

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	-	-
		百貨店（営業担当）	・百貨店各社のリニューアルなど、マーケットに近年まれに見る変動があり、客の購買意欲を喚起することが予想される。
		百貨店（販売促進担当）	・来年開店100年を迎えるため、大きな宣伝費をかけて1年間の企画を進めるが、今年にない大きな催しや商品の計画があるため、売上が上向いていく。
		コンビニ（エリア担当）	・客はまだ競合店やスーパーを使い分けているものの、店舗のオリジナリティーを出せば、客が戻ってくる兆しがみえてきている。
		家電量販店（店長）	・パソコン、デジタル関連、液晶関連商品など、季節商材でない物の動きが安定的に推移している。地上デジタル放送開始に伴い、やや良くなっていく。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・キャンペーンが成功して、売上も良くなる傾向にあるが、米国のBSE問題が浮上してきており、先行きは不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・送別会などの予約がまだ少ない。 ・近所にアミューズメント施設ができたため、そちらからの客の流れに少し期待できる。
		旅行代理店（営業担当）	・SARS等の影響が薄れてきている。
		タクシー運転手	・タクシー業界としては、増車の影響もあり売上は平行線をたどる。 ・客の会話に仕事が増えてきているという声があり、景気は全体的に上昇傾向にある。
		通信会社（企画担当）	・IP電話の認知度が高まり利用者が増え、動画コンテンツの利用も徐々に始まるため、客単価が上昇する。
	変わらない	商店街（代表者）	・少し消費が回復してきているとはいえ、それが定着したとは言えず、何らかの動きがあればまた購入を控える可能性がある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・商店街の人通りが多くなってきて、にぎわいは出てきているにもかかわらず、各商店の売上が伸びないというアンバランスが生じていることに、今後の不安要因がある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・客の財布のひもはまだ固いが、景気は回復傾向にある。
		百貨店（営業担当）	・歳暮、歳末商戦とも昨年の売上を下回っており、安くても不要な品は買わない傾向はまだ続く。
		百貨店（販売促進担当）	・来月開催予定の冬物セールも大きな期待はできない。 ・単品購買も強まり、客単価減少の心配がある。
		百貨店（売場担当）	・量、質ともに1月商戦は非常に期待できるが、セールが終わってから春物が立ち上がるまでの2月は若干苦しい。 ・2月は春物の動きが年々遅くなってきており、動きが読みにくい。
		スーパー（店長）	・年末の客の買物状況から、購買意欲は良くならない。
		スーパー（店長）	・農業地域に立地しているため、米の不作の影響で、来客数、販売件数は増加するものの、客単価がますます低下する状況が続く。
		スーパー（店長）	・地域内でも酒を販売する店が増え、いずれ価格競争になっていくため、利益の確保が難しくなる。
		スーパー（店舗運営担当）	・低価格商品の必要最小限度の買い回りが多く、他の買物が減っていく。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・10月、11月の冬物商品の不調が12月でもカバーできないことから、全体的な景気回復は見込めない。		
衣料品専門店（販売促進担当）	・今の時期に春物のインナーを買う客が増えているので、春物を仕掛けるときには苦戦する。		
一般レストラン（店長）	・既存店でも前年を上回る店舗も出始め、良い傾向になっているが、客単価の低下が続いているため、全体的にはまだまだ予断を許さない状況である。		
観光型ホテル（経理総務担当）	・正月シーズンを迎えて、客が3が日に集中し、後の日はなかなか集客が望めないため、今後も苦戦が予想される。		
通信会社（通信事業担当）	・加入キャンペーンである程度客の反応があったが、キャンペーン後の反動が予想されるので、全体的にはほとんど変わらない。		

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
		通信会社（営業担当）	・将来不安から長期間契約の商品に対しては決断が慎重で、動きが鈍い状況が続くようである。
		その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	・日帰り温泉部門で若干の好転がみられるものの、指標となる日帰り温泉パック利用客と一般入館客のバランスが偏っており、一時的な回復も、まだまだ安心できる材料にはならない。 ・温泉ホテル部門は、リピーター利用が大半を占めるようになってきているものの、直前になっての予約受注が多いため、先の見通しは楽観できない。
		設計事務所（職員）	・一戸建住宅団地が新たに建設販売されており、個人向け住宅では依然としてやや良い状態が続く。
		住宅販売会社（経理担当）	・1月半ばごろより来場者数も平常に戻り、新規の発売物件も予定されているため、契約数は上向きになる。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者が減少している状況や、オプション装備を控えることで1件当たりの請負金額を低下させている状況の両面から、売上がやや悪くなる傾向が強い。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント、土地の売出し、建売の売出し等への来客数は増えない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今月は年末月のため、まとめ買いの需要があったが、そのしわ寄せが来年初めに來ることが予想される。 ・前年に比べると売上が悪くなっているため、全体的に景気は後退している。
		百貨店（売場担当）	・各メーカーとも梅春物の導入量が少なく、冬物の流通在庫をさばくのが中心であり、1月後半からの売上が厳しい。
		スーパー（店員）	・4月から始まる店頭での販売価格の総額表示義務付けによる影響や、酒類販売免許の自由化による競合店出店ラッシュの影響が予測できない。
		スーパー（総務担当）	・米国でのBSE発生で、年末年始の牛肉販売額が落ち込むことが確実になっている。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が今後ますます酒類販売免許を取って出店してくる。
		衣料品専門店（経営者）	・展示会等において、メーカーサイドが新しい商品作りに慎重になっており、ますます目新しさに乏しくなる。
		乗用車販売店（店長）	・軽自動車の新車が出たにもかかわらず、客の動きが鈍くなっているため、やや悪くなる。
		住関連専門店（広告企画担当）	・客が家具選びに厳しくなってきたり、購入の基準がはっきりしないばかりか、値下げのみ要求する客がいる。
一般レストラン（経営者）		・米国のBSE問題で、今以上に悪くなる。	
都市型ホテル（経営者）		・宿泊ではSARSの問題がこの冬に発生する可能性があるため、海外からの客は春先と同じように減る。 ・料飲については、米国のBSEが問題になっているため、今以上に悪くなる。	
タクシー運転手	・毎月緩やかではあるが、利用回数が減少し単価が徐々に低下してきており、今後も下降気味となる。		
		ゴルフ場（営業担当）	・来場者の来月以降の予約が昨年に比べて減っている。
悪くなる	百貨店（購買担当）	・現状では値引販売を行っても購買に結び付くとは思えない。 ・近郊に競合百貨店が進出するが、客は見学に行くだけで、購買意欲の低さそのものに変化はない。	
	一般レストラン（店長）	・米国のBSE問題による牛肉輸入中止の影響で、ステーキレストラン業に対する客の同情的な声は多いものの、見通しとしては悪くなる。	
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（広報担当）	・液晶テレビ等のフラットディスプレイや携帯電話等の表示モジュールの需要が拡大し、液晶全体の受注量拡大につながる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・年度末にかけて、受注が期待できる有望案件が数多くある。
		輸送業（統括）	・現在商談中の案件がまとまると、1月から4月以降、仕事が増える予定である。
変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・需要家の好調は今後も継続見込であり、生産量も現在の水準が続く見込みである。	

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
		鉄鋼業（総務担当）	・ 内需に大きな変化はなく、薄板関連で国内在庫調整による減産を実施する。 ・ 輸出は韓国造船向けや中国を中心に引き続き堅調な状態が続く。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・ 同じ精錬所内でも、復調している製品群と不調なままの製品群とが混在している。
		金属製品製造業（総務担当）	・ ここ2、3か月の受注量がほぼ横ばいで、同じような状況が続く。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ 海外向けの製品の受注は順調に入ってきているが、国内での仕入れ商品の受注が今後とも厳しい見通しである。
		通信業（社員）	・ 現在は次年度の売上高の確保に向けた受注営業の時期であるものの、各企業とも予算的に厳しいものがあり、即受注にはなかなか結び付かず、2～3か月後も好転は期待できないため、営業活動を繰り返さざるを得ない。
		通信業（営業企画担当）	・ インターネット活用などいわゆるブロードバンド化の伸びに落ち着きが見られるまでは、通信業界の体力勝負が継続する状況であるし、再編の動きも止まらない。 ・ 相対交渉制を見越した露骨な顧客確保競争の展開など、し烈な生き残り策に取り組んでいる。
		金融業（業界情報担当）	・ 地元自動車会社の新型車の量産本格化により、当面の操業は高水準を維持するとみられるが、北米市場での販売が計画に比べ伸び悩んでおり、景況感横ばいである。
		コピーサービス業（管理担当）	・ 他社との価格競争に勝つためには、生産性向上及び設備投資によるコストダウンが必要であるが、特に設備投資は既存の設備の費用回収がまだ終わっていないのに、新しい設備への切換えをしなければならぬため、コストダウンにならない。 ・ 今後はIT促進税制等の租税特別措置法を活用して、従来5年で費用回収をする計画を3年以下に短縮する必要がある。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・ 主力のレンタル商品売上に変化がなく、依然としてレンタル解約が止まらない。 ・ 全国では事業所市場は出張クリーニングが103%、家庭市場では掃除代行は105.2%とプラス成長しているにもかかわらず、中国地域においては事業所市場は出張クリーニングが100.1%、家庭市場では掃除代行は97.9%と良くない状況が続いている。
			やや悪くなる
化学工業（総務担当）	・ 原油、原料価格の高騰により、指値売り注文の最低価格と買い注文の最高価格の差額が大きくなることが懸念される。		
-	-		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 人材派遣需要は堅調で、派遣職種の幅が広がっている。 ・ 来年3月予定の改正派遣法施行が派遣機会の拡大につながる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 有効求人倍率が1.06で先月を上回っており、サービス業、卸小売、飲食店ともに求人数が増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	・ 引き続き自動車関連の雇用が伸びてきている。 ・ 既存客に加え他のメーカーからの受注も好調で、人手不足の様相である。
	変わらない	求人情報誌製作会社（統括）	・ 経営者が景気が良くなると判断し、人的投資、採用を開始したところがある。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数は前年同月比で増加したものの、小口求人の積み上げによるもので、大量求人等の目立った動きはみられず、その予定もない。 ・ 新規求職申込件数は前年同月比26か月ぶりの減少となり、在職者、無業者からの求職申込は増加しているが、事業主都合離職者、自己都合離職者からの求職申込は減少している。
		職業安定所（雇用開発担当）	・ 建設業の求人は順調に増加しているが、製造業の求人の伸びは足踏み状態になっている。

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・年度末が近づくことにより、企業の採用活動はこれまでよりは活発化するが、福祉系の専門職など一部の職種を除いては依然として厳しい状況が予想される。 ・企業採用担当者に今後の採用予定を聞いてみても、明るい声は少なく、欠員補充を消極的に行うとする程度の回答が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・全国を事業対象とする一部の大手人材派遣会社の勝ちが更に顕著になり、それ以外との差が今以上に開いていくため、業界全体としては悲観的なムードになる。
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> ・大手電機メーカーの大幅人員整理により、年明けから離職者の発生が多数見込まれ、有効求人倍率の低下が懸念される。
	悪くなる	-	-