

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			
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・例年に比べて来客数は103%で3%伸びている。同じく売上は100%に達している。 ・一品単価は約15円程度の減少傾向にあるが、来客数の増加によって実績をカバーしている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・販売数、客単価いずれも例年に比べて102%前後ぐらいいで推移している。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	単価の動き	・単価はほぼ戻ってきて、売上はやや増加してきている。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・例年より客単価が2,000円アップしており、販売点数も増加している。
		自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・11月に入り山間部で例年より早い初雪が降り、冬用タイヤなどの冬季商品が予想以上に販売できており、冬商戦のスタートは好調である。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・大会、学会の開催による宿泊、宴会、会議の受注が増加している。 ・宴会場改装効果による婚礼件数の獲得増加で状況が少しは良くなっている。
		住宅販売会社 （経理担当）	販売量の動き	・新規発売物件が好調なため、全体の契約件数が増加している。
	住宅販売会社 （営業担当）	お客様の様子	・土地セットのローコスト住宅や中古住宅の販売が増加してきている。	
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・客に必要な商品は高額でも動くが、来客数が減少しているのので売上は低迷している。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・寒くなっても客は去年の物を身につけており、あまり防寒品に手を出さない。
		一般小売店 「茶」（経営 者）	お客様の様子	・展示販売会を行って、客がある程度欲しい物があれば、商品が意外に良く動いている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・客は必需品である化粧品のランクは下げたおらず、基礎の部分は安定しているものの、全体的にはミセス層のメイクアップ関係が伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・昨年までは欲しい物は欲しい店で購入するという傾向であったが、今年春、夏ごろから同じ物でもより安い店で買うという傾向が著しくなっている。
		スーパー（店 長）	競争相手の様子	・他店のちらしの回数も多くなって、週末にはダブルでちらしを出すこともあり、価格訴求が強くなっている。 ・客は必要な商品以外は購入しなくなっており、買上点数も減少しつつある。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・今月に入り天候の影響で先月より来客数は減少しているが、天候が良ければ先月、先々月と同じ来客数の伸びが予想されるので、差し引けば売上はほとんど変わらない。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・売上は若干好転してきているが、利得的にはかなり厳しい。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・この11月、12月にかけて行っているクリスマスケーキ、年賀状印刷などの予約獲得数が減少してきている。客は外注に出しても、できるだけ金をかけない傾向が更に強くなっている。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・来客数は極端に変わってはいないが、販売量はアイテムによってかなりばらつきがある。 ・スーツは単価が良いが、購入者数が伸びていない現状である。
家電量販店（店 長）		販売量の動き	・3か月前も販売実績は右肩上がり例年をクリアしているが、今月も3か月前と変わらず、良い傾向が続いている。	
家電量販店（副 店長）		来客数の動き	・来客数、客単価ともに前年を下回っている。 ・季節、白物商品は好調だが、AV、OAが芳しくなく、その差も非常に大きい。	
乗用車販売店 （サービス工場 担当）	お客様の様子	・客の車検や点検など、車の修理に対する金の使い方が、3か月前と比べると厳しくなっている。		

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	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昼の乗客は以前はサラリーマン、OLが多かったが、最近では女性、特に主婦層の利用はあっても、OLやビジネス客の利用が減少している。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会やクリスマス会の予約などが少々入ってきている。	
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 それ以外	・売上がここ3か月、横ばいできている。 ・日中の乗車回数、および単価にそれほど変わりはなく、悪いなりに、落ち着いているという状況である。 ・深夜の乗車状況が非常に悪く、行く先が最寄りの駅などのため、単価が縮小傾向にある。	
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数が更に低下傾向にあり、従来平均を大幅に下回ったままで、増加の兆しがみえない。	
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・コンテンツ等の付加価値は単価を上昇させるには至らず、価格競争のみに終始している。	
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・来客数は例年11月、12月とあまり芳しくないものの、例年同様に通りに伸びてきているので、特に変化はない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築物件の販売件数は低迷が続いているが、増改築工事はまずまずの動きである。 ・売上高でみるとやはり低水準が続いている。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・高額商品の動きが非常に悪い。 ・客単価が減少し、商店街へ来る客も減少傾向が大きい。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は歳暮シーズンに入ったが、贈答品関係の動きが非常に遅く、客も不景気で購入を先送りしている状況にある。
			一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・パソコンが普及して、客自身がパソコンを使いこなせるようになったため、年賀状印刷の来客数が激減している。
			百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・割引、またポイントアップデーでの売上が集中化してきている。 ・平日の落ち込みに非常に厳しいものがあり、できるだけ条件の良いときに買物をしようという客の姿勢がうかがえる。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月初めの3連休は、大きな冷え込みで紳士衣料や家庭用品を中心に大きな伸びがあり、出足がよいようにみえたものの、それ以降は急失速している。 ・中旬から行っている婦人コートフェアも、昨年売れ筋であったウールコートから、ジャケットへ単価の低い方にシフトしており、かなり苦戦している。 ・いろいろ百貨店が、12月に計画していた特別招待会などの仕掛けを11月末からするなどの動きがある。
			百貨店（売場担当）	お客様の様子	・平日や土、日に来客数が減少している。 ・特別招待会等をやっても、客は来るが販売量は伸びていない。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・例年に比べてブーツの点数が9掛けで、それに伴い売上も9掛けになっている。 ・ヤング系のプレーンなタイプのブーツを除き、トレンド性がある物の動きが非常に鈍くなっている。
スーパー（店長）	競争相手の様子		・競合他社で冷凍食品の5割引、アイスクリームの6割引など、チラシ価格がより低下し、全面に打ち出しとなってきている。		
スーパー（店長）	販売量の動き		・特売商品も以前より単価を大幅に下げて売っているが、なかなか以前のよう数量が出ない。 ・客も非常に買い渋りが激しく、売上も伸び悩んでいる。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外		・客は相変わらず安価でボリュームのある商品を買っており、まだまだ財布のひもは固い。 ・スーパーが営業終了時間を20時から23時に変えてきているため、夕方から深夜の来客数が全体的に減少してきている。		
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・先々月までは売上が例年を割ることはあっても、来客数自体は上回っていたが、先月ぐらからは来客数も例年を下回るようになってきている。			

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
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・テレビだけはプラズマ、液晶等の高単価な商品が動くため売上は伸びているものの、テレビ以外の売上は例年、あるいは3か月前に比べやや下がってきている。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・先行き不透明感がぬぐえないため、客は金を持っていないわけではないにもかかわらず、気分が車の購入に向かっていない。 ・先月後半あたりから、購入見込みの客が目に見えて減少してきている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・高額な車から安価な車に乗り換える客が増加している。 ・年収の落ち込みで買い控える客が多くなっている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・個人、団体などに積極的に営業をかけたにもかかわらず、前年を少し割れてきているような状況である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年や3か月前に比べても、売上は落ち込んでいる。 ・客との会話でもあきらめの状況がうかがえ、後は儉約をするしかないという考え方になっている。 ・近くにはタクシーで行くが、離れたところはバスや自家用車などで行き、タクシーを使わないという状況が広がっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に加えて、来客数の動きも3か月前と比べてやや悪くなっている。
		ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・実際に利用する客は、料金の安いところを目指しており、その際の食事の客単価も落ちてきている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・以前であれば訪問販売で客に提案をすると話に乗ってくれていたが、現在では「買いたいのはやまやまだが、金を払わなくても良ければ買う」との断り文句がよく聞かれる。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売車種の低価格化が更に進んでおり、その目標台数すらも確保できないという状況がここ2、3か月続いている。
		一般レストラン（営業担当）	来客数の動き	・既存店での売上が軒並み2桁ダウンで、決して良い状況とは言えない。 ・郊外店舗も夜の集客が非常に悪い。
悪くなっている		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ホテルで行っているディナーショーに毎年来ていた得意先も、今年は経費が出ないという理由で断るところが増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・11月後半には忘年会等の動きがあると思ったものの、そういう動きはあまり感じられない。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・来客数の動きが極端に悪くなっており、季節要因を考慮して例年と比較しても、来客数が減少していることに変わりはない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・中国がセーフガードを発動したものの、それをカバーできるほどのおう盛なアジアでの鋼材需要がある。また主に輸出向けの国内自動車生産が堅調である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格、販売量とも低迷したままではあるが、販売量については回復基調である。 ・まだまだ回復は不十分であり、先の見込みも全く不透明であるものの、底の状態は脱した感がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年内一杯受注が好調に入ってきており、フル操業が続いている。
変わらない		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・取引先の多くが受注好調のなか、フル操業を継続中であり、雇用拡大、設備投資にも前向きな姿勢がみられる。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に生産量はあまり大きな落ち込みはなく、セメントや樹脂は若干需要増の傾向であるが、安値のため利益率が悪い状況である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	競争相手の様子	・同業他社の安価型新商品が好調であり、業界に明るい兆しがみえ始めているものの、全体的には各社とも販売に苦戦を強いられている状況は変わらない。

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
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーとのやり取り、客とのやり取りで、原価割れまで行かないまでも、ほとんど利益が上がらない程度まで受注価格を下げられることがまだまだある。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信サービスの値下げ競争は相変わらず続いており、体力疲弊の問題が顕在化しつつある。今後も従来の業務枠を越えた提携や組織再編、合従連衡の動きが業界では強まる。
	やや悪くなっている	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、現在の仕事量は20%程度減少している。
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・柱である液晶は価格が下がり続けており、回復の兆しがうかがえない。
	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	・本社の国内売上が伸びず、予想売上に基づく発注量がかかり落ちこんできている。そのため納期回転率が非常に短くなって、生産に悪影響を及ぼしている。	
悪くなっている	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・大手上場企業のリストラが進んでいることにより、資材調達の見直し等が行われ、得意先の地場下請け企業の採算が更に悪化している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・自動車部品業界からの求人が増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は10月に比べると、新規で多少動きが出た感があるが、レギュラーの落ち込みもあり、レベル的には最低水準が続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業で大量離職があったことなどで、新規求職が高止まりで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は例年に比べて増加しているものの、年末に向けた繁忙対策による短期パート、アルバイト求人の増加が実態である。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・上場企業の製造工程の要となる技術者でも、自社の正社員として採用せずに、アウトソーシング企業に籍のある者でカバーしようとしている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・各社とも、人を採用する動きがまた一段と低下している。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・新卒の求人に契約社員の求人が増加しており、一般の正社員の求人が減少する傾向にある。
	悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・正社員の代替としての長期契約による利用から、必要に応じた短期的な派遣の利用が急激に増加してきている。 ・その一方で派遣に応じるスタッフが集まらず、雇用マーケットの流動性が日増しに鈍ってきている。