

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	一般レストラン （店長）	来客数の動き	・一番客単価の高い時間帯のディナーの売行きが、3か月前は10%程度の増加であったが、現在は18%程度の増加になっている。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数は例年に比べて101.6%と、1.6%増加している。またその一方で買上点数は3か月前と比べて0.4%減少しているものの、一品単価が15円上昇しているの、グロスでの売上は増加傾向にある。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・購買点数が軒並み増加しており、客単価も例年と比べ上昇している。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・客単価はあまり上昇していないものの、来客数が大幅に増加しており、売上も例年より伸びている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・年間来客数の約1割ぐらいが12月に入っている。不景気のあおりで倒産した施設もあるので、その分がこちらへ回ってきた可能性もある。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・販売数の減少が著しく、来客数の減少を客単価で補っていくのも限界になりつつあり、年末らしさが年々感じられなくなってきている。
		百貨店（営業企 画担当）	販売量の動き	・年末のボーナスも少なく出ないところもある割には、急な寒さでコート類の動きがよい。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量の動きも以前と変わらないが、客単価も依然として低迷している。また買上点数が伸び悩んでいるので、非常に苦戦している。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数は例年と比べて102.4%と微増で推移しており、客単価も下げ止まって、例年と比べて100%となっている。 ・客はボーナスが出て財布のひもが固く、強烈な目玉商品があるときに買いだめする傾向がより強くなっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数は例年の104%だが、その分客単価が下がっており、売上は3か月間、例年の102～103%で推移している。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・超目玉商品を制限数以上購入しようと、レジに何回も通う客が多くなっている。 ・ギフトを決めるまでの時間が長くなっており、注文が例年より減少している。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・12月に入り客単価がやっと例年並みに戻ってはいるものの、曜日によって増減があるため、まだ確実に実績クリアとはいかない。
		コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・客は今までなら購入していた漫画雑誌などを購入せず、立ち読みで済ます傾向が目立っており、その分を他の消費に充てている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・客の買上動向は安定し、客単価も例年をクリアしているものの、前月に続き来客数の落ち込みがあり、客の来店頻度は依然低調に推移している。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	単価の動き	・来客数は例年並みに推移しているものの、スーツの単価が1,000円程度低下している。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・第1週の金土日で恒例の売出しを行い、来客数は例年の約6割で、販売高は例年並みとなっている。 ・客は必要な物しか買わない傾向がうかがえる。
		乗用車販売店 （総務担当）	単価の動き	・中小型車が売れず、コンパクトカーしか動いていない。
		乗用車販売店 （所長）	単価の動き	・主力商品は2000ccクラスの上級小型車だが、そのような車種が売れず、単価の安い1500、1300、1000ccクラスがある程度出ている。全体の販売台数は、例年の100%となっているが、単価が安いので利益率が低下してきている。
		乗用車販売店 （店長）	お客様の様子	・販売台数の落ち込みもさることながら、事故をしたときの板金塗装の件数が下がっている。大きな事故で運転に支障がある場合の修理件数には変化がないものの、小さな事故やかかすり傷などでは、客は安い所に修理依頼するわけでもなく、我慢して修理せず、できるだけ出費を減らすようにしている。
	自動車備品販売 店（店長）	単価の動き	・寒さのせいもあり、冬季商品が動き、客単価も上昇している。	

	住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・今月に入り、来客数は少し増加してきているが、成約率は50%台で、3か月前とあまり変わっていない。
	高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・正月に向けての予約が、例年同様そこそこ入ってきている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月はクリスマスや忘年会などがあったものの、売上は3か月前とほぼ同じくらいで、長距離でタクシーを利用するなら、ホテルを利用するという人が今年は非常に目立っている。 ・連休前に飲食店街にぎわいが集中するものの、あとは閑散としている。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の実績からさらに低下傾向にあり、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)	販売量の動き	・資料請求や商品説明を求められる件数は多いものの、契約に至る件数が少なく、客が新たな出費に慎重である。
	通信会社(広報担当)	販売量の動き	・新規契約者数が過去に比べ増加しており、他社に比べても多くなっている。
	テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・団体客の動きが多少あり、またクリスマスのイベントも盛況ではあるものの、全体的に来客数が減少している。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・12月は来客数が増加する時期であり、3か月前に比べれば増加しているものの、例年のこの時期に比べると同程度である。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注回復の兆しがまだみえてこない状況であり、低迷が続いている。
やや悪くなっている	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・3か月前は全館改装が行われた後で、かなり客のにぎわいもあり商品も売れていたが、今月に入るとコートやジャケットなどの重衣料が全く動かない状況で、低単価のセーター、単品買いのスカートといった物の動きが多い。 ・食品のおせちやギフト関係などについては、なんとか数字を確保できている。 ・ファッション関係については、単品買いが目立ち、販売が伸びておらず悪い状況である。
	スーパー(店長)	競争相手の様子	・年末に入っても、各社相変わらずチラシで低価格を前面に打ち出す販売傾向がより強まっている。
	スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は変わらないものの、1人当たりの買上点数が減少している。例年と比較すると約1点の減少、3か月前と比較しても0.3~0.4点の減少である。
	スーパー(店員)	単価の動き	・相変わらず目玉商品のみ購入する客が多い。特売の物は相当売れるものの、そつでない通常の定番の商品の動きが随分悪くなっている。
	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・客が必要な物しか買っていない。雑誌等も今まで買っていた客が立ち読みで済ませていることがよく見受けられる。
	家電量販店(副店長)	販売量の動き	・主要商品の販売台数、単価及び来客数などほとんどが例年を下回っている。
	乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・「給料が下がったので買えない」という客の声が多くなっている。 ・大きな車からスモールカーに替える人が増加してきている。
	その他飲食[ハンバーガー] (エリア担当)	単価の動き	・来客数はやや回復傾向にあるが、客単価の落ち込みがひどく、売上につながっていない。
	都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・レストラン収入のベースであるランチ、夕食の来客数が日を追って悪くなっている。
	都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・忘年会用にパックを作って販売したものの、より安い金額での購入を希望する客が多く、単価が低下してしまっている。
	タクシー運転手	それ以外	・12月は一番のかきいれどきであり、例年であれば週末に限らず深夜2時、3時まで苦勞せずに客に乗ってもらっていたが、今年は週末を除き、0時を過ぎると繁華街は空車の列になってしまい、とても厳しい状況である。
	通信会社(通信事業担当)	来客数の動き	・問い合わせや来客が若干だが減少しつつあり、それに伴い契約数も鈍くなりつつある。

		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・野外での利用が主となるため季節的特性も強いが、例年の同時期と比較してみても来客数の動きが悪くなっているほか、滞在時間も短くなっている。
		レジャー施設 (営業企画担当)	来客数の動き	・温泉ホテル部門は、例年の112%と予定通りの伸びを示している反面、デイリーで利用する日帰り温泉部門の入館者数が例年同時期よりもかなり悪い状態になっており、特に土日の遠方からの来客数の減少が大きい。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・客の動きが少し遅くなっており、年間来店回数が減少している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の購買行動が非常に慎重になっており、商品を選ぶにも非常に時間をかけて、迷いに迷って慎重に買うという状況がありありとみえる。
		百貨店(売場担当)	販売量の動き	・ギフトの売上が例年の8割しかなく、店全体の売上も93%で、すべてのアイテムで苦戦している。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・特に12月に入って販売量が低下しており、小さい車、コンパクトカーは堅調であるものの、大型、中型は非常に不振を極めている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月は過去最悪の売上で、忘年会も金曜、土曜に固まり、1次会で終わりというケースが多いため、タクシー客の動きがすぐになくなっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	非鉄金属製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・まだ回復は不十分であり、まだ先の見込も不透明であるものの、スポット的なものも含めると、販売量は回復基調であり、底の状態は脱した感がある。
		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、雇用拡大や設備投資にも前向きな姿勢がみられる。
	変わらない	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・全般的に生産量にはあまり大きな落ち込みがなく、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。
		鉄鋼業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・アジア向けを中心とした輸出が引き続き好調をキープしている。国内では自動車生産の好調さが、高操業の要因となっている。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と同様引き続き好調に推移しており、年内一杯この状況は変わらない。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が残業による対応なしに生産できる量となっている。
		輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・12月はお歳暮商戦ということで、例年かなりの数を扱うが、既存の客に関しては例年実績を下回っている。 ・量販店に関しては例年並み、ないしやや増加しているところもあるが、個人で経営している店や中小の商店関係からの出荷が落ち込んでいる。新規がなければ例年割れしているの、そのあたりを考えればかなり苦しい状況である。
		通信業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・原価割れの受注がまだときどきある。
		通信業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・情報通信サービスの価格は下げ止まり傾向であるが、コスト面からは限界に近く、受注量に対する収益が依然として低迷している。
	やや悪くなっている	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	・液晶の価格低下の傾向がずっと続いたままで、この傾向は変わっていない。
		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	・スポーツシューズの販売も国内については非常に低迷している。新商品の場合は一時的に売れるが、その後はあまり伸びなくなり在庫となっている。
		建設業(経営企画担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は3か月前より増加しているものの、例年と比較すると4割減となっている。
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・地価の上下が激しく、土地売買や賃貸が難しい状況にある。
		コピーサービス業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は低迷したままで、例年なら年末需要が少しはあるが、それも期待したほどには受注できていない。

	悪く なっている	金融業（営業担 当）	取引先の様子	・優良企業と業況が悪化している企業の差がどんどん 大きくなってきている。売上が減少しても優良企業は 自己資金で十分賄えるが、業況が悪いところは所要運 転資金も少なくなり、金利が少々高くても年末資金の 確保に走るが、返済原資が乏しい状況である。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が大幅に 増加したものの、建設業や卸小売業が大幅に減少した ことから、求人全体ではほぼ横ばいで推移している。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者の動きは、ここ3か月ぐらい横ばいの状 況にある。 ・リストラは高齢者に多く、これが有効求人倍率を引 き下げている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・年末に向けた繁忙対策による短期アルバイト求人の 増加により、ほぼ例年並みの求人が確保できている。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （支店長）	求職者数の動き	・正社員のスリム化とパートへの移行がかなり進んで いる。
		求人情報誌作成 会社（支店長）	雇用形態の様子	・正社員からパート、アルバイトに切り替えていく企 業が多くみられる。
求人情報誌製作 会社（編集者）		雇用形態の様子	・求人の動きがやはり活発にならない。なかなか採用 しないという状況もさることながら、雇用形態がパート、 アルバイトにシフトする状況が加速度的に進んで	
新聞社〔求人広 告〕（担当者）		周辺企業の様子	・採用数よりも質的に従業員の選別を進める企業が周 りでもかなり増加してきている。	
職業安定所（職 員）		求人数の動き	・建設業からの求人が大幅に減少している。	
民間職業紹介機 関（職員）		それ以外	・店頭上場企業からの求人に対して、それ相応の求職 希望者を紹介しても、企業が設定している高めのキャ リアとスキルという条件をクリアしなければ採用にな らない状況が続いており、キャリアやスキルが「中の 上」から「上の下」のクラスの求職者では、正社員と しての就職がなかなか楽ではない。	
悪く なっている	人材派遣会社 （支店長）	それ以外	・求人、求職ともに鈍化してきている。特に求職者の 求人内容に対する失望感が出てきており、恒常的に不 足している求人職種に対して、求職者が希望しないとい うアンバランスが改善されていない。	