

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 | 一般レストラン（店長） | <ul style="list-style-type: none"> ・しばらく来店がなかった客が、「昇給があった」「臨時ボーナスが出た」という声とともに、多数、戻ってきている。 ・若い夫婦層の来店も増加している。 |
| | やや良くなる | 百貨店（販売促進担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・気温が高めに推移しているため、夏物の早期購買が望め、また食品を中心とした催事を企画している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・周りの競合出店やス・パーの長時間化も一段落しており、店舗のオリジナリティーを出していけば、客は戻ってくると見込んでいる。実際、数字はついてきている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・今まで閉まっていた店舗が店を開け出した。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | <ul style="list-style-type: none"> ・客の購買動向から、まとめ買いの客も目立ちはじめたことから、徐々に良くなっていく。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | <ul style="list-style-type: none"> ・現在の高額商品購買者の出現、増加傾向は、今後も続く。 |
| | | 家電量販店（店長） | <ul style="list-style-type: none"> ・テレビ関係、特に大型テレビ、液晶テレビがオリンピックのため上昇すると見込まれ、また季節関連商品についても冷夏のおそれはないと考えている。 ・O.A関係は顕著に順調に伸びている。 |
| | | その他専門店〔贈答品〕（店員） | <ul style="list-style-type: none"> ・市内中心部及び郊外各地において新規や改装開店が相次ぎ、客の分散化はある程度進むと思うが、これにより街に出てお金を使いたいという購買意欲はかなり刺激されていく。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | <ul style="list-style-type: none"> ・来客数の動きがやや上向きになってきている。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | <ul style="list-style-type: none"> ・企画商品の予約問い合わせが早い時期から入っている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | <ul style="list-style-type: none"> ・5～7月分の受注の最中であるが、現在のところ、前年より、少し受注が増加傾向にある。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・レジャー出費が増加する。 |
| | | 通信会社（販売企画担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・競争激化によりシェア争いが活発化し、お互いに切磋琢磨し、その結果として景気が良くなる。 |
| | | テーマパーク（広報担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・来客数が昨年度よりは若干増加傾向にある。 |
| その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・この数か月の温浴への関心の向上や傾向から、来客の増加を見込んでいる。 ・ただし、利用者の選別の目はより一層厳しくなっており、この傾向は一時的なものを受け止めていて、楽観はできない。 | | |
| 変わらない | 商店街（代表者） | <ul style="list-style-type: none"> ・商店街内の通行量が戻らない。商店街側と反対側（道路側）の入り口がある店舗の場合、商店街側からの来店者数が極端に減少している例もあり、この傾向は今後も続く。 | |
| | 商店街（代表者） | <ul style="list-style-type: none"> ・必要な物以外買わないという雰囲気は変わっていない。 | |
| | 一般小売店〔靴〕（経営者） | <ul style="list-style-type: none"> ・自分が経営している店舗の売上は維持しているが、商店街全体としては、毎月店舗が1件2件と競売に出ている状況であり、今後も続く。 | |
| | 一般小売店〔茶〕（経営者） | <ul style="list-style-type: none"> ・自分の経営する会社の売上が、少しずつ良くなってきている傾向は続くと見込んでいるが、原因が自社の経営努力なのか、全体の景気回復なのか分からず、今後の景気が読み切れない。 | |
| | 百貨店（販売促進担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・堅調に動いていたヤング関連商品も、単品購買が強まってきたために客単価は減少傾向になってきており、今後もこの傾向は続く。 | |
| | 百貨店（購買担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・今月は旅行向け商品が好調なことから、夏休み、行楽シーズンに向かって、より売上増加が見込まれる。 ・客のボーナス減少の動きがみられ、その影響が懸念される。 | |
| | 百貨店（売場担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・数字の良い月と悪い月が極端に推移しており、数字的にも景気が回復基調にあるとは言えない。 | |
| | 百貨店（売場担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・現状、客単価と前年売上比ともに、110%と推移しており、この傾向は続く。 | |

| | |
|-------------------|--|
| 百貨店（売場担当） | ・例年に比べて、サンダルよりパンプスの動きの方が良かった。今後のサンダルの動きによって今後の売上は変わってくる。 |
| 百貨店（営業担当） | ・市内百貨店のリニューアル、郊外の大型ショッピングセンターモールオープンなどにより、より広域からの市内中心部への新規客の来店を見込んだが、実際は限られたパイの食い合いになっている。マーケット全体の底上げにはなっていない現状を踏まえると、今後の伸びについてはしばらく様子を見ないと判断できない。 |
| スーパー（店長） | ・競争激化と、客の価格は従来そのまま消費税込みとした販売への支持が強いため、従来の本体価格のままの販売が増加し、実利益、実売上が減少し、厳しくなっていく。 |
| スーパー（店長） | ・景気そのものはやや上向き加減であるが、大手競合他社の出店による競合激化のため、どちらとも言えない。 |
| スーパー（店長） | ・鳥インフルエンザの影響が依然続いており、客数は増加しているが、畜産部門の売上の低迷が続いており、全体的にはこの流れが続く。 |
| スーパー（店員） | ・総額表示に客が慣れれば回復するかも予測できるが、現状では、いつ頃慣れ、回復するか読み切れない。 |
| スーパー（販売担当） | ・総額表示に客が慣れるまで買い控えがある。 |
| コンビニ（エリア担当） | ・今年は、暑さの影響で変動が激しいことが予測されるが、一方、夏物商材が堅調に推移し、相殺できる。 ・新規店舗数も順調に増加している。 |
| コンビニ（エリア担当） | ・来店客の購買意欲（1人当たりの買上単価や点数）に回復感を感じられず、当面現状推移が続く。 |
| 家電量販店（副店長） | ・OA商品の不調をその他のAV、ハウジング商品でどこまで補えるのかにかかっている。ただし、パソコンの新製品が出そろったときの動き次第では、好転する可能性もある。期待したい。 |
| 乗用車販売店（営業担当） | ・新車投入という好材料がありながら、来客数は伸びておらず今後は厳しい。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | ・来客数、単価とも好調であったが、これからの予約状況は少ない。 |
| 一般レストラン（店長） | ・BSE問題もまだまだ解決の糸口が見えない上、郊外への大型デパートの進出などで、郊外への顧客の流出が懸念される。 |
| その他飲食〔ハンバーガー〕（経営） | ・食への不安環境が好転しておらず、回復にはしばらく時間がかかりそうである。 |
| 観光型ホテル（経理総務担当） | ・ゴールデンウィーク以降の予約状況が芳しくない。 |
| タクシー運転手 | ・周りの業種の客は活気がみられてきたが、タクシー業界はNPO有料介護輸送の影響で、病院通いなどの客を中心に、大幅に減少しており、この傾向は引き続き続く。 |
| タクシー運転手 | ・依然として、乗客数、乗客単価も変わらず上昇傾向がみられない。 |
| 通信会社（経営者） | ・客の反応も厳しいままであり、多少の上下はあっても、好転の兆しはみえないまま推移している。 |
| 通信会社（企画担当） | ・商品展開の厳しさからか、市場の拡大、売上高増加が難しくなっている状況に変わらない。 ・業界内少数のリーディング企業に市場を取られていく状況が続く。 |
| ゴルフ場（営業担当） | ・予約状況から判断して、変わらない。ゴルフ業界は依然として冬の状況である。 |
| 住宅販売会社（経理担当） | ・他社との比較で割安感のある物件や、同じマンションでも価格帯の安い住戸は成約率が高いが、その他は値引きなどをして販売に苦戦する状況が続く。 |
| 住宅販売会社（従業員） | ・受注状況、来場者数、来場者の反応から回復の兆しが顕著に出てくる状況にはない。 |
| やや悪くなる | |
| 百貨店（電算担当） | ・2004年度の高校総体があるため、売上増加が見込まれるが、一過性のものである。 |
| 百貨店（売場担当） | ・4月後半になっても、夏物商材のヤングキャリア部門のヒットアイテムが出てきておらず、今後も、単価減少傾向が続く。 |
| スーパー（店長） | ・近郊に大手自動車会社関係の客が多いため、大手自動車会社の最近の情勢から、先行き不安感があり、消費にも影響する。 |

| | | | |
|--------|----------------|----------------------------|--|
| | | スーパー（店舗運営担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・総額表示については、客も徐々に慣れてくると見込んでいる。 ・競合店出店が2店舗決定しており、価格訴求を含め、激戦が予測される。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・客数減少傾向が今後も継続する。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・気温の上昇とともに、大幅に売上が下がっているピールの売上構成比が高くなるので、売上の落ち込みが大きくなる。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | <ul style="list-style-type: none"> ・今後も競合他社の出店予定があり、価格競争激化などにより、売上が減少していく。 |
| | | 自動車備品販売店（店長） | <ul style="list-style-type: none"> ・客の動きは、販売量は堅調であるが、単価が上がらず、今後も上昇するとは見込めない。 |
| | | 住関連専門店（広告企画担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・消費税総額表示導入のため、同業他社の広告を一消費者として見ても、金額表現など不安になる要素が多い。ますます客が慎重になり、動きが鈍る。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | <ul style="list-style-type: none"> ・来客数は良いものの、客単価の落ち込みが激しく、この状況は変わらない。 |
| | 悪くなる | スーパー（総務担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・総額表示による割高感での売上不振は、設定売価を下げる、あるいは内容を落とすなどの対策を講じなければならないが、いずれにしても収益を圧迫することになり、大変な危機感を持っている。 |
| 企業動向関連 | 良くなる やや良くなる | 一般機械器具製造業（経営企画担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の好調により前年比を上回る。 |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・試作も受注も好調に入っている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・新規大型製品の開発が実務レベルで本格化する。 |
| | | 輸送業（統括） | <ul style="list-style-type: none"> ・今秋、新紙幣発行により、各企業が老朽化した計算機などのバージョンアップや買い換えの必要が発生するため、費用などの面でアウトソーシングについての問い合わせが非常に増加しており、徐々に仕事も増加していく。 |
| | | 金融業（業界情報担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・円高進展も一服している中で、既存の受注先に加えて、新規受注先の獲得も次第に進んでおり、当面受注量は増加基調を維持できると思われる。設備投資も拡大見込みである。 |
| | | 変わらない | 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・引き続き高操業は継続すると思われるため、現状の状態とは変わらない見込みである。 ・しかし円高や原料事情、中国の情勢などを見極めていく必要もあり、楽観視はしていない。 |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・為替の動向、原材料の高騰が気掛かりである。 |
| | | 電気機械器具製造業（広報担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・液晶部門は、価格の回復がみられるが、LED関連については価格競争が依然厳しく、全体として大きな変化はみられない。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・今後も受注は高水準を維持するとみられるが、価格などの動きが不安である。 |
| | | 通信業（営業企画担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・企業のLAN、インターネット利用はまだ活用面で十分とは言えず、当分は通信コスト削減のための整備という傾向が続き、更なる高度化、高速化需要が期待できるのは、今しばらく先のこととなる。 |
| | | 会計事務所（職員） | <ul style="list-style-type: none"> ・例年、3月、4月の売上が好調だった時は、5月、6月と反動が大きいことがある。 ・前年と比べて売上を伸ばしているところも、受注数量が増えているため、受注単価が上がっているわけではないケースが多く、景気の不透明感はまだまだぬぐえない。 |
| | | その他サービス業 [清掃具レンタル]（情報管理担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・官公庁関係の見積額が下がり、民間企業の価格見直しも多く、利益額が低下し続けている。 ・飲食店等の閉店等により解約が増加している。 ・レンタル品の定期交換率が減少している。 ・家事代行サービスはプラス成長を続ける。 |
| | やや悪くなる | 食料品製造業（総務担当） | <ul style="list-style-type: none"> ・加工食品業は、売上などが下降する季節に入る上に、新製品、新規得意先の確保ができていない。 |

| | | | |
|----------|-------------------|--|---|
| | | 建設業（経営企画担当） | ・来月はある程度の受注が見込めているが、その先は引き合い物件が減少している。 |
| | 悪くなる | - | - |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（経営者） | ・人材派遣の需要は事務職、販売職、作業職などいずれも上向いている。顧客企業の活動が活発化し、注文処理に人材派遣を使っている。 |
| | | 求人情報誌製作会社（支店長） | ・地域経済に影響力のある自動車製造業の今後の先行きによるところが大きい。内需型の産業が好調なので、もう少し好転する。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・目立った動きとして、土地が動き始めており、明るい兆しであるが、商業施設に関して店舗閉鎖後の新しい出店先が決まらない状況が続き、依然厳しい。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（広告営業担当） | ・求人関係のみでなく、企業広告等も徐々に増加している。 ・景気のけん引企業が現れてきた。 | |
| 変わらない | 職業安定所（雇用開発担当） | 職業安定所（職員） | ・求人は増加しているが、賃金内容に大きな変化がみられていない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・昨年相次いだ電機メーカーや百貨店など幅広い業種でのリストラによる大量離職の発生が、今もなお、この地域での求人マインドを冷え込ませており、求人募集を慎重にさせている。 |
| | 職業安定所（職員） | ・新規求職者数は前年度よりかなり増加しているが、求職者数が高止まりしている。 | |
| | 職業安定所（職員） | ・求人数は増えると予測されるが、老舗旅館の廃業やスーパーの整理などが行われる。 | |
| | 学校〔大学〕（就職担当） | ・早期化による好調維持と思われる部分があり、この好調が維持されるとは予測できない。 | |
| | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・新年度の新卒採用求人票着信数の前年同期との比較や、地元各企業の採用活動に関する姿勢、また、地域経済の状況などから、景気が上向き兆しは感じられない。 ・地元の産業界でも、景気好転の材料となるようなニュースは乏しい。 | |
| | やや悪くなる | | |
| | 悪くなる | - | - |