

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	-	-	
		衣料品専門店（店長）	・10月は単価が上がっており、来客数の動きも悪くないため、今後はやや良くなる傾向にある。	
		衣料品専門店（店長）	・今期は例年並みに売上が上昇しているため、今後もやや上昇する。	
		家電量販店（店長）	・上期を通じて右肩上がりで例年の売上を越えており、今後も微増する。	
		通信会社（営業担当） 通信会社（通信事業担当）	・家庭における高速インターネットの契約が今後増加する。 ・販促イベントなどを予定しており、年末にかけて契約数が増加する。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・目的がないと購入しない傾向が一層強まり、クリスマス、年末年始商戦も自家需要、ギフトともに、客単価が落ち込んだ状況に変化がない。	
		百貨店（売場担当）	・来客数の増加も今後も見込めず、お歳暮商戦やそれ以降の商戦も厳しいものが続く。	
		スーパー（店長）	・来客数の動きが例年通りで変化がなく、日、祭日の特売日に超目玉商品のみまとめ買いし、平日にはあまり買わない。 ・客の安物買いの傾向がより顕著になっている。	
		スーパー（総務担当）	・どの曜日も客単価が向上かない状況が続いており、このままで推移する。	
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもが非常に固い状態が続いており、今後も状況は変わらない。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は増加しているが、買上点数は増加せず、客単価は上昇していない。この状況が既に2、3か月続いているので、今後も変わりそうにない。	
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の動き、来客数の減少は、改善の見通しがなく当面続く。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客の購入点数は増加し、単価も上昇してきているものの、まだしばらくは厳しい状況が続く。	
		家電量販店（店員）	・パソコン等の伸びは例年に比べて悪いが、白物家電、AV商品の動きが良くなるため、相対的には変わらない。	
		乗用車販売店（店長）	・他の販社も含め、新型が出て客の反応が鈍いため、良くなる要素が見つからない。	
		自動車備品販売店（経営者）	・消費マインドはさらに厳しい状態になりそうだが、新車販売台数がそこそこの推移をしていることと、スタッドレスタイヤ、チェーン等の実需商品もそこそこの販売が見込めことから、現状維持で推移する。	
		一般レストラン（店長）	・例年に比べて忘年会などの予約が相変わらず少ない。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・11、12月とも客の稼働は少し良くなるが、売上はあまり変わらない。	
		観光型ホテル（経理総務担当）	・顧客開拓のためチラシ等配布しているが、反応が鈍い。	
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年を大きく下回り、客の反応も厳しく、財布のひもも引き続き固い。	
		レジャー施設（営業企画担当）	・温泉・ホテル部門は毎月120%で伸びていたが、今月は114%の伸びに鈍化している。 ・日帰り部門が苦戦している中で、宿泊部門が伸びるという相反した状況があり、この先も大きく変わらない。	
		設計事務所（職員）	・ボーナスや年末年始シーズンとなり、売上が増える要因はあるが、例年と比べて大きな変動はない。	
		やや悪くなる	一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街の中で新規の店が1、2店出てはいるが、同業他店との競争になっており、各店の売上は減少する。
			一般小売店〔印章〕（営業担当）	・町自体に活気がなく、例年に比べて落ち込む。
			百貨店（営業企画担当）	・客は今必要としていない物は買わず、衣服は去年の物を着る傾向にあり、冬のボーナスも期待できない。 ・8月末で閉鎖した店舗跡に開設した新会社も、目玉商品だけが売れるのみで、財布のひもは更に固い。
	百貨店（営業担当）		・来客数の減少、買い控えの雰囲気がある。特に紳士関連と婦人向けの高額商品の動きが極めて悪く、これまでである程度の購買力があつた客も買い控えている。	

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
		コンビニ（エリア担当）	・受注は例年並みで、売上を伸ばしても利益が出ない状況が続く。 ・ボーナスなども厳しい様子なので、消費者は消費財でも節約をする。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス金額のダウンも予測され、買い控えがさらに増加する。
		スーパー（店員）	・年末を控え、客の財布のひもはますます固くなり、例年に比較してもボーナス額も厳しいことから、その傾向は食品に対しても波及する。
		乗用車販売店（所長）	・11月以降は明るい材料もなく、例年を上回ることができる根拠がない。また車の買い替え時期を客がある程度計画しており、働きかけても買い替えるという話にはなかなか乗らない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車が出たものの、その効果的はまだ出でおらず、来客数も伸びていない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客に購買意欲はみられるものの、購入にはつながらない。
		自動車備品販売店（店長）	・客の財布のひもは固く、値の張る商品は全く売れない。
		一般レストラン（営業担当）	・10月に1店舗、12月に2店舗目を更にオープンし、一見非常に景気が良いようにみえるが、忘年会や新年会などに向け競合各店舗の競争が激しくなっている。
		都市型ホテル（従業員）	・レストランで直前の予約が多くなり、単価も下がる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の単価や人数も減少傾向で、例年来ていた客も今年はやめるところがある。
		通信会社（企画担当）	・商品単価は下げ止まりの段階にきているが、販売量が増加していく要因がなく、停滞感も大きい。
		ゴルフ場（従業員）	・単価を安くしないと客が来ない厳しい状況となっている。
		設計事務所（経営者）	・客の動きが悪いため販売量が伸びない。
悪くなる	百貨店（売場担当）	・客の賃金カットの動きがある一方で、歳暮商戦等の大きな催しでは早くから値引き競争の様相を呈しており、売上額が伸びそうにない。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（総務担当）	・同業他社も忙しく人材不足の感があり、試作開発も引き続き好調である。
		金融業（業界情報担当）	・当面フル操業が続くと期待され、増収増益で臨時工を増やすメーカーが増える。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・製品価格に上方修正の動きがあり、若干持ち直すと予想されるが、下期の見通しは依然として厳しい。
		鉄鋼業（広報担当）	・輸出を中心に引き続き堅調に推移するが、アジア方面での緊急輸入制限や米国経済の不透明感などが懸念材料である。国内経済も混沌としており、立ち直りの遅さにも懸念が残る。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注増が見込まれる製品もあるが、全体的には全く不透明で、本格的な販売量の回復は見込めない。販売価格が回復する見込みも全くない。
		コピーサービス業（管理担当）	・同業者の設備を遊ばせるよりは、赤字でも仕事量を確保するという方針に変化はなく、単価の落ち込みは依然として止まらないため、仕事量が確保できて売上金額の増加には貢献しない。
	やや悪くなる	鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス材料の受注の動きが大変悪く、基幹の工具工の動きもやや鈍ってきている。
		金属製品製造業（総務担当）	・現在の受注量が減少傾向のため、2、3か月先の仕事量は更に減る。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・液晶の値段は急激ではないが今後とも下がり続け、下げ止まりの見通しがつかない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注状況の悪化傾向が続く。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注量は増加傾向であるが、主要顧客からの非常に大きな値引き要請がある。
		輸送業（総務担当）	・受注量はあるが単価が低いので、仕事を取れば取るほど赤字幅が広がる傾向にある。単価減をカバーするため、受注量の確保を行っても、収入よりも経費が上回り、非常に苦しい状態にある。

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
	悪くなる	金融業（営業担当）	・ 9月決算の企業はいずれも減収減益で、減収幅も30～40%減である。役員報酬のカットでは追いつかず、リストラと人員削減が更に続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支社長）	・ 現在は例年並みの景気の悪さで、これ以上の悪化の様子はうかがえないため、今後は良くなる。
	変わらない	求人情報誌作成会社（支店長）	・ 新卒採用等の動向が少し上向く。
		職業安定所（職員）	・ 製造業では一部休業があるが、サービス業ではパートなどの活発な求人活動がみられ、年末までこの状態は続く。
		職業安定所（職員）	・ 欠員補充の求人が多いが、経験者を募集しているため、経験のない者への求人が少なくなっている。
		職業安定所（職員）	・ 求人は増加傾向にあるが、雇用調整助成金等に関する問い合わせも増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 就業能力が平均的なレベルにある求職者の就職希望者が多い。 ・ 求人数は底をはったままである。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 企業収益の回復が遅れ、人件費削減による所得の低下が確実になりつつある。
職業安定所（職員）		・ 製造業で事業縮小や閉鎖などの情報が複数寄せられており、新規求職が再び増加傾向となる。	
学校〔大学〕（就職担当）		・ 企業からの求人増加があまり見込まれず、求職活動そのものにも活気がなくなってきている。	
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・ 中高年を軸とした早期退職が増えているが、受け皿はほとんどない。	