

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	一般レストラン（店長）	・大口予約が年末に向けて少しずつ増えており、客単価も5円程度であるが上昇してきている。
	やや良くなる	スーパー（店長） 衣料品専門店（店長） 通信会社（営業担当）	・客の防衛感がやや薄らいであり、購買数量が従来よりも若干多目である。 ・店の売上がやや上り調子になってきており、全体的にも良い。 ・今後高速インターネットへの客のニーズが少しずつ上昇し、家庭向けの契約数の増加が見込める。
変わらない		商店街（代表者）	・衰退中の商店街の中で、現在のところ明るい話題がない。商店街全体としての集客方法について抜本的な方策を見出せない現状にあっては、来客数の減少が今後も続く。
		商店街（代表者）	・商店街の状況が良くなるという可能性は特になく、弱含みで横ばいである。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・個人も法人も動きが鈍く、注文があまり見込めない。
		百貨店（営業担当）	・イベントもないため、この先客の購買意欲が上がるようにはならない。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は再び減少傾向にあり、客単価も減少しており、景気が上向く様子は見えてこない。
		スーパー（店長）	・当面必要ない物は買わないなど、消費者の賢い買物の仕方に変化はない。
		スーパー（店長）	・販売量、来客数、商品単価の推移に変化がみられない。
		スーパー（総務担当）	・季節の変わり目の天候不順のせいで客の動きが鈍い。季節の変わり目に関連したイベントを開催しているが、売上の伸びにつながっておらず、この傾向がしばらく続く。
		スーパー（店員）	・購買品目、単価ともに変化がみられない。必要最小限の物のか広告の目玉商品への購買のみが目につく。
		スーパー（店員）	・少雨傾向のため野菜等の単価が上昇気味であり、一時的に売上の増加は見込めても、他の商品は低価格志向が依然強く、売上は伸びそうにない。
		コンビニ（エリア担当）	・月を追うごとに客の購買金額が減少しており、財布のひもが固い。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は現状が底となっており以前から変化がない。 ・競合店の過多により、来客頻度の改善は期待しにくい。
		コンビニ（エリア担当）	・単価減少が今後も続く。 ・来客数は近くに競合店が出店したところは落ち込んでいるが、総体的には大きな落ち込みはない。
		衣料品専門店（経営者）	・現在が底であり今後も変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ブランド、高額商品等は売れてきており、客の購入点数も増加傾向にあるが、まだまだ回復には程遠い。
		衣料品専門店（店長）	・9月が季節変わりの初月のため、特にカジュアルの動きが鈍い。スーツ、礼服に関しても、高額品は依然やや厳しい状況にある。
		家電量販店（店長）	・お客は依然として必要な物しか買わず、衝動買いなど全くしない状況である。
		家電量販店（副店長）	・今後の売れ行きは、季節商品及びO A新製品の動向次第である。 ・来客数は増加しているが、客単価の低下の方が伸び率を上回っているため、売上の増加は望めない。
		家電量販店（予算担当）	・プラズマテレビ等の高額商品は比較的好調に推移するが、パソコンの落ち込みが厳しく苦戦している。
		家電量販店（店員）	・来客数も少しずつ増加し、単価も少しずつ上昇しているが、依然売上の増加につながらない。本来売れ筋のパソコンを中心とした商品、季節商品の一部にまだ伸びがない。
自動車備品販売店（経営者）	・12月、1月は冬季商戦の主力商品が実用品ということもあって、そこそこの販売量が見込めるが、10月、11月はやや悪い現在の状態が続く。		
都市型ホテル（従業員）	・秋は行楽シーズンから、来客数の増加の動きが出てきたが、直近の予約にとどまっており先行きはまだまだ不透明である。		
通信会社（経営者）	・新規加入実績が従来平均値を大きく下回っている。客の反応もより厳しく、財布のひもが固い。		

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
		通信会社（企画担当）	・商品単価はいったん下げ止まっている感があるが、販売量の増加にはつながっていない。
		通信会社（総務担当）	・新サービスの加入の好調さが当面続く。
		通信会社（通信事業担当）	・新規契約数はある程度順調だが、解約数が微増しているの で先行きは不透明である。
		ゴルフ場（従業員）	・来客数の予約状況からみると、例年並みということでほと んど変わっていない。 ・セルフプレーとしているが、それにキャディを付けるとい う新しい試みをして、客単価が上がるということであまり ヒットしていない状況である。
		設計事務所（経営者）	・来客数や単価などにあまり変化がない。
		設計事務所（経営者）	・顧客からの依頼件数が非常に少ない状況が相変わらず続い ており、今後も見通しが暗い。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数が増えないため、受注量も増加せず、単価も低水準 で推移している。
		住宅販売会社（営業担 当）	・販売量と客の動き、購入単価などが3か月前とほぼ変わ らなっており、今後も良くなる要素がみられない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・単価、数量とも上向き傾向には全くなく、いかに下げ止ま るかを待っている状態で、非常に厳しい局面が続く。
		一般小売店〔茶〕（経 営者）	・まだまだ明るい素材がない。生鮮食料品以外の物は買い控 えている様子である。
		スーパー（店長）	・競合各社とも集客、売上に厳しさを増している。店舗のグ レードアップに伴う売上も当面見込めそうにない。
		乗用車販売店（所長）	・これまでの自動車の値引き交渉では、客がこちらの提示額 を容易に受けてくれたが、最近は客との値引交渉がますます 厳しくなっており、他社との競合もますます激しくなってい る。 ・夫側に購入意欲があっても、妻が出費に対して非常に厳し く、購入の結論が出るまでに長引く上、結果として購入しな いというケースが多くなっている。
		乗用車販売店（営業担 当）	・来客数が少ないうえに、購入決定までの時間が伸びる傾向 がある。また高額商品の購入に対してユーザーが慎重になっ ている。
		高級レストラン（ス タッフ）	・予約が例年に比べて芳しくない。 ・10月、11月の婚礼件数も受注状況が悪い。
旅行代理店（経営者）	・予約状況が非常に悪く、不安を感じている。		
住宅販売会社（経理担 当）	・既存物件についてはモデルルームへの来場者数及び契約戸 数は依然として低調であり、また競合物件も増加しているの で、契約戸数の増加は期待し難い。		
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業 （経理担当）	・得意先以外への新規部品の生産、納品が始まる。
	やや良くなる	食料品製造業（総務担 当）	・購買意欲の低下により、練り製品のような生活密着型商品 については特に消費が落ち込んでいる。 ・極端な値下げにより、売上、利益とも低下している。 ・練り製品のなかでも板付きのかまぼこから惣菜商品へと購 買が変化しており、9月、10月は例年どおりおでん商材の伸 びに期待できる。
	変わらない	金融業（業界情報担 当）	・取引先の多くで操業度は高水準持続が期待できるが、コス トダウン要請は一段と厳しさを増しており、最終利益では横 ばい程度が多い。
		コピーサービス業（管 理担当）	・新規顧客獲得策を講じてはいるが、減少分を補うのが精一 杯である。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担 当）	・先行きの仕事量が見当もつかず、先行きの受注量がはつき りしないので、やや不安な状況が続いている。
		化学工業（総務担当）	・原燃料価格の高騰が予想され、全般的に収益環境は厳しく なる。社内では経費削減や業務の効率化による体質強化を継 続している。
		非鉄金属製造業（経理 担当）	・これまで受注量、販売量は順調に回復してきたが、スポッ ト的なものが多く、まだ本物ではないため、この先2、3か 月は受注が落ち込みそうな気配である。
		金属製品製造業（総務 担当）	・以前に比べると今月の受注にやや陰りが出てきており、こ れから2、3か月先の売上も次第に下がってくる。
		輸送用機械器具製造業 （総務担当）	・価格等の上昇はみられず、受注量がやや落ちており、それ に伴って操業率が低下する。
	建設業（経営者）	・仕事量が激減しており、元請、下請けなど非常に厳しく、 更に悪化する気配がある。	

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
		金融業（営業担当）	・地場の中心企業のリストラ、ポリエチレン部門撤退に伴う事業縮小から下請企業の冷え込みは厳しく、売上は前年同月比の半減になっているところもあり、この状態は当分続く。 ・土木においては、現場説明会の話が出ているが、建築関係においては、大型案件は全くない状態である。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業のリストラや人件費削減策がまだまだ続いている。
		求人情報誌作成会社（支店長）	・現在再来年の新卒の採用を客に提案しているが、底固く採用していこうという動きがあり、先行きまずまずである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・業種によっては非常に良いところも出てきているが、業種間で状況がまちまちであるため、総体的には変わらない。
		新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	・今後2、3か月で好景気へ転ずる牽引企業が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求職者数の減少傾向がみられない。
		職業安定所（職員）	・求人には増加傾向がみられ、求職はほぼ横ばい状況であるが、希望退職を募っている事業所の情報もあり、楽観はできない状況である。
	学校〔大学〕（就職担当）	・求人数は現在大きく向上していないが、今後大きく減少することもない。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業を中心に事業縮小や閉鎖などの情報が複数寄せられており、新規求職者数が再び増加する。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・一般的な給与水準が低下しているにもかかわらず、従来以上の給与を要求する者が少なくない。賃金面で妥協できないケースが多く見受けられる。