

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）	・団体の客が増えている。また帰り際に従業員と次はいつくるというような会話を交わす客が増えている。
		美容室（経営者）	・本来需要期である10月から客数が伸び悩んでいるので、12月に向かって、客数は必ずリバウンドで増加すると予測している。
	やや良くなる	百貨店（販売担当）	・現在、冬物商品を買って控えている顧客が、年明けのクリアランスセールには戻ってくる。
		スーパー（総務担当）	・野菜の品薄で単価が高止まり、この状態は春野菜が出るころまで続くと思込んでいる。石油関連商品の値上がりで収益は圧迫されそうだが、客数、客単価、販売数などいずれも落ちていないので売上は高い伸びになりそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・長時間スーパーやコンビニ競合の出店もないことから、10月も好調に推移しており、お客様の戻りや客単価が高いことから、財布のひもも今よりも少しずつゆるくなってきているのではないかと。
		家電量販店（予算担当）	・商品構成の高いパソコンが今月に入って回復基調にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・9月決算月後の10月商戦は落ち込みが例年大きいのが、今年は新商品の発表も相まって落ち込み幅が最小限に抑えられる見通しである。 ・高額車の販売量が関西圏内でも上位に位置している。ただし、販売全体量は、安心出来るものではない。
		自動車備品販売店（経営者）	・客数の回復及び高額品の動きから最悪期は脱していると判断している。天候に大きく左右されながらも着実に回復基調にある。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・今冬は前年ほどの暖冬でないと思込しており、前年動きのよくなかった厚手の重衣料が活発に動きだすと見込んでおり、やや良くなる。
		旅行代理店（営業担当）	・自然災害の不安が払拭されれば良くなる。
	競艇場（職員）	・12月に年間で一番大きなレースがあり、年末年始には他所開催レースの場外発売による売上も見込める。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街を通行する人の数は減少傾向にある。新たな店舗の開店や新規イベントなども今のところ予定がなく、現状維持が難しい。
		商店街（代表者）	・分からないというのが実感であり、地震、台風などの影響が残るような雰囲気もある。
		百貨店（購買担当）	・例年だとボーナス払いの客が現れる時期なのだが、今年はほとんどみられない。
		百貨店（売場担当）	・親戚のタクシー運転手の話では、例年だと増える出雲大社の観光客が増えていない。また、バスや電車を利用して、タクシーを利用するものが少なくなっている。
		百貨店（売場担当）	・来月以降、ヤングキャリアについては主力のブーツの販売量が伸びるとはもはや考えられないが、気温が下がれば、その他の層にある客による購買が期待される。
		百貨店（売場担当）	・地震と台風の影響でしばらくは客の目はファッション関係に向かない。
		スーパー（店長）	・消費者が価格に敏感になっており、今後も消費税の上乗せは難しいため客単価の回復は難しい。また、野菜も高値が続けば販売量の下落がひどくなる。
		スーパー（店長）	・売上、客数は徐々に増加してきているが、石油関係を中心とするランニングコストが上昇してきており、最終利益は変わらない状況が続く。
スーパー（店長）		・付近は農業地区で客は農家が多く、米を中心に台風の影響が大きいため、先の見通しがつかない。	
スーパー（店舗運営担当）		・台風のために野菜や鮮魚の価格などが高騰しており、この影響は年末あたりまで続くので、現状の好調の維持は困難である。	
コンビニ（エリア担当）		・天候による来客数、販売量の変化を除けば、ここ数か月ほとんど横ばいの推移となっており上昇傾向も下降傾向も見られず、当面現状並みの景気が続く。	

衣料品専門店（店長）	・客の二極化が進展し、先行きはますます見えなくなってきた。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・二極化がはっきりし、高単価のものや、まとめ買いも増えていて、数量には変化がないが、安定した購入傾向にある。
衣料品専門店（販売促進担当）	・紳士物は、客数、売上ともに増加しているが、婦人物が、バーゲン待ちの客が増加してきて売上が伸び悩んでいる。バーゲン待ち客の多さが、今後の動きにおいて気がかりである。
家電量販店（副店長）	・いわゆる衝動買いが増えないが、現状打破は難しい状況である。ただし、高額であっても本当に自分にとって良い商品であれば分割にしてでも購入するという傾向が見受けられることから、多少なりとも明るい兆しと判断してもよいのではないかと推測している。
自動車備品販売店（店長）	・客の様子から以前より購買意欲は上がっていると見受けられる。
一般レストラン（経営者）	・客単価が、ここ2、3か月前と比べ上昇しているが、台風の影響による野菜高値により、特にレタスを使用しているサラダの注文が増加したことによる。今後もこの傾向が続くが、上記天候与件のためであり、景気自身は変わらないと推測している。
観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会の予約がやや低迷している。
都市型ホテル（経営者）	・宿泊関係は前年を上回る状況で2、3か月前も推移しているが、宴会関係が今後も前年を下回る状況であり、特に昨年苦戦した忘年会が、それ以上に落ち込む見込みである。
都市型ホテル（総務担当）	・宿泊部門は堅調であるが、一般宴会、婚礼の受注状況が前年を下回っており、レストラン部門も前年を下回っており、増加の兆しがなかなか見えない。
タクシー運転手	・建設、土木関係の人が最もタクシーを利用するが、この業界の景気があまり良くない。またタクシー会社でも11月から任意保健強制加入になり、景気の良い話は聞こえてこない。
通信会社（企画担当）	・本年の後半期において、高単価なブロードバンド商品の動きに変化はなく、コンスタントな増加に終わっているが、当面その傾向に変わりはないと推測している。
通信会社（広報担当）	・新規市場の鈍化、競合他社の動きから、今後も変わらないと推測している。
テーマパーク（広報担当）	・相次ぐ台風や長雨で被害を受け、復旧作業に努めているが、来客数を挽回するには課題が多い。
その他専門店 [カメラ]（地域ブロック長）	・台風などの自然災害の影響が家計の中にどう現れてくるかが、大きな不安材料となっている。
その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	・年末にかけての宴会予約やホテル宿泊予約も、前年同時期に比べて早めの受注で若干期待がもたれるものとなっているが、日々の来館客動員状況を見ればまだまだ予断を許さない。また仕入れについて、生鮮野菜類の高騰をはじめ石油製品の価格引き上げの連絡なども徐々に入り始め、コストの圧縮がさらに厳しくなる。
住宅販売会社（従業員）	・来場者数、来場者の反応のにぶさが、受注量、受注金額にも反映されており、あまり芳しくない状況が続いている。
やや悪くなる	
一般小売店 [靴]（経営者）	・台風の被害による出費で、当分買物どころではない。
一般小売店 [茶]（経営者）	・とにかくムードが良くない。地震のニュースでさらに雰囲気が悪くなっている。
百貨店（営業担当）	・地震により不安感が広がり、暖冬が予想され、季節物主力商品のコートが苦戦する。
スーパー（店員）	・台風で野菜が驚くほど高い。これ以上高くなれば誰も買わなくなるが、現状でも利益は出ていない。また震災地は野菜の大産地である長野県に近く、この影響も心配している。
コンビニ（エリア担当）	・既存店の売上はそこそこ確保できそうだが、新規店の確保が出来ないため、年内は厳しい状況が続く。
家電量販店（店長）	・野菜や石油価格が高騰し、消費が家電まで回ってこない状態が年末まで続く。
都市型ホテル（従業員）	・台風が続く地震のせいかつツアーの予約状況が低迷している。

		タクシー運転手	・当県は農業所得の比率が高いが農産物がこの台風で大打撃を受けたため、客の今後の収入に響いて利用が減る。また台風特需も期待できそうにない。
		通信会社（通信事業担当）	・新規加入キャンペーンを実施しているが、出足は悪く今後も苦戦しそうな状況である。
		住宅販売会社（経理担当）	・既存の大型物件については、ある程度の契約数は期待できるものの、例年の傾向として12月中旬以降は、モデルルームへの来場者はほとんどなくなり、契約数も落ち込むので全体的には低い契約数になる。
	悪くなる	一般レストラン（店長）	・野菜の暴騰で葉物野菜が入手出来ない状況がしばらく続くという話もあり、それ如何では、たとえ集客増でも原価率の上昇で利益減は必至になる。
		旅行代理店（経営者）	・沿岸部はほとんどの地域において台風の被害を受け、以前の活気はほとんど見られなくなり、いつ戻るか分からない
		通信会社（総務担当）	・予定されている基本料金の値下げにより、会社の収益が大幅減少になる。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・既存製品の好調に加え、来年1月よりの新製品により大変な仕事量が予想される。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・携帯電話の受注が大量に入る見込みがある。
		輸送業（統括）	・各金融機関はリスクを伴う仕事をアウトソーシングする動きがあり、この動きは一層強くなる。
		会計事務所（職員）	・地元の自動車メーカーの業績が好調なためか、機械などにかかわる製造業の業績は順調に伸びてきている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・先月とほとんど変わりはない。経費節減や業務の合理化、効率化などの社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、依然として物流費や原燃料費高などの影響を受け収益面での景気回復は厳しい。今後は、原燃料費については石炭税などが収益に影響することが考えられる。
		鉄鋼業（総務担当）	・あらゆる分野で鋼材需要は逼迫しており、国内、海外とも現在の状態はしばらく継続するものと見込んでいる。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は好調、原材料の高騰懸念という状況が、依然として続く。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内海外ともに自社製品の売上は順調であるが、原材料高騰による悪影響が今後も続く見通しである。
		金融業（業界情報担当）	・足元の受注は高水準だが、米国、中国とも景気の減速感が強まる中で原油高、円高が輸出の足かせとなる懸念大である。今後数か月先の景況感是一段と不透明さを増している。
		金融業（営業担当）	・4月以降機械の更新など設備資金がやや出ていたが小規模に留まり、今は途絶えている。また相変わらず仕事はなく機械関係では現在やや仕事はあるが先行きは不透明で、建設業を中心に将来に渡って受注のめどが立っていない。
やや悪くなる	鉄鋼業（総務担当）	・原材料及び原油価格の高騰が気がかりである。	
	繊維工業（統括担当）	・台風、地震などの天災、ビジネス状況の悪さ、政治を中心とした活性力のなさから好転するとは思えない。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・材料の値上がり一方で、価格の値引き要求には応じざるを得ない。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・現在原油高により関連材料などの値上げが進んでいるほか、台風の影響により野菜関連の高騰が続いており、消費者へのダメージは大きく出費がこちらまで回らない。一部大型店の進出はあるものの、活性化というには程遠い。	
悪くなる	建設業（営業担当）	・建設関係の設備投資において、事業計画予算が段々厳しくなっており、発注側と受注側の金額差が大きく、契約が成立しにくくなっている状況が続く。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（支店長）	・求人、採用、そして、定着など、人材の確保に関しては、大手企業ほど優秀な人材を今以上に質、量ともに多く確保できる優勝劣敗の傾向が見られ、人材マーケットはバブル期と似てきており、確実に良くなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・人材採用するに際し、地元あるいは出身者を求めるケースがこれまで多かったが、不足感から、企業が求める人材を積極的に県外で探す傾向になってきた。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・引き続き、建築土木など一部業界を除き、サービス業を中心に全般的に、活発な求人採用活動を各企業が行っていくと十分予測できる。
職業安定所（職員）		・来春卒の高校生への求人が大幅に増加しており、雇用環境の改善が感じられる。	

	学校 [短期大学] (就職担当)	・学生からの就職内定報告が徐々に始まり、大企業以外の中小企業においても来年度に向けた採用活動が本格化してきた様子が見えてくる。今後、年末あるいは年明けに向けて、求人の受理数と採用内定数が更に上向くことが予想され、多少の活況が見込まれる。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	・人材派遣の需要は、幅広い職種にわたって堅調であるが、それに十分こたえられるだけのスタッフを確保することが困難になっている。
	職業安定所 (雇用開発担当) 職業安定所 (職員)	・現状ではあまり目立った動きはないが、徐々に正社員雇用が目立ってくるようになってきている。 ・求人数は伸びているが、求職者数の減少はそれほどではない。
やや悪くなる	民間職業紹介機関 (職員)	・マンション業界で財務体質ではトップクラス企業からの正社員の求人が1年契約の契約社員の求人に変更になっ
悪くなる	-	-