

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 | スーパー（店長） | ・ずっと少しずつ上回ってきており、よほどの事が無い限り、この状態が続くのではないが。 |
| | やや良くなる | 商店街（代表者） | ・季節要因でやや客は増えるが、客単価の下落は依然として歯止めがかからない。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | ・市町村合併需要は1、2か月は続く。しかしあくまで一時的なものである。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・客数が低迷しているが、スーパーの24時間化や競合出店等、特に外部的な要因がないため、回復する。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・若干の新規取引先もあるし、キャンペーン等の実施もあるので若干だがプラスもあるのではないが。しかし、パイは変わらないため、競合メーカーとの取り合い等商売の環境は悪くなる一方である。 |
| | | 家電量販店（予算担当） | ・花粉の飛散が例年以上となる予測により、空気清浄機など花粉対策グッズの売行きに期待できる。 |
| | | その他専門店〔時計〕（経営者） | ・ペイオフが実施されれば、金やプラチナなどの地金商品が動くかもしれない。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・大河ドラマの影響で、多少でもこちらに客が流れてくるのではないが。 |
| | 都市型ホテル（スタッフ） | ・去年は少なかった修学旅行が、今年は順調に入っており、売上の回復が見込める。 | |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・郊外型大型店の出店、新規出店がないなど、商店街を取り巻く現状から今より良い方向へと向かっていく要因が見あたらない。逆に撤退店や廃業店があり、地盤沈下が更に進んでいく。 |
| | | 商店街（代表者） | ・景気はますます悪い。来街者はバーゲンであっても商店街には来ず、悪い状態がこのまま続く。 |
| | | 商店街（代表者） | ・今より悪くはならないだろう。季節物のバーゲンを早くする、季節物のサイクルを短くするなど、とにかく売上を増やす努力をしている。 |
| | | 商店街（代表者） | ・需給バランスが崩れ、供給過多で非常に苦しい。また政治的、経済的要因、先行きを不安視する報道等に客が非常に敏感になり消極的になっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・春が早くくると予想され、そろそろ店舗にも春物が入りつつあり、3月ごろはにぎわうのではないが。ただ逆に本格的な春の4月には商材がタイトになる懸念がある。 |
| 百貨店（販売促進担当） | | ・入進学に伴うモチベーション・マーケットが今後大きくなっていくが、服については単品購入による単価の低下、寝具、家電等は価格が切り口になっており、大きな期待は掛けられない状態になっている。 | |
| 百貨店（購買担当） | | ・1月の下旬には春物が各ショップに出始め、するとこれを見にくる顧客がいてこの人達は多少は購入するが、今年はフレッシュマンやリクルート、プライダルなど目的購入以外の顧客はほとんどなく、春先が非常に心配される。 | |
| 百貨店（売場担当） | ・特に目立ったヒット商品もないため、このままの状態かやや悪くなる。ただし一部のヤングキャリア対象のミュール、黒のパンツなど注目するアイテムはあるが、目立った動きにはなっていない。 | | |
| 百貨店（売場担当） | ・3月に同じ商圏内に新規店が出店し、オーバーストアな状態が更に進み、売上がしばらく厳しい。 | | |
| スーパー（店長） | ・最近話題の酒のリベート問題もあり、値上がりも考えられるので買い控え等が予想される。客数は伸びているが、買上点数、客単価の伸びは上昇が見込めずこのまま横ばいで行く。 | | |
| スーパー（店長） | ・新規出店した店との競合の影響が残る。 | | |
| スーパー（店員） | ・相変わらずお客様の価格に対する目がシビアである。価格をうんと下げて損をして売っているものは早くなくなり、ほどほどのものは残るなど、客は店舗により使い分けをしていてこの傾向は今後更に強まる。 | | |
| スーパー（経理担当） | ・地方ではまだ景気回復には程遠い。大型店の出店などもあり、厳しい状態が続いている。 | | |
| スーパー（管理担当） | ・店内にも客足からみても活気がみられない。時節がらかもかもしれないが、好材料がない。 | | |

| | |
|----------------------|---|
| スーパー（店舗運営担当） | ・花粉症のシーズンに入って、当地域では例年の26倍ということで、マスク等が活発化する。しかし目的買いのバーゲンハンターによる買い回りなどの動きは依然として活発であろう。 |
| コンビニ（エリア担当） | ・競合店の開店、閉鎖が続く中、コンビニの店舗過剰の状態は継続すると思われ、売上の伸びは期待できない。 |
| コンビニ（エリア担当） | ・賞与が上がったと聞くと、消費に結びついていないことから、相変わらず厳しい状態が続く。 |
| 衣料品専門店（店長） | ・去年来の傾向と似ているが、単価的にも必要最小限のものしか購入しないという傾向が今後も続く。 |
| 衣料品専門店（地域ブロック長） | ・3月になればフレッシュマンセールが始まるが、少子化の影響で客数は増えず、単価も去年と変わらない。 |
| 衣料品専門店（販売促進担当） | ・客数が伸びていないこと、バーゲンまで待つ客も多いこと、気候を見て判断する客も多いことなどから、まだまだどうなるか分からない。 |
| 衣料品専門店（地域ブロック長） | ・競争店の出店により売上不振が続いている。これにより当面は売上増は見込めない。 |
| 家電量販店（店長） | ・売上が良くなったり悪くなったり不安定であり、総体的には今とあまり変わらない。 |
| 家電量販店（店長） | ・これといった商品もなく、今後ますます苦戦となる。メーカーも以前のような過剰生産もしない変わり、ユーザーのニーズにこたえきれていない。 |
| 乗用車販売店（経営者） | ・景気が良くなるといった感覚が全く肌で感じられない。一部の輸出企業は活発らしいが、一般的には非常に重苦しいものが感じられ、円高や海外要因、株価の低迷なども含めてなんとなくしゃきっとしない状況が続く。 |
| 乗用車販売店（販売担当） | ・2月、3月は新車販売の最大需要期でかなりな目標を掲げているが、客に不況感が強く買い控え等も予想され、まだまだ楽観できない。 |
| 乗用車販売店（統括） | ・今後、地元自動車メーカーの工場火災事故に対するリカバリーがどれくらいできるかによる。 |
| 乗用車販売店（総務担当） | ・2月から4月の需要期に向かいながら、見込み客の絶対数が少ない。また新車、モデルチェンジも先のことで当分辛抱の時期が続く。 |
| 自動車備品販売店（店長） | ・今月は寒さのためチェーン、スタッドレスタイヤが売れたが、暖かくなればいつもと同様になる。 |
| その他専門店〔書籍〕（従業員） | ・大型の売れ筋商品が当面なく、しばらくはこの厳しい状況が続く。 |
| その他専門店〔カメラ〕（地域ブロック長） | ・現状、業界はかなりの店舗が廃業をするようになっている。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | ・この先の予約件数が少ない。平日は特に少なく、土日も予約の数がいつもより少ない。 |
| 一般レストラン（経営者） | ・来客数、売上共に良くなってきているが客単価は変わっていないため、これからも大きな動きはない。 |
| 一般レストラン（店長） | ・3月からのフェアに期待したいところで、少しでも客単価のアップをとデザートメニューを増やそうかと考えている。ビールの仕入れも上がるし、相変わらず仕入価格の高騰も続きそうである。 |
| その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | ・トレンドは上昇方向にあるが、今月以上はなかなか難しい。 |
| 都市型ホテル（経営者） | ・客室の予約状況が良くもなく悪くもなく、前年からの低迷がこのまま持続する。 |
| 都市型ホテル（従業員） | ・年が明けてからの予約状況は今一つで先行きに対する不透明感が否めない。 |
| 都市型ホテル（総務担当） | ・例年の受注を比べても落ち込んでおり、特に婚礼の落ち込みがひどく、当面はこの流れは変わらない。 |
| タクシー運転手 | ・悪いなりに安定していて、良くなることもないが悪くなることもない。 |
| 通信会社（経営者） | ・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しは見えないまま、推移している。 |
| 通信会社（企画担当） | ・今後、ADSL商品は足踏み、他方ひかり商品は右上がりになっていくが、今年前半はまだその動きは目につくまではない。 |
| 通信会社（管理担当） | ・市場が盛り上がり欠けている。 |

| | | | |
|--------|--------|---------------------------|--|
| | | テーマパーク（財務担当） | ・今の感じからして明るさは見えない。これといったイベントもなく客数増、消費単価のアップに結びつくものはな |
| | | ゴルフ場（営業担当） | ・予約数が去年とほとんど変わらないか、わずかだが減っている。 |
| | | 美容室（経営者） | ・客や同業者からは、これから店を閉めるといった話しか聞かえてこない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・今後も客数、単価、客層の動きは変わらず、あまり大きな変化はない。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・年度末、年度始めを迎えるに当たって特に上昇の動きが見受けられない。公共工事、民間工事共にアップする要因が見当たらない。 |
| | やや悪くなる | 百貨店（販売担当） | ・気温や気候にも春夏物、特に夏物商品の動きが非常に不透明である。 |
| | | スーパー（店長） | ・客に買い渋り、将来への不安を感じ、客単価も上がらずこの状態が当分続く。 |
| | | スーパー（店長） | ・新入学に伴う出費、固定資産税の支払等により食費への出費が減る。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・暖冬でおでん鍋材料の動きが悪い。又ビールの値上がりの影響が思った以上で相当の気温上昇以外動きそうにな |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・収入が増えないために必要以上は買わない傾向が続く。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・商店街では、2月には空きビルとなったファッションビルの解体が始まる。また1月20日物販の跡に出店した飲食店も撤退してしまい、空き店舗となってしまった。明るい話題がないこのままの傾向が続く。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・新商品、拡販期等のお客様の動きが依然として鈍く、当分の間続く。 |
| | | 乗用車販売店（サービス担当） | ・販売量、単価とも以前に比べて悪くなってきている。 |
| | | その他専門店〔スポーツ〕（店長） | ・3月にオープンする地方初の大型アウトレット専門店のために界隈の客はそちらに集中し、また単価も下がって |
| | | スナック（経営者） | ・寒かったり雨が降ったりで今月は悪かったので暖かくなれば多少は増える。 |
| | | タクシー運転手 | ・客と話しをしても我々の仕事が増えるとは思えない。単価も減っているし乗車回数も減っている状態がこのまま続く。 |
| | | 通信会社（広報担当） | ・携帯電話市場に飽和感があり、他社と競争が激化する。 |
| | | 通信会社（通信事業担当） | ・新規加入数は、ほぼ例年通りだが、解約数が増えつつあり、純増加数がなかなか伸びない。 |
| | | その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当） | ・温浴業界においても限られたパイを奪い合っている様相が強くなっている。大型競合店の増加に伴い、既に広域客の取り合いの影響が出始めており、今後更に厳しくなってくる。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・県の財政が危機的な状況にあることから予算削減、事業の凍結などが予想される。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・建築材料のコストの値上がりなどのため、客が工事を見合わせのではないかと。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・当月の来場者の来場内容が悪く、受注減少につながる動きになっているように思われる。 |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | ・新規の発売物件の予定がなく、既存物件も販売が進んでいることから、売り難い物件の割合が増えることが予想され、それに伴い販売戸数は減少するものと思われる。 |
| | | 住宅販売会社（販売担当） | ・住宅総合展示場、各種イベントの来客数、土地売出しへの来場者数が前年に比べ20%以上ダウンしている。 |
| | 悪くなる | 住関連専門店（営業担当） | ・2月に目の前の大型店が家具を大々的に取り扱うようになる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・台風により落ち込んだ受注が回復せず、2月、3月も前年比で2割程度減少している。 |
| 企業動向関連 | 良くなる | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・3か月先には、顧客は災害復旧を果たし、反動的な好調が見込まれる。 |
| | やや良くなる | | |
| | 変わらない | 化学工業（総務担当） | ・先月とほとんど変わりがなく、経費節減や業務の合理化・効率化等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騰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等が収益に影響することが考えられる。 |

| | | |
|--------|----------------------------|---|
| | 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） | ・新規の受注がなく、今の案件が終わると生産は低水準となる見込みである。 |
| | 鉄鋼業（総務担当） | ・鋼材需要については、国内需要については製造業を中心に堅調を維持している。輸出需要についても全般的におう盛だが、一部の家電、自動車等で生産減・在庫増が見受けられる。 |
| | 金属製品製造業（総務担当） | ・原料の値上がりがこれからあり、受注は順調だがこの影響が気になる。 |
| | 一般機械器具製造業（経営企画担当） | ・特に海外向けの商品の売上は順調だが、原材料の高騰が続く。 |
| | 電気機械器具製造業（総務担当） | ・自動車関連、家電関連が好調だが携帯の受注が入ってこず、底上げが見られない。 |
| | 通信業（社員） | ・現在の営業展開においては大変厳しい。今後2～3か月後に景気好転に向かうとは思えない。グループ会経営面でも大変厳しいものがあり、次年度計画策定に苦慮している。更に一層の効率化と売上増が求められている。次年度以降の受注に向けて種まきをしたい。 |
| | 通信業（営業企画担当） | ・IT促進、固定電話基本料値下げなど、ユーザーサイドにとっては追い風が、通信業界にとっては収益圧迫要素であり、シェア争いが更に激化する。収益確保に向けたコストダウンや体質改善が従来以上に求められるため、通信業界の景況は当分上向くことは考えられない。 |
| | 金融業（営業担当） | ・良いところの下請も元々受注価格が厳しく、コストの削減がきつくて人件費に回せない。基本的には仕事の確保も難しく、とにかくコストの削減に追われるといった状況が |
| | 金融業（業界情報担当） | ・生産水準は引き続き高水準が見込まれるが、原材料高と為替の円高懸念は依然強く、景気の先行きは不透明であ |
| | 会計事務所（職員） | ・公共機関の入札の見通しがかなり厳しく、予測がつけにくい状態で、かなり厳しい対応を迫られている事業所もある。全体的に、活気が感じられない。 |
| | その他サービス業 [清掃具レンタル]（情報管理担当） | ・店個別では前年並みの売上が確保できそうだが、全国ではマイナス成長である。事業者市場では末端の値崩れが止まらず、家庭用では解約が止まらないといった状態であ |
| やや悪くなる | 食料品製造業（総務担当） | ・大手取引先の売上が減っていて、カバーできておらず先行き不安定である。 |
| | 非鉄金属製造業（経理担当） | ・電子材料関連は在庫調整に向かっているのではないかと。国内消費だけをみればモノ余りで使い捨て前提となっているが、そういった成長戦略では持続的発展は無理な気がするが、ここにきて原油高のあおりでさまざまな材料が値上げとなってきたり、国内市場の低迷とあいまって更に厳しくなる。 |
| | その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当） | ・関係会社から値引き要請が2、3か月後には出てくること覚悟している。そうなるのは多少収支が悪くなる。 |
| | 輸送業（統括） | ・見込み件数が少ない。この調子だと昨年と比べて受注量が減少するのは間違いない。 |
| | コピーサービス業（管理担当） | ・原材料の値上がりに加え、受注単価の引下げや金利の上昇が懸念される。 |
| 悪くなる | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | ・原材料の値上がりに加え、受注単価の引下げや金利の上昇が懸念される。 |
| 雇用関連 | 良くなる | - |
| | やや良くなる | - |
| | 求人情報誌製作会社（担当者） | ・採用計画を立案するペースが以前より速くなってきた。 |
| | 民間職業紹介機関（職員） | ・年度末を迎えるに当たり来期予算枠を増加させ、更に生産性向上を図るための施策を講じるのではないかと予測する。 |
| 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | ・人材派遣需要は相変わらず堅調で、幅広い職種の求人があるが、事務系、作業系、営業・販売系のいずれも人材の供給が不十分で、需要に対応しきれない状況になってい |
| | 人材派遣会社（支店長） | ・これから大型出店の進展に伴い淘汰されてくる所も出てきて、去年ほどは良くないのではないかと。特に市内デパートなどは集客状況が悪くなっていく。 |
| | 求人情報誌製作会社（支店長） | ・求人数は高位安定といったところ。年度末の時期的な要因による振れ幅はあるが、当面は継続する。 |
| | 職業安定所（職員） | ・最近の大きな動きだった菓子製造業の規模拡大やコールセンターなど新規事業展開に伴う大量求人も一段落し、しばらくは求人数は今の状態が続く。 |
| | 職業安定所（職員） | ・小規模な建設業者で募集を中止した所もあり、先行きは不透明である。 |

| | | |
|--------|----------------|---|
| | 職業安定所（職員） | ・派遣やパート、請負求人、臨時求人が増加傾向にあり、まだまだ先行きが不透明であることを示している。また求職者も在職者やパートを中心に増加している。 |
| | 職業安定所（雇用開発担当） | ・企業、業種によるばらつきがあるが、人手不足が生じているかについて明確な判断はできない。 |
| | 学校〔大学〕（就職担当） | ・特に新年度に対する求人が4月に向けてゆっくりと動いて行く。 |
| | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・活発な求人・採用活動があるのは一部の専門職に限られていて、その他の専門職や、いわゆる一般事務系については良質な正規雇用の求人が少なく、また、年度末に向けて更に求人件数全体が減少する時期になる。 |
| やや悪くなる | 民間職業紹介機関（職員） | ・正社員に担当させている業務で就業難易度の低い方から、補充を派遣等に切り替えてくる求人が増えている流れが大きくなっている。 |
| 悪くなる | - | - |