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	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・７月の販売量は補助金効果で前年比150%と、大変好調である。
		競艇場（職員）	販売量の動き	・７月初旬の記念レースでかなりの売上、収益があった。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・以前は午後３時ごろにほとんど来客がなかったが、近ごろは会合や仲間の集まりの際に立ち寄る中年の女性が多く見られる。
		商店街（理事）	お客様の様子	・景気が決して良くなっているわけではないが、客はバーゲン等の要因がある一方で、長引く不景気にも慣れ、「ぼつぼつ買物でも」という意識も出てきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・７月の売上は悪かった５月、６月とあまり変わらず悪いが、前年同月比では100%を超えるテナントが出てきている。前月まではほとんどのテナントが前年同月を下回っていたことから、少し回復の兆しが出てきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・猛暑によるのか景気回復によるのかは分からないが、売上が前月に比べて良くなっており、来客数も前月に比べて３～４%増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年を上回り始めており、野菜やアイス、ゼリーなどの夏商材を中心に売れつつあるものの、売上点数は伸び悩んでおり、客単価はなかなか伸びないため、売上は厳しい状況である。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・土用の丑の日のうなぎの販売量が、気温にも助けられ前年を大幅に上回っており、低価格な輸入物より高くても国内産地限定の商品が伸びている。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降の酷暑で飲料等の売行きが大変良い。
		コンビニ（オーナーサポート担当）	来客数の動き	・来客数が３か月前に比べて８%増加している一方で、客単価は５%低下しているが、全体的に見ると良くなってきている。
		コンビニ（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で100%を超えているが、客単価は依然として前年割れが続いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・前半の豪雨の影響もあり、やや低調ではあったものの、前年に比べて梅雨明けが早く、月の後半で気温が一気に上昇し、盛夏物の売上が伸びた。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・客単価は依然として厳しいが、今までのような買い控えはなく、来客数が増えている。
		乗用車販売店（担当者）	販売量の動き	・通常だと夏に向かって売上は減るところだが、今年はそうした状況もなく動いている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・補助金終了間近になり、駆け込み需要がにわかに増えている。
		その他専門店［海産物］（経営者）	来客数の動き	・ＮＨＫの連続テレビ小説の効果により、観光客が団体、個人とも増え、売行きが良くなってきている。
		その他専門店［和菓子］（営業担当）	販売量の動き	・一昨年ベースの売上に戻ってきている。
		スナック	競争相手の様子	・スナック、居酒屋では、５、６月は雨の影響で特に郊外からの客足が伸びず良くなかったが、７月は売上も伸び、来客数も増加した。
		その他飲食［ハンバーガー］（経営者）	来客数の動き	・４か月ぶりに来客数、客単価ともに前年を上回っており、新商品とサイズアップの販促活動が功を奏している。
		その他飲食［サービスエリア内レストラン］（支配人）	来客数の動き	・梅雨明け以降好天に恵まれ、週末を中心に客の動きが活発になってきている。スポーツ大会も多くなり、団体での来店が目に付く。買上点数は伸びていないが、来客数が増加したため売上高は前年並みで推移している。
		観光型ホテル（支配人）	販売量の動き	・夏休みに入り家族連れの旅行客が増えてきた。特に週末はＥＴＣ割引の影響もあってにぎわっている。地元開催のスポーツ大会では連泊の団体客も入っており、概して好調に推移している。

		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・日にちが近くなってからの宴会予約が入り、結果的に前年を上回る状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・１人当たりの売上高は運賃値上げや減車のおかげで、４か月続いて前年比10％増が続いており、会社の売上は減車や人員整理で全体的には前年並みであるため、運転手の間では不満もなく明るい見通しである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量が10％伸びてきており、受注件数はなんとか回復しつつある。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年以上の暑さに、人が街を歩いていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・20～30代の買い控えが目立っている。
		一般小売店［靴］（経営者）	単価の動き	・相変わらず財布のひもが固く、自分が決めた予算以上のものは購入しない。
		一般小売店［酒店］（経営者）	お客様の様子	・５月の連休後から飲食店からの注文や店頭販売が低迷していたが、梅雨明け後からは人の動きがあり、好転してきている。
		一般小売店［酒店］（経営者）	販売量の動き	・土日になれば料飲店が忙しくなるが、平日は全く動きのない日もみられる。中元も贈らない人が増えてきており、中元シーズンは年々暇になってきている。
		一般小売店［印章］（営業担当）	お客様の様子	・例年であれば安い印鑑を中心にチラシを出すところが、先月はメインに価格の安い印鑑を持ってこなかったため、今月は注文が少なかった。客は低価格を求めており厳しい状況にある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・夏物バーゲンに突入したが、梅雨が長引き出足が悪く、例年はよく動くＴシャツ、カットソーさえ動きが悪かった。梅雨明けとともに厳しい暑さとなり、やっと来客数が増えＴシャツ、カットソーが動き出したが、単品買いが多く厳しい状況は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・前年の長雨にうって変わり、７月の梅雨明けと同時に連日続く好天と酷暑は、ビヤガーデン、夏セール、帽子、傘、清涼飲料水など夏商材の販売に大きな追い風となっている。ただセールの好調さも再値下げに入ってからの動きであり、客の価格に対する厳しさがうかがえる。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・クリアランスセールのスタート日を前年６月から７月に遅くするブランドが多く、売上が６月末下降して７月上向く状況にある。ＵＶ関連商材は軒並み好調だが、季節感のないバッグは苦戦している。また月の後半は梅雨明けが早く、猛暑だった影響で、サンダルなど季節商材の売行きが一気に伸びたため、７月全体の売上は前年を上回る見込みである。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・婦人服衣料は若者向けが早い段階で低単価になっており、客もすぐに購入しているが、ミセス向けは安くなってもすぐに購入に結びつく状況にはない。子供服は子ども手当の支給がすぐには購買につながってはいなかったが、ここにきて天候の影響もあり、購入点数や客単価が少し伸びてきている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・豪雨であった梅雨が明け、酷暑の日々が続いているが、いつもは酷暑が続くと客足が遠のくにもかかわらず、今月は来客数が多い状況である。兼用パラソルや婦人帽子、ＵＶ手袋といった紫外線対策商品が非常に好調に推移し、売上を牽引している。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・来客数は前年を超える月もあるが、客単価の低下基調には変わりがなく、前年実績に届かない状況が続いており、客の買い控えは依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・食品の売出しの客単価は前年と比較して下降気味である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ２、３か月の１日当たりの平均来客数はほぼ横ばいで安定しているが、客単価が低い状況である。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客単価は低下しているが、来客数が前年比96.2％まで戻ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・月の前半は豪雨災害による物流のトラブル等で売上が低下した。後半は業界ではありがたくない猛暑で、来客数は良くもなく悪くもない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数の大幅な落ち込みはなくなったが、依然として客単価が回復しない。

		衣料品専門店（販売促進担当）	お客様の様子	・今月は久々に来客数、売上高ともに前年比110%と伸びている。特に紳士物の動きが良く、なかでもシャツとショートパンツの伸びが半端ではない。やはり昨年より梅雨明けが早く暑い日が続いているため、ショートパンツの売行きがよく、Ｔシャツ１枚よりシャツを羽織ってお洒落感を出したい人が多いことが影響している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・景気そのものは上向いていないが、今年は高温多湿のためエアコンがまずまず好調である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・最近の景気の悪い状況に慣れてきたのか、賞与の時期でありながら、来客数は数年前と比較すると大幅に減少したままである。また賞与が出ない中小企業もあるなか、金額が元に戻らない状況をほとんどあきらめている客を見受けることが多くなった。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・中古車の販売台数は前年並みだが、１台当たりの粗利が前年比でかなり低い。
		自動車備品販売店（経営企画担当）	販売量の動き	・販売促進活動に対する反応も好調時に比べると鈍く、数量ベースで稼げても単価の低下で金額ベースで下回る状況が続いている。
		その他専門店［布地］（経営者）	単価の動き	・夏物バーゲンセールに入り、客の消費意欲が出るとみていたが、予算を決めて必要なもののみ購入する様子がうかがえる。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年なら夏休みに入って外食するファミリーが比較的多いが、今年はとても少ない状態である。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・暑気払いや夏の同窓会等、この時期に見込めるものが、予算の低下等により入ってきていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・特に変わらず横ばいの状況が続いているため、これからの動きに期待が持てる。
		都市型ホテル（企画担当）	単価の動き	・夏物のバーゲンセールに入れば客の消費意欲が上向くとみていたが、衝動買いはなく予算を決めて必要なものだけ購入している様子がうかがえる。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・個人客は多少の動きがあるが、大口顧客は全く動きがなく、依然として景気回復の状況が見受けられない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ハイヤーでの運送回数が減り、客単価も低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨時期は客の利用が少し伸びたが、平日は依然として活気がなく、週末は多少良くなる状況である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・売れる物に動きがあるのは確かだが、全体としての動きは鈍い状況であり、賞与月としては活発というにはほど遠い結果だった。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規ネットワーク導入には慎重で、現状の費用削減のための更新情報がほとんどである。
		テーマパーク（管理担当）	来客数の動き	・リューアルオープンし来客数は増加しているものの、好景気との判断はし難い。
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・３か月前の予約は前年と比べ増えているが、１か月前から減り始め、最終的には減少している。減少した組数を取り戻すために値下げして集客しため、その結果として客単価が低下した。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・「売上が伸びた」、「儲かった」、「忙しい」という言葉が全く聞こえない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・少子化の影響も出始めて、新築住宅等の絶対数も減少している。リフォームも工務店の頑張りで設計事務所に仕事が回っていない状況である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・戸建て住宅の引き合いが全くなくなった。医療や介護系施設がかろうじて動いているが、ベースとなっている戸建て住宅が動かないと先行きが不安である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・以前は夏のバーゲンセールがスタートすれば少しは盛り上がっていたが、ここ数年は初日も盛り上がらず、だらだらとした売行きが続いている。客の「欲しい物を欲しいときにより安く」という傾向がありありとうかがえる。
		一般小売店［茶］（経営者）	販売量の動き	・商店街が夏祭りの中心に位置し、土日で天候にも恵まれ、昨年を上回る大変な人出になったが、売上は昨年並みであり、伸び悩みの状態が続いている。
		一般小売店［紙類］（経営者）	来客数の動き	・観光客数は好調に推移しているが、地元生活圏の来客数が減っているため、来客数全体では減少している。

		スーパー（店長）	販売量の動き	・１人当たりの買上点数も低下するとともに、客単価もかなり落ち込んでいる。また中元時期であるが、前年より１品単価が落ちている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比約90%で、月を重ねるごとに前年比の数値が悪化しており、３か月前と比べても５%近く減少している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑割引として更に10%値引きしても、客の反応がそれまでと変わりない。
		その他専門店［時計］（経営者）	単価の動き	・宝飾品の売上が激減し、眼鏡も低価格品が主流となっている。不景気のみが理由でなく、消費者の財布のひもが固くなってきている。
		都市型ホテル（総支配人）	販売量の動き	・宿泊客の動向は変わらないが、参議院選挙の影響もあり飲食を伴う会議や宴会の件数が減少し売上が低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・大きなイベントがあり宿泊客数は前年を上回りそうだが、宴会部門は予約が少なく個人消費が依然抑えられている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・７月前半の長雨、後半の猛暑の影響で客足が止まった。来客数は昨年に比べて７%減となっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が６月から徐々に減少してきている。天候のせいもあるが、世の中の景気にも左右されており、少なくとも年内は集客が難しい。
		美容室（経営者）	単価の動き	・例年ボーナスシーズンには商品の販売が伸びることがあったが、今回は客のプラスアルファ―の出費がみられなかった。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・問合わせなど情報収集の動きが鈍い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・卸・小売とも売上が低下しており、業務用食器も需要が激減している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・新しい道路の開通等もあったため、来客数は97%程度と回復のペースが緩い。また客単価も上昇せず、売上高は91%であり、来客数と売上高で６～７%の差がある。客単価が前年に比べ30～40円低下しいるため、前年並みの売上高をなかなか確保できない。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・安物しか動きがない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業の安い店に客が流れている。
企業動向関連	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・本来夏場は売上が低下するところだが、販売量、受注量は少し伸びている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの製造がかなり伸びており、合わせて他社メーカーからの受注も伸びている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量も好調であるが、そのなかで付加価値の高い商品群が増えている。
		通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・設備投資に関する客からの引合いが継続しており、受注も上向き傾向にある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・一時的だが災害復旧に関する公共工事の集中発注が全業界を巻き込んでおり、見舞い広告などの依頼により、右肩上がりの売上をもたらしている。
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気の回復気配を感じる反面、円高基調が継続しており、下振れ懸念も強い。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工場の稼働率は依然として完全に回復しておらず、その兆しも見えない。
		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	・自治体の焼却場向けの受注が低迷し、低水準の受注が続いているため、一部職場では２日の臨時休業を実施している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・エコカー向け商品の需要は調整期にあるが、その他の部門では目立った動きがみられない。
		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	・自社製品の販売先については、海外市場では冷え込みが続く一方で国内市場は回復に向かっている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・デフレの色合いが強く、熾烈な価格競争が一段と激しくなっている。

		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場のパイが小さくなったままで動いている。集中豪雨であちこちで被害が出たが、復興特需で景気が上向くまでには至っていない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の見通しが立たない状況が続くとともに、得意先は価格に対して敏感になっている。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・６月、７月と鉄鋼関係の輸出が増加し、スポット業務がある。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者による月間の発送量が横ばいの状態である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・主力の通信関係機器の販売量の伸びに変化がみられない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・部品サプライヤーの国内生産は前年比２けたプラスを継続し、ほとんどの工場で残業や休日出勤が増加しており、利益も増加傾向を持続している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の売上高をみると、過半数の企業は前年同月水準かそれ以下となっている。ただし前年同月比マイナスの企業においても下げ幅は縮小している。経営者との面談では、現時点が景気の底に近いのではないかと感じている人もいるが、外部環境が悪化すれば、更に落ち込むのではないかという不安を強く感じている様子も見受けられ、総じて直近３か月では大きな景気変動はない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数や成約件数が横ばいである。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は徐々に仕事量が増えてきているものの、建設業では受注量の落ち込みが激しい。また物流関係も相変わらず低調で、全般的にプラス要因が見当たらない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格下落の流れは変わらず、受注量確保のために大手が受注価格を下げている。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・得意先から海外向け案件の引き合いがあったが、これまでにないような大幅な値引き要請があった。かなり無理な金額で、このような状況が続くと採算は取れない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・６月は付加価値率が２％程度低下している。
		その他サービス業［建築物清掃業］（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額の下落が止まらない。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・６月の状況を３月と比較すると、水揚数量は495トン、水揚金額は710万円の減少である。その原因は中型巻網船、イカ釣り船の減少によるものである。また、前年同月と比較すると、水揚数量は1,942トンで前年同月比36.2%、水揚金額は7940万円で前年同月78.0%の減少である。その原因は中型巻網船、イカ釣り船の減少によるものである。
		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	・受注がだんだん遅くなってきている。売れる商品は即座に動くが、売れるかどうか不明な商品はぎりぎりまで購入を待っているようで、動きがなかなかなく、それだけ国内市場が緊迫している。
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・公共事業の発注が増えた建設業や、設備投資の増加や中国など海外からの発注が増えた製造業で雇用の意欲が強まってきており、景気が悪いため求人数を減らしてきた業種からの求人が増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（看護師紹介担当）	求人数の動き	・人材派遣、人材紹介ともに求人依頼数は増加傾向にある。特に製造業や物流業での作業職需要が、３か月前と比べると大きく伸びてきている。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	求人数の動き	・アルバイトやパートの募集が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は６か月連続、前年同月比で増加した。基幹産業の製造業は２割増となり、好調な自動車関連産業の影響を受けて、地元の部品工場も残業が増加したり、求人提出の動きが出ている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・６月の新規求職者数は、前年同月比、前月比ともに減少した。１月以降増加し続けていた求職者数に歯止めがかかった様子がうかがえる。

		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・中小零細企業でも経営課題として人材不足が挙がるようになってきた。従来であれば採用意向が全くなかったが、一部とはいえ雇用を促進する動きが出てきている。技術者採用でさえストップしていたメーカーでも、次世代を見据え管理部門の増員を図るなど、にわかに情勢は良くなりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	周辺企業の様子	・大手企業はコスト削減等で利益を出しているが、中小企業は大手企業からのコスト削減要求が強く、売上が回復しても利益が出にくい状況となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・３月、４月以降、前年比での求人数の伸びががほぼ横ばいである。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	採用者数の動き	・新卒の採用に関しては質重視で採用目標数をクリアすることへのこだわりが薄い。
		新聞社［求人広告］（担当者）	採用者数の動き	・来年４月入社の採用人数も決まっていない企業がある。
		民間職業紹介機関（人材紹介担当）	求人数の動き	・７月に入り求人情報が一段と減った。
	やや悪くなっている	－	－	－
	悪くなっている	－	－	－