

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	良くなる	-	-
	やや良くなる	スーパー（店長）	・ここ3か月間、ずっと上昇しつつあるので、今後も少しづつ回復する。
		家電量販店（店長）	・ここ2、3か月は例年と比べて右肩上がりの傾向である。今後も年末まで低下することはないと予想され、やや右肩上がりで推移していく。
		観光型ホテル（スタッフ）	・公共関係の大会がこの時期にあることから、2、3か月先までは良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから広島で大きなイベントが多くあるため、宿泊客が増える。
		通信会社（総務担当）	・新しいサービスの普及が浸透し、販売量も増加する。
		通信会社（営業担当）	・来月から新サービスの営業を開始するため、客の動きに勢いが出る。
		テーマパーク（業務担当）	・今後、週末ごとのイベントを増加させ、また大物芸能人の招聘なども行うことから、来客数の増加が見込まれる。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売に伴う来場者数および契約戸数の増加が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・シャッターの多く閉まった商店街では、来街数が減少している。夏のイベントを行っているが、例年に比べ来街数は減少している。 ・最近オープンした店では、共同で新しいイベントを行うなど来街者増加を期待できる動きもある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・当店のみならず、地元商店街の全体が、今より良くなる可能性が見出せない。 ・JRの駅周辺に大型店がどんどん出てきており、今後大型店が県外から出店する予定があるので、商店街への集客がより難しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・商圏内企業の夏賞与は大半が前年マイナスであること、また中元セールからもプラス要因は期待できない。
		スーパー（店長）	・客の買物行動パターンがほぼ定着し、このままの状態が続く。
		スーパー（店長）	・競合店の価格訴求主体の販売促進が依然として続いており、パーゲンハンターの買い回り客が多く、夏季賞与の減少にも伴って、今後も当面は買い控えが続く。
		スーパー（店長）	・客単価が例年に比べて低下している状況は変わらないため、今後もしばらく厳しい状況で現状と変わらない。
		スーパー（店長）	・来客数は例年を上回るが、買上点数、客単価等は依然低迷しており、すぐには良くならない。
		スーパー（店長）	・夏から秋にかけての秋物惣菜の動きもまだまだ不透明で良くなる確証が全く持てない。逆に夏の商品については比較的堅調に動いているので大きな変動はない。
		スーパー（店員）	・客の買物の様子を見ていても、必要最小限の消費にとどまっている。夏休み中も例年と比べても売上金額は変わらず、考えて買物をする人が多い。
		スーパー（店員）	・これといって良くなるような理由が見当たらない。客単価が上昇する様子もなく、売上が伸びる気配もない。
		スーパー（総務担当）	・客に節約や辛抱の声があっても、ついでに買うという声はなく、今後もこの傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月、客が商品に対して吟味する姿を目の当たりにする。それも安くてボリュームのある商品に対して、購入する傾向があり、今後も引き続き客の財布のひもは固い。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価はあまり変わらない。来客数は買い控えが続いていることからなかなか増加しそうもなく、当面は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店によって、パイの奪い合いが今後も同じように続く。また無駄なものを買わないという客の動向も変わらず続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・回復は難しいが以前ほどシビアな購入はなくなっている。 ・単価が低くても購入数量は増加傾向にある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数は変わらないが、単価がなかなか上昇する傾向にない。
		家電量販店（店長）	・客に先行きへの不透明感があり、電器製品の購入に結びつかない。 ・新規購入は少なく、壊れたから仕方がないので買ったというような状況の繰り返しである。

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
		家電量販店（店員）	・乗客数が減少している上に、客が買物に慎重になり、販売量も減少している。
		家電量販店（副店長）	・客に給与、ボーナスカットといった暗い話題が非常に多い状況である。 ・客は「欲しい物はたくさんあるが今は買えない、いつ買えるかも分からない、でも欲しい」という心理状態で、数度来店したにもかかわらず、我慢できるものはできるだけ買わない人が増加している。
		乗用車販売店（総務担当）	・客の夏のボーナスの支給が遅れているところや、例年より支給額が減少している話を聞く。
		乗用車販売店（店長）	・商業車の動きが出ない限り景気の先行きは変わらない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・書籍に関しては、例年に比べて大きな新刊、売れ筋ヒット商品が発生しておらず、今後も発生する見込みが薄い。
		高級レストラン（スタッフ）	・例年に比べて予約受注が少なく、1件あたりの客単価も減少している。飲み放題パックや高単価な商品よりも低単価なパック商品へと移行している。
		一般レストラン（店長）	・客の注文単価及び注文数が減少している。
		都市型ホテル（従業員）	・昼のサラリーマンの来店数が減少傾向にある。 ・6月終わりごろから出した販売価格を抑えたサービス商品に対して個人客の増加が見られ、客の購買意欲の低下が止まった模様である。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年に比べて大きく減少したままであり、客の反応はより厳しく、財布のひもも堅い。
		テーマパーク（広報担当）	・団体客の減少傾向が止まらない。 ・個人客は微増傾向ではあるが、誘客のための決定的な施策がないため安心できない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・ホテル部門については、7月実績が利用人数では123%程度の見込みで、先月の伸び率の約10%プラスとなっており、3か月後に期待が持てる。
住宅販売会社（従業員）	・来場者数も継続して横ばい状態で、低価格志向が続いている。		
住宅販売会社（営業担当）	・家を建築する要素としての景気の回復、給与の上昇、ボーナスの上昇、雇用の安定などが見込めない。		
やや悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・中元期においても客の動きが悪い。中元をやめたところもあるようで、出費を抑えていこうという動きがある。
		百貨店（営業担当）	・乗客数が低迷し、客の単価に対する目が非常にシビアになっている現状から、今後はさらなる単価の低下と乗客数の減少が起こる。
		百貨店（売場担当）	・衣料品大手を中心に、秋色夏素材というような新商品を出してきているが、客の反応は今一歩である。 ・青果物の商品不足が目立っている。
		コンビニ（エリア担当）	・中元の売上も良くない上に、厳しい残暑が残る8～10月も食品関係では売上が今より良くなるとは思えない。 ・現段階で冬場に向かってのヒット商品が出ていない。
		乗用車販売店（所長）	・5、6月に相次いで出た新型車はある程度売れており、例年に比べて120%増で推移しているが、固定客が極端に減っている状況が続いているので、新型車効果が薄れる2、3か月先は相当厳しい販売になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・購入決定までの時間が更に伸びる傾向にあり、高額商品の購入にユーザーが慎重になっている状況も変わっておらず、買い控えが目につく。
		悪くなる	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		化学工業（総務担当）	・電子材料の需要が若干回復し上向き傾向にあるが、この状況が継続するかどうかは不確定である。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量、仕事量とも上向きなってきている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・本格量産の新製品の部品受注が好調である。
		建設業（経営企画担当）	・発注者、特にマンションディベロッパーの請負業者選別が進んでいるが、見積り依頼だけではなく共同事業の申込みがあり、利益を確保できる受注が見込めるようになってきている。
変わらない		化学工業（総務担当）	・現在は需要が回復傾向にあり、高い稼働率となっているが、生産調整の動きもあり、今後の見通しは不透明である。

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
		窯業・土石製品製造業（統括）	・IT関連業界は一転して市況低迷に落ち込み、とりわけ電子部品としての販売価格が大幅に低下する。一方、鉄鋼業界は大手メーカーの統合が計画されるなかで、特に販売価格の定まる値引き要請が生じてくる。
		一般機械器具製造業（企画経理担当）	・販売量が伸び悩んでおり、例年に比べてやや下回る状況で推移しているため厳しい状況が続く。 ・在庫圧縮による生産量の伸び悩みも加わり、やや悪くなる傾向にある。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶モニターの需要が少し落ちており、それが価格低下に影響を及ぼし、この傾向があと2～3か月は続く。
		建設業（経営者）	・手持ちの事業量と今後の見込みともに最悪の状況のまま推移している。これ以上落ちるところもないが、良くなるという見通しも全くない。
		金融業（業界情報担当）	・円高による輸出採算悪化が受注増加効果を打ち消す。
	やや悪くなる	コピーサービス業（管理担当）	・顧客からの引合いの状況を考えると、量、内容ともに良くなる見通しは立たない。
		食料品製造業（総務担当）	・例年に比べて売上、利益が極端に減少していることから、先行きに不安を感じる。
		食料品製造業（総務担当）	・スーパー等の小売業者が、小さな間屋よりも大手の間屋と取引し、低コストで多品種の商品を確実に仕入れられる方法に変えてきている。小さな小売業者を相手にしてきた企業には、今後の取引の行方が非常な不安材料となっている。
		鉄鋼業（総務担当）	・在庫調整がまた始まり、夏場から秋口にかけて、特にエレクトロニクスの材料の需要が上期前半よりも大きく落ち込む。
		悪くなる	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人企業からの問い合わせが増えており、9、10月にかけても求人者の問い合わせの増加が期待される。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・広島県下において今後積極採用していく感じはなく、雇用形態も正社員からますますパート、アルバイト、派遣に変わっていく。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人を前向きに増やす企業がなかなかない状態である。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に事業縮小や閉鎖などの情報が多数寄せられており、新規求職の一層の増加が懸念される。
		職業安定所（職員）	・新規学卒者の求人数は昨年をやや下回る程度であるが、求人数は1～2割減少しており、先行きに不安がある。
		職業安定所（職員）	・企業の人員整理が多くなり、求職者数の増加傾向が続いている。
	悪くなる	-	-