

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	-	-	
		住関連専門店（営業担当） 通信会社（総務担当）	・春に向けて売出し企画のガイドラインが出されており、集客力が上向きに転じ、売上の増大にもつながる。 ・販売態勢の強化と付加サービスの充実により、加入増が見込まれる。	
		テーマパーク（広報担当）	・近県からの大型団体の動きがあり、多少の来客が見込める。	
	変わらない	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・駅前周辺は非常に活気がなく、このような状況は今後も続く。	
		百貨店（総務担当）	・来客数は伸びているが、婦人衣料、服飾が良ならず、全体としてほぼ前年並みである。	
		百貨店（営業担当）	・最低限の生活必需品の買い換えは予想されるが、おしゃれ雑貨は買い置きで間に合わせる傾向が定着している。	
		百貨店（営業担当）	・他の百貨店の動きもなく、客の購買意欲が喚起されていない。	
		百貨店（売場担当）	・春物の実売期になる月であるが、ファッション業界の中で目を引くトレンドが出ていない。 ・客は買いたい物だけしか買わない傾向にあり、目も肥えて安くて良い物を見極めている。	
		百貨店（営業企画担当）	・平日の来客数が極端に少なく、客は必要としていない物は買わない。 ・急な寒さのためミセス物のコート類のみ動きが良い。	
		スーパー（店長）	・客の安価な商品の買い回り傾向が依然として続く。 ・競合店との価格競争が続く。	
		スーパー（総務担当）	・売上が上向きの店舗と、例年割れの店舗との間にばらつきがあり、しばらくこの状態が続く。	
		コンビニ（エリア担当）	・客にとって価値ある商品は値段が高くても購入するが、その他には無関心である。客主導で商品が動いているため、誘いかけても無視され、こちらの思うように商品が売れず、売上も伸びない。	
		衣料品専門店（店長）	・10月、11月に購入の前倒し傾向があり、3か月後に客の購買意欲や来客数が好転する見込みがない。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・客の低価格志向が変わらず、単価は下がっており回復の兆しがみえない。	
		家電量販店（店長）	・良くなっている状況が変わらないため、全体的には変わらない。傾向としてはパソコンが少しずつ良くなりつつあり、テレビ関係は大型を中心に単価が上がっている。全体的に売上がやや右肩上がりです。少しずつ改善している。	
		乗用車販売店（総務担当）	・例年に比べて冬のボーナスが少なくなっており、今後も買い控えが続き、小型車だけの商売となる。	
		乗用車販売店（所長）	・客が新車に買い換えるサイクルが伸びる傾向がずっと続いており、このような状況は改善されない。	
		乗用車販売店（総務担当）	・車などの単価の高い買物は今後も控えらる。	
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・書籍の販売は落ち込んでおり、例年に比べて有力な新刊等もなく、息切れの状態が続いているため、この状態が当分続く。	
		高級レストラン（スタッフ）	・正月以降の予約がそれほど伸びず、例年と変わらない状況が続いている。	
		一般レストラン（営業担当）	・客単価や、来客数の下げ幅が落ち着き、底を打った状態になりつつある。	
		通信会社（広報担当）	・新規契約も鈍化傾向にあり、大きな変化は見込めない。	
		住宅販売会社（従業員）	・客の来場数の低迷により受注が伸び悩んでおり、受注金額も低くなっている。	
		住宅販売会社（経理担当）	・新規発売物件の予定がなく、既存物件の販売だけでは契約数の増加は期待できず、一方で値引き要請も強まるので、売上が伸び悩む。	
		やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・来客数が非常に減っており、販売量も落ちている。ビジネス関連商品で厳しい状況が続いており、今後も更に悪くなる。
			スーパー（店長）	・競合各社のディスカウントが激しくなり、営業時間の延長等もみられるため、売上が低迷する。
			スーパー（店員）	・売上を維持するために、粗利益を落としている状態である。客は良い物と悪い物とを選別しながら買っている。
家電量販店（副店長）	・絶対に必要と感じる物しか購入しないという傾向がますます強くなっており、衝動買いなどはほとんどない。			

		家電量販店（予算担当）	・パソコンの落ち込みが厳しく、回復の見込みがない。
		一般レストラン（店長）	・例年度に比べて来客数、予約数が減っている。
		都市型ホテル（経営者）	・客室収入は比較的安定しているが、料理、飲み物の収入が減っている。ランチ、夕食タイムの来客数が月を追って減少し、レストラン収入も低下している。 ・婚礼件数は確保しているものの、小規模化している。
		旅行代理店（経営者）	・予約状況が悪く例年の2～3割の低下である。これから新たな予約が入るかどうかも不透明である。
		タクシー運転手	・タクシーを利用するのも必要最小限となり、客は確実に減っていく。また、タクシードライバーへの転職が非常に多くなり、互いに客の引っ張り合いで厳しい状況となる。
		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おり、客の反応もより厳しいままである。
		ゴルフ場（従業員）	・安いところに行き、しかも回数もなるべく減らそうとする傾向がある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・歳暮シーズンを過ぎると、来客数が非常に少なくなり、家庭用品や自家消費の物しか出なくなり、売上も減少していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・この秋から新車を何台か発表し、既存客の買い換えはそこそこ出ているものの、新規客の新車に対する興味はあまり湧いていないため、このままていくと来客数はどんどん減っていく。
		タクシー運転手	・新年会もほとんどない会社が増えており、この傾向が続いて段々状況が悪くなっていく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・一部の製品でスポットではあるが大幅な受注増となっている。また他の製品についても全体的に回復基調となっている。本格的な回復であると断言できない状況ではあるものの、底の状態は脱した模様である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ユーザーの購入意欲は、依然厳しい状況ではあるが、各卸、販売店の企業体質の強化が進んだようであり、各社とも一時期に比べれば少し周りを見る余裕が出てきており、回復基調にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新たな大型新製品群の2プロジェクトが進行中であり、量産前の準備で関係部門の動きが激しくなる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・第4四半期に大口需要先でかなりの高水準の生産が見込まれる。
		金属製品製造業（総務担当）	・現在の受注状況から判断すると、2、3か月先も今月と同じくらいの売上が見込まれる。
		金融業（営業担当）	・底の状況は年度替わりまで変わらない。 ・大企業の取引先見直しが進んだことにより、生き残った企業から今後の受注の見通しについて明るい話も出てきているものの、受注価格は厳しく、利益確保に窮々の状態である。実際に受注するのは3月前後になるとの話が出てきている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今はピークの時期であるが、例年に比べて売上が減少し生産量が低下していることから、先行き不安がある。
		食料品製造業（総務担当）	・12月はかまぼこ業界でも最盛期であるため、本来なら売上が大きく伸びるはずであるが、今年はお歳暮の注文も若干落ち込んでいるため、今後も需要の落ち込みが更に続く。
		鉄鋼業（総務担当）	・堅調に推移してきた工具鋼など全産業向けの特種鋼の動きが横ばいを続けている一方で、油が値上がりしてコスト高になってきているため景気は悪くなっていく。
	鉄鋼業（広報担当）	・国内は自動車のみが好調であり、その他はおおむね横ばい、もしくは低迷継続の状況にある。 ・輸出は米国での自動車販売に減速感が見え始め、アジアでも在庫感の懸念が出てきており、先行き不透明感が強まっている。	
	コピーサービス業（管理担当）	・年明けから本格的に動き出す年度末需要への期待は、現在の顧客の引合い状況からするとあまり期待できず、例年より落ち込みが予測される。	
	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）	・人材派遣需要は事務職がやや低下傾向にあるものの、全体としては年末の需要は堅調に推移している。 ・良いサービスを提供する会社は十分に生き残って行けるが、そうでなければ淘汰され、プラスマイナスが相殺されるため、全体ではあまり変化がない。

	職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に小規模ながら人員整理の情報が複数寄せられており、新規求職は高水準で推移する。
	職業安定所（職員）	・月間有効求職者数は、24か月連続で対前年同月比増加が続いているが、増加率に鈍化傾向がみられ、求人倍率も安定してきている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・建設業では小売業の減少から、事業の縮小、廃止等の動きがみられている。 ・新規求人は派遣、請負の求人が多くみられ、従来的一般常用の求人はほぼ横ばい、または減少傾向にある。
	職業安定所（職員）	・事業所閉鎖に伴う求職者の増加が予想される。
	民間職業紹介機関（職員）	・採用企業の求人像がより狭小になる一方で、求職者自身も「やりたいこと」へのこだわりが顕著になってきており、今後もなかなかその溝を埋めづらく、ミスマッチの原因となって、需給バランスが芳しくない状態が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・正社員の求人条件が高すぎて、求人はかなりあっても正社員として採用される人数が少ない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・雇用の減少に伴い、求人数も減少傾向にあり、今後急速な回復を見込むことができない。
悪くなる		