苦慮している事業所も出てきた。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量が約15%減少している。
		その他サービス業〔建築物清掃業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今まであった年末の仕事が、軒並みなくなった。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・業績の悪化から、新卒採用の検討を始める時期を遅らせる企業が増えた。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・東京などからの注文の減などでフグの価格が値崩れしている。また下関のフグ料理宅配業者も、シーズン本番のさなか、不況の影響をもちに受けて、全国からの注文が前年比大幅減で厳しい年末となり、雇用にも影響が出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・景気の急激な悪化に伴い、期限の切れた未充足求人の更新や、新たな求人の提出を企業が手控えており、求人数は減少を続けている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・企業が採用するにしても、最初は紹介予定派遣にするとか、契約社員にするなど、その採用姿勢がきつくなってきた。
	悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・景気減退による生産調整により、製造業に派遣している作業系のスタッフの契約終了が大幅に増加した。景気悪化による契約終了者数は、前月の約3.5倍となった。
		人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業の大幅な減産と、関連企業の状況を聞いていると、多くの企業で受注・売上が急に下降している。採用についても、急にストップした感がある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車・半導体業界の減産に伴い、求人数が大幅に減少している。
	求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・中途採用、新卒採用の凍結企業が増加している。 	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の求人広告が、タクシーの運転手などに偏っていて、他の業種は求人については慎重になっている。 	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人で、特に減少幅の大きい産業は製造業であり、新規求人数は前年同月比3割減となっている。11月末頃より、アメリカやヨーロッパ向けの自動車関連の動きが急激に落ち込み、受注量減少のため、企業が雇用調整を行わざるを得ない状況となっている。 	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・受注減、また100円を割る円高による収益減のために、派遣社員の契約を打ち切るなど人員削減を行ったり、これから予定している企業もある。またハローワークの窓口には、休業を検討している企業からの、助成金に関する相談が増加している。 	
	職業安定所（雇用開発担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用調整助成金に関する相談・申請が、主に製造業者から急増した。また、派遣業者は派遣先から12月末、1月末の期間満了をもって更新中止、若しくは契約解除を通告され、派遣業者は新たな派遣先確保の努力はしているものの、派遣先は皆無の状態であり、解雇者の今後更なる発生が予想される。 	
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・相変わらず採用取り消しが続いた。某上場メーカーにおいては、9月以降の金融危機で戦略を見直し、11月に改めて採用方針を打ち出したが、12月になりその採用計画も取り消された。1か月で更に状況が悪化した模様であり、これからの予測が全く立たない。 	