

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・天候に恵まれ、入店客数が増えている。
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・売上、客数共に対前年100%を超えた。家族単位での利用頻度が増えている。また、企業のスポーツクラブの利用が目立った。会社員の利用頻度も女性の頻度も増えている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・数字の増加というよりも、客の様子、反応が早くなっている。少し商品に目が向いてきているのかという判断である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・展示会を開催したが、客に動きがあり購買に結びつく兆しができた。
		百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・母の日は、婦人服は好みもあるし高額のため、お花や食事、生活雑貨をプレゼントするという低額なものを贈る傾向が今年は強かった。しかしヤングショップについては、久々のヒットアイテムが生まれていて、短い丈のパンツやキャミソール等の動きが良く、3か月前よりはかなり良い結果を出せている。
		百貨店（売場担 当）	単価の動き	・先月、先々月よりも客単価が125%とアップしてきている。
		百貨店（販売担 当）	来客数の動き	・3月に行なった改装後、3か月経った現在も、売上、客数ともに前年をクリアしている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売点数が尻上がりに数か月上がっている。今月が前年の105といった感じで昨年の10月くらいから徐々に102、103、今月とうとう販売点数が105となるなど少しずつ良くなっている。
		スーパー（店舗 運営担当）	販売量の動き	・5月1日より実施した総額表示の形式変更が効を奏している。来店客数で1.2ポイント、買上点数が0.4ポイント増加していて売上グロスの額では102.1%前年実績を上回っている。
		スーパー（販売 担当）	販売量の動き	・売上に対して、客の買上げ点数がだいぶ増えてきている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、売上は0.5%のアップとなっており、前年比もクリアしている。特に客数は約1.0%のアップ、絶対数で見ると12人の増、単価は1.2%下がって前年割れたが客数が伸びている為、3か月前より前年比で伸長している。
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前からの流れで、夏物の動きが良くなりつつある。
		衣料品専門店 （販売促進担 当）	販売量の動き	・今月は売上、客数ともに120%とかなり伸びており、特にメンズの動きがよい。ゴールデンウィークも客の動向は良かったが、明けても客足も落ちず春物、夏物と非常に好調である。
		乗用車販売店 （統括）	来客数の動き	・例年5月は大型連休が入り来店客数は少ない傾向で特に月末に近づくにつれて減少するが、今年は商品のせいか来店客は多く、販売量も多い。
		自動車備品販売 店（経営者）	来客数の動き	・前年が低い水準であったとは言え、客数は先月及び今月も前期実績を上回っており回復傾向が見られる。加えて引き続き高額品の売上も堅調に推移している。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が3か月前に比べて少しではあるが伸びつつある。
		観光型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・冬場の閑散期に比べ、単価、人の動きともよくなっており、さらに先行の予約が大きく動いている。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊部門については、3か月前同様前年並みに推移しているが、宴会部門において、婚礼件数及び、一般宴会も前年を上回ったため、総収入で前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークでは、家族旅行や若いカップルが例年より多く宿泊した。
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・予想よりも低温が続き花期が若干遅れたが、学校団体や福祉施設など団体の遠足での利用が増えた。また低温ではあったが晴天が続いたため予約のキャンセルも少なかった。

	競艇場（職員）	来客数の動き	・ゴールデンウィークで行なわれたレースでは来客数の増加、及び18日、中旬から開催されたレースについてはレジャーチャンネルを通して全国でテレビ放送をしたため電話投票の売上が増加した。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・同じように宣伝などを行っても、新規来客数が伸びない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・季節的には5月は良くなるのだが、今年の場合はあまり良くなく、むしろ少し落ち込んでいるくらいある。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子が悪いなりに安定してしまったのか、将来に対して漠然たる不安が薄れたように感じた。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	販売量の動き	・今月は連休もあり、例年に比べても若干来店数少なくなっているが、それに加えて一度に注文されるゴム印等も若干少なくなっている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・近隣デパートの閉店セールが終わり、例年はゴールデンウィーク以降ダウンする売上も今年はダウンせず、特にボリュームゾーンの婦人服の伸びが良い。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・先般の県職員に続き、6月から市職員の平均4.2%の賃金カットが決定した。そのため、紳士スーツを中心にビジネス関連の低迷が顕著となった。
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・ゴールデンウィークあたりより、従来あまり来店しなかったファミリーの客が多かった。また、ウィークエンドが非常に好天に恵まれており、それも良い要素となった。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は前年をクリアしているが、全店として客数が前年を3ポイント割り込んでいる。特に3か月前にオープンしたディスカウント店がかなり広範囲からの集客をしていて、近くの店舗は大きく影響を受けている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・一人当たりの買上点数も以前と変わりも無く、競合店のチラシ等をもみても際立った変化もない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・安い商品の購入が多いため、一品単価の下落が続いている。買上げ点数については横ばいである。
	スーパー（店長）	単価の動き	・4月以降、客の客数に関しては、前年比をクリアしているが買上げ点数、客単価においては3か月前と同様、5%から10%の落ち込みと非常に苦戦している。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・特売の目玉商品がすごく数が出るが、同じ特売でもそこそこという値段のものは、そんなに出ない。目玉商品だけが飛び抜けている。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・客数も販売量も微増、しかし客単価が伸びないため売上高が前年維持がやっとの状況である。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上自体は横ばいで推移しているが、雨が少ない分だけ前年落ちするところが落ちていない。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の多い店と少ない店がはっきりしている。やはり安い店の方が繁盛している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク以降、客の財布のひもが堅くなったように思われる。来店客数は昨年と比べると落ち込みは少ないが、買上げ個数が落ち込み、売上が5%程度ダウンした。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・全体の客数的には昨年並でそう悪くはなく、カジュアル関係シャツ関係はまずまず好調だが、背広が点数がやや厳しいし単価的にもかなり幅がある。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・客を自社競合店に取られ、それから他社競合店に取られ、周辺にショッピングセンターができたのでこれに客を取られている事などから、来客数が若干減っている。
	家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・エアコンの売れ行きが若干ではあるが例年より早い動き出しで、売上が前年を上回っている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・2、3か月前と比較すると販売量が少し減少している。それほど悪いと感じる要素もないが、決算前後が影響しているのか4月、5月と量が減少している。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・5月の販売状況は前年を若干上回っているが、これは新型車効果によるもので、お客様の来店数、商談件数から比較すると前年より下回っている。	

	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・新車の受注台数は、県内市場で前年並であるが、個人ユーザーの小型車志向がますます強くなり、また法人ユーザーも社用車を小型化したり保有台数をできる限り少なくしようとする傾向が強くなる。
	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・受注量が横ばいで、相変わらず前年割れが続いている、良くなる兆しがあまり見受けられない。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・昼は入客がまずまずだが、夜の入客が減少したまま推移した。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・当月は、本来ならビアガーデン対策としてビールを安く売って集客を狙う月だが、ビールの値上げで来月へと延期になり当月の集客は幾分か悪かった。
	その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・来客数は2桁の伸びだが客単価は2桁のダウンとなっている。価格変更を実施したためまだ様子見の状態である。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・婚礼宴会は依然として不振が続いており、宿泊・一般宴会ほか全般的に前年対比マイナス基調である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークなので各タクシー会社も売上を期待していたが、昨年に比べて客の出入りがあまり良くなかった。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数ヶ月の実績から低下したままであり、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、更に減少も見られる。
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・5月の入園者に関しては、ゴールデンウィークまでは、ほぼ前年並だがそれ以降はかなり落ち込んでいる。消費単価的には前年を多少上回るペースで進んでいる。
	美容室(経営者)	単価の動き	・ここ3か月というわけではなくて、ここ1、2年ぐらいは、客単価の伸びが非常に悪い。安いものが出まわっているというのもあるが、いまいち消費者がお金を使わない現象は変わりない。
	住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・既存物件の販売を続けているが、先月と同様に新規物件が無いため全体の契約数は伸び悩んでいる。ゴールデンウィークにイベントを開催してモデルルームへの来場者は増加したものの、契約戸数は目標を下回っている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・ベビーと子供服の小売店だが、月を追うごとに大変厳しいものがある。客が求める単価が下がっているのはもちろんだが、それ以上の付加価値を求めるようである。安いものでより付加価値があるものでないと買わない、高いものであればそれ以上のよりすごい付加価値がついているものでなければ買わないという、非常に厳しい状況である。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・近所に大型の商業施設ができ、大変な人出でこちらの方は全く人出がない。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・母の日までの日数が1日減り、そのマイナス分が後半取り返せない。一旦上がりかけた夏物も後半急に失速してきて、売上は前年の97%の見込みである。
	スーパー(店長)	単価の動き	・ゴールデンウィーク明けから客単価がぐっと落ちている。一人当たり平均5%ダウンが現状続いており、消費行動が購買意欲も含めて下がってきている。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・昨年よりも気温の上昇が遅く、お客様の購買意欲が高まっていない。
	衣料品専門店(地域ブロック長)	来客数の動き	・ゴールデンウィークは天候に恵まれたため、イベント、行楽に人が流れショッピング客が少なかった。
	家電量販店(店員)	来客数の動き	・自社競合もあるせいか、来客数がぐっと減っている。
	住関連専門店(広告企画担当)	単価の動き	・結婚・新築などの準備期間がますます短くなっており、「とりあえず」という買い方が目立ってきている。必然的に単価のダウンにつながる。
	住関連専門店(営業担当)	販売量の動き	・家具店は客が少なくても、単体の客で高額な商品を買う場合があるが、客数も減ってきており、高額な商品を買う客も減ってきているので、従って売上がさらに悪くなっている。

		その他専門店 [時計](経営者)	お客様の様子	・指輪のリフォームの催事をしたが、新規に商品を買うのではなくて1~2万の見積りで作り変えるのにも慎重に考え、その場では決めない人が多い。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・今月は大型連休があったため、大変悪かった。3連休、10連休のところは休日が多すぎて儉約をし、我々は特に悪かった。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・レストランの催事の予約状況が、3か月前の同企画に比べ悪くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月、1、2、3と4か月は前年を上回り、またこの4、5月はやや前年を下回っている。ただ客の声としては6月からのボーナスの話が出て、ここ数十年で一番多くの額が出ている話があるなどムード的にはいい感じである。
		通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・夏の商戦期前ということもあり、買い控えがあるうかと思うが、販売の伸びは確実に低下している。
		設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・新築工事の仕事が官・民両方全体的に減っていると、同業者の声が多い。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場数は、低水準で推移しており、なおかつ今月に至っては通常来場者がある土曜日に来場者が一組もなかった日があり、来場数の陰りがさらに大きくなりつつある。
悪くなっている				
良くなっている				
やや良くなっている				
企業 動向 関連		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率を維持している。物流費・原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が上がってきている。
		化学工業(総務担当)	取引先の様子	・今年度に入り当社取引先のメーカー(高性能樹脂関連)からの受注は好調である。メーカーの生産能力増の計画も現実になってきている。
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連が好調でフル操業の状態が続いている。エアコン関連も昨年の欧米の猛暑の経験から海外からの受注旺盛となってきたこのラインもフル操業状態。携帯関連はしばらく落ち着いていたが、今より次世代向け受注復活し、新規雇用確保に乗り出した。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・生産を休止していた製品の生産を再開した。
		輸送業(統括)	取引先の様子	・全国組織のサービス業等が当社が管轄する県内への出店がやや増加している。そのため当社との取引件数も多少増加傾向になっている。
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。樹脂原料価格の上昇や減価償却費の増大などから利益は伸び悩んでいるが、受注は順調に拡大中である。
変わらない		繊維工業(統括担当)	受注量や販売量の動き	・夏物衣料の商戦の時期であるが相変わらず天候不順で受注量や販売量の動きがいまいちで苦しんでいる。
		窯業・土石製品製造業(総務経理担当)	受注量や販売量の動き	・例年5月は受注生産が落ち込むが、今年は過去に例がない落ち込みである。生産の谷間ということもあるが厳しい状況である。
		鉄鋼業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・汎用製品など一部製品については価格上昇が停滞傾向にあり、海外輸入も増え始めている。しかしながら、高級品種については、依然堅調に推移しているものの市場動向の見極めが必要である。
		非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・素材系の値段高騰傾向は続いている。思わぬものが高騰しているという実感があり、上海万博(2010年)まではこういった傾向が続くのではないか。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量は豊富であり、工場は残業及び休出のフル生産である。
		一般機械器具製造業(経営企画担当)	それ以外	・引き続き原材料の高騰に伴う生産コストの悪化が懸念されるが、春の新製品を中心に国内での自社製品の売上が好調に推移している。

	通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存のお客様からの受注分の増は現在見込めず、横ばいもしくは減少傾向である。また、新たなメニューでの受注拡大と昨年度以上の売上を求められているが、昨年より厳しいものがある。	
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの値動きはあまりなく、新年度に入っても、高品質・高価格の専用線からブロードバンド回線利用などの低価格サービスに移行する状況が続いている。	
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度が変わり、仕事がない状況は変わらない。期待感が大きい分だけ失望感がまた大きくなった。ただ仕事が無いだけではなく、卸売業に関しても受注が小口になってきたという傾向がずっと続いている。販売価格に対しても大きく響いてきている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・3月度締めめの法人の決算数字がほぼ出てきているが、当期の利益は前年を上回っているところも結構ある。しかし、その内容は経費を極限まで切り詰めて利益を確保しているため、一部製造業を除き、決して好況のためではない。	
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・9月までの受注予測が前年減で、減収の状況に変わりはない。	
やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はやや減少しており、購入資材の値上がりに加え取引先からの受注価格の引き下げもあり、非常に厳しい状況である。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・本社からの受注が目に見えて減少してきている。以前はある程度受注が見込めた商品が何割かは必ずあり、新商品と合わせなんとか生産量を保ってきたが、ここにきてその見込みが全くあてにならなくなってきているとのことであり、実際の販売状況を見た上でないと決めづらくなってきている。	
	建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間工事、特に分譲マンションの物件に今まで参加していなかった大手ゼネコンが参加し始めた。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・業種によって、ばらつきがあるものの新規求人数は、前年同月比で10か月ぶりに上回った。また、就職件数も前年同月比で10%以上増加した。しかし、派遣・請負求人も多数あり、雇用環境が良くなってきているとは考えにくい。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・既に依頼を頂いている求人情報（顕在求人）に加え潜在ニーズを人事レベル（経営者ではなく）で発掘できる機会が増えた。顕在ニーズの件でクライアントと打合せをしている際に潜在的な人材ニーズが浮上り、そのまま依頼を受ける（顕在化）ケースが増えた。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・昨年度の同時期に比べて、求人件数が約250件あまり増加している。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・繁忙により一貫性による採用はあるが、好景気による採用というより団塊世代問題の人材確保によるものが多い。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は大きな変化はない。増加した業種は情報サービス業と食料品製造業、飲食店であり、増加要因は特定企業からの大量求人によるものであって、景気動向によるものではない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の採用意欲が高くなってきたことの現われか、新規求人数が前年同月及び3か月前に比べて増加している。特に初めて従業員を募集するといった事業者が目立った。	
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数が減少し、新規求職者が増加したことから有効求人倍率が低下したが、昨年度のこの時期と同じ傾向を示していることから変わらないと判断した。	

	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場大手のシステム開発系企業で、業務の増加がなく、かなりレベルの高い人がいたら欲しいとの「たれば」の求人になり、実質の求人はその分減ったことに等しい。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年同時期と比べて求人票の受理件数に増減がなく、地域各企業の採用活動はまだ活発化していない。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている			