

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	美容室（経営者）	・大型ショッピングセンターへの出店に伴い良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・取引先の商談状況も順調に進んでおり、落ち着いた形で伸びつつあり、全体的にも少しずつ良くなってきている。 ・2、3か月先の計画まで読めており、よほど暑くならない限りこの状況が続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・イラク戦争も終わり、今後はSARSの状況が景気に影響してくる。 ・客の購買意欲も徐々に変わってきている。
		旅行代理店（団体営業担当）	・SARSの影響がさらに薄れる。
		通信会社（企画担当）	・業界再編の動きがありそうで、業界内淘汰が少し進むことで、生き残り組の業績好転の可能性が出てくる。
		通信会社（管理担当）	・夏商戦に向けて新商品の発売が控えており、売上増加が見込まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街は今のところSARSに関する悪い影響は出ていない。
		百貨店（統括）	・必要な物や子供服の動きから、欲しい物に関しては購買意欲を感じる部分もあるが、商品によっては明らかに販売量も単価も減少しているという物もあり、どちらとも言えない。
		百貨店（営業担当）	・駅の付近に開設予定である大型小売店のテナント誘致がうまくいっていないようで、消費活動に向けた消費者の購買意欲の伸びのなさから、そうした状況が生まれている模様である。
		百貨店（販売促進担当）	・ここ3か月ぐらいの間に、地元建設業者が相次いで破たんしており、商圏内の消費ムードは一向に良くなってこない。 ・SARS等の影響もあり、商品の原産国を確認する客の声も聞かれる。
		百貨店（販売促進担当）	・2、3か月後は中元シーズンに入るが、法人を始めとする大口ギフトの需要が落ち込んでおり、個人需要に頼らなければならない。
		百貨店（売場担当）	・3か月後はクリアランス時期だが、今現在行っているセールの様子から、低単価の商品も悩んで買う傾向は変わらない。 ・SARSの影響もかなり出ており、旅行へ行くための洋服選びが若干減ってきている。2、3か月先も今の傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・客は家計を守るため余分な物を買わず、安くしても量的効果がないという状況がずっと続いている。
		スーパー（店員）	・今の状況以上に特に客が増えるところが見当たらない。単価は下落し、荒利は減少する一方で競争は厳しい。互いに身を削り合っている様子で、少ない客を取り合っている。
		スーパー（店員）	・対抗店もなかなか伸び悩んでおり、この1か月は広告を絶え間なく出し、客もそれに応じて行ったり来たりしている。この状況は今後もあまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客は財布の紐が固く、長時間スーパーや競合店の出店が厳しさに更に拍車をかけてきており、この状況は変化しない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数は増加しているので売上は伸びており、この状況はほぼ変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・業績に下降傾向はみられないが、競合店の出店鈍化によるところが大きく、当面景気回復は難しい。
		衣料品専門店（店長）	・売上は継続的に伸びているが、顧客の来店頻度が減少している。土日型になっており、平日の客の動きが悪い。
		家電量販店（店長）	・5月に個展を開いたものの、招待客の来客も少なく、今後は客その人その人に合った招待状を作成し、来客数を増やす努力をしなければならない。さもなければ今と変わらないような非常に悪い状況が続く。
乗用車販売店（統括）	・どの業種の客も良くなる気配を感じられないと言っており、好況不況の差は、業種ではなく企業トップの決断やセンスによって出ている。		
自動車備品販売店（経営者）	・最近消費は上昇傾向にあったものの、ゴールデンウィークの後、来客数が減少している。 ・例年は7月、8月にかけてボーナス時期になるため活況となるが、先行き不安感が根強く、消費マインドは簡単に上昇しない。		

	高級レストラン（スタッフ）	・この2、3か月、予約状況は変わらず、あまり多くない。また予約が比較的直前に入るケースが多い。	
	観光型ホテル（経理総務担当）	・6月については婚礼件数が昨年よりは伸びているが、一時的なものである。平日の客が非常に少なく土日集中型で、先行きは依然厳しい状況が続く。	
	都市型ホテル（経営者）	・7月ごろまで婚礼受注件数の不振が続く。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・SARSの影響で海外旅行が減少している分、国内旅行は多少増えているが、国内でSARSが発生した場合には、国内の旅行も減る。	
	旅行代理店（経営者）	・いまだに新たなSARS感染者が発生しており、治療法や薬品開発の見通しが立っていない以上、先行きは不透明である。	
	通信会社（営業担当）	・光ファイバーを使用した家庭用インターネットは低価格化により普及しつつあるが、現状の費用支出と同様か、それ以下の場合に乗り換えるという基本的スタンスは変わりそうにない。	
	競艇場（職員）	・ここ2、3か月の動きで変動がなく、これから先の2、3か月もピクレスの予定がない。	
	レジャー施設（営業企画担当）	・飲食部門とホテル部門は手ごたえを感じる営業内容になっているものの、日帰り温泉の来客数減少が深刻であり、この先まだ安心できる判断材料は少ない。 ・低価格路線から定価高付加価値路線への変更が客離れの原因となっており、回復にはまだ時間がかかる。	
	設計事務所（職員）	・社会経済状況に際立った変化がないため、個人住宅の新築、改築状況に現在とあまり変化はない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・今後もSARSがポディーブローのように商店街全体に影響を及ぼす。 ・商店街のシャッター化が進んでおり、商店街内の売却予定地の競売により、どのような形でこの空き地が活用されるかによって、売上が変わってくる。	
	百貨店（売場担当）	・外商売上が3か月続いて昨年を大きく下回っている。去年は決まっていた美術品の高額品も、今年の販売は全く皆無といった状態で、売上が厳しい状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	・菓子、食品、雑貨、アルコールの売上が落ち込んでいる。今後もスーパー、ディスカウントショップなど、低価格店に客が流れる。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・集客を図る宣伝等をやってもなかなか客数増が見込めない。	
	家電量販店（店員）	・ボーナスなどの支給が不安定で収入の見通しが立たないため、商品単価が下落している。	
	乗用車販売店（総務担当）	・今後新型車が出ないため、様子見の状態が続く。	
	乗用車販売店（統括）	・小型車しか売れない状況がより鮮明になってくる。	
	タクシー運転手	・客の中に「この春闘でも給料が上がらず、反対に下がったため、消費を控えるしかない」という内容の会話が大変多くなっている。	
	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。	
	テーマパーク（広報担当）	・先日のSARSに感染した台湾医師の問題に対する反応からすると、解決の見通しが立たない限り、観光業界は上向かない。	
悪くなる	乗用車販売店（営業担当）	・新規来場者が激減しており、来場促進の施策として価格訴求などの手を打ってはいるが、なかなか来場者数は増えてこない。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	・1か月後に東京から大手の婚約指輪、結婚指輪専門店が進出オープンするため、従来の店から客が流れてしまう。	
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注状況が良くなっている。
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新商品の大幅な増産要求が数か月続く。
		輸送業（総務担当）	・今期から少しずつ仕事が入っており、6月以降も計画的に仕事が入る予定である。
		金融業（業界情報担当）	・地場の自動車メーカーでは、コスト面から収益は厳しく低い伸びになるが、新型車の生産開始により操業は一段と高まる。ドル安円高による北米向け輸出の失速が懸念されるが、景況感は改善基調にある。

		<p>広告代理店（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 周辺地域に大商業施設がオープンし、14のテナントが開店するため、地元雇用も見込める。 ・ 駅名変更による新幹線の停車を見込んだ、マンション、事業所進出が増加し、好影響を及ぼす。 	
		<p>コピーサービス業（管理担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 効率化、コストダウンのために行った設備投資の効果が出てくる。 	
変わらない		<p>繊維工業（統括担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ S A R S の影響を若干心配しており、まだまだ今のような状況が続く。 	
		<p>化学工業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 製品価格の上方修正の動きをしているが、見通しは厳しい。 ・ 固定費の削減など原価を下げる努力をしており、今後若干持ち直すものの、収益構造が悪く、今後の見通しは依然として厳しい。 	
		<p>化学工業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現状は比較的堅調に推移しているものの、ナフサ価格下落の行方が不透明である。 ・ S A R S の影響による買い控えがある。 	
		<p>鉄鋼業（広報担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ S A R S 問題の長期化や、タイで日本製鉄鋼製品に対して発動されたアンチダンピング措置に伴う訴訟など、懸念材料が多く、先行きは不透明である。 	
		<p>非鉄金属製造業（経理担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 今後も販売価格の下落傾向は続き、回復の見込みは全くない。 	
		<p>一般機械器具製造業（経営企画担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ S A R S の影響が長引けば、海外事業とりわけアジア向けの輸出が不安になるが、国内の受注量は若干増加傾向にあり、全体的には変わらない。 	
		<p>電気機械器具製造業（広報担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 各液晶メーカーとも、付加価値の高いサイズにシフトしつつある。 ・ 競争激化から値段の下落につながっていく。 	
		<p>通信業（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 大きな収入源であった音声通信関係は、I P 電話の加速による収益減が明白になりつつあり、これに変わる収入源の確保について各社の模索状態が当分続く。 	
やや悪くなる		<p>食料品製造業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現在、自社製品は売上の20%であり、他社の委託商品を取り扱っている比重はまだ高く、自社の増産体制は取引先の販売受注量に左右され、見通しが立てにくい。 	
		<p>食料品製造業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 4月に新商品を発売したが、色々な商品を出しても、消費者からみると真新しさを感じられないのか、各市場でも売上が伸びていない。今後は状況をみながら、スポット的に売り方を検討する必要がある。 	
		<p>窯業・土石製品製造業（総務経理担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 第1四半期に好調だった反動があり、生産量は減少が見込まれる。 ・ 15年度に価格の値下げがあるため、企業活動の景況感を圧迫する。 	
		<p>電気機械器具製造業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 直接的ではないが、S A R S の影響が若干あり、受注量が減って今後の見通しが悪くなっている。 	
		<p>建設業（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 受注量確保のための受注価格の下落競争が激化しており、元請、下請とも体力的に厳しくなる。 	
		<p>金融業（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 3月決算の数字が出始めてきているが、軒並み減収減益であり、赤字決算も多い。当期利益の段階ではなく、経常利益、営業利益の段階で赤字であり、今年度人件費カットや夏の賞与も大幅に減らす予定の企業も多い。 	
悪くなる		<p>鉄鋼業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 東アジアに蔓延している S A R S の影響を受けて、営業の受注活動情報や5月の受注量、6月以降の受注予定は、エレクトロニクス関連材料の動きを中心に冷え込みが加速している。 ・ 堅調だった自動車関連材料の動きにやや陰りが出始めており、わずかながら受注量が確実に減少しつつある。 	
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）	・ 企業がコア業務へ経営資源を集中する中で、人材派遣の需要が生まれてくる可能性はあるが、サービス品質の高い派遣事業者のみが、その人材需要を満たすことができる状態である。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 雇用関係は厳しいが、業種によっては上向いている。消費も比較的回復傾向にある。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・ S A R S 問題などが景気持ち直しの足を引っ張っており、夏頃まで好材料が見当たらず苦戦する。
職業安定所（職員）	・ 求職者数の増加傾向は止まってきているが、例年に比べて新規求人の出方が悪い。		

	職業安定所（職員）	・SARSの影響が懸念されるが、今のところ目立った動きはない。
	職業安定所（雇用開発担当）	・製造業の新規求人は少しずつ増えているが、その増え方が期待できるほどではない。
	民間職業紹介機関（職員）	・求人側、求職側とともにベストマッチでしか成約しない傾向になっているため、雇用は緩やかにしか推移せず、景気回復促進とまでは至らない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・就職関係で比較的内定は出ているが、就職先の決定までは至らない。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・平均的レベルの業務遂行能力ならば派遣社員で済むため、正社員としては採用しなくなってきている。
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・求職側は、賃金に関して過去の水準に固執する傾向がある一方、求人側には、低賃金で雇用保障を緩めたうえに、高いモチベーションを期待するという矛盾があり、状況が改善される兆しはない。