

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			
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・最近朝夕の気温が下がったこともあり、ミセスでは薄い羽織物がよく動くようになった。相変わらず単品買い中心ではあるが、セット販売も徐々に増加し始めた。婦人服全体でも昨年の数字は確保できそうである。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・当ビル入居テナントについて、画一的に売上が上昇しているわけではないが、前年比で見ると売上が上昇しているテナントが多い。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・複数の催事を組み合わせることにより、顧客に対する訴求力が上がった。地域マスコミの取上げもあり、近年は足が遠のいていた顧客を呼び戻した。久しぶりに来店した、という声も多く聞かれた。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・ここ半年余りは、販売点数が前年比106%くらいであったが、今月に入り販売点数が107%、来客数が103%くらいと良くなっている。ただし、一品単価は如々にダウンしているが、販売点数と来客数でカバーしている。
		家電量販店（予 算担当）	販売量の動き	・全体の単価は相変わらず下落傾向にあるが、高額商品、特にマッサージチェア、薄型テレビが伸びており売上増につながっている。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・8月の販売量は前年と比較し115%アップと大幅に向上した。また、お客様の来店数も前年を上回った。
		自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・高額品及び集客用品ともに堅調な動きである。前月に比べるとやや一服の感はあるが、それでも販促施策に対するお客様の反応も良く、心配のない推移となっている。
		その他小売（営 業担当）	販売量の動き	・単価はほぼ横ばいであるが、鉄道、船など交通拠点での販売量の伸びが大きい。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・当月は料飲部門が婚礼を中心に好調で、また、客室も前年には若干届かないが回復基調にある。
		タクシー運転手	販売量の動き	・国体の相乗効果がみられ、特に9月の状況はかつてない前年対比の伸びをみせている。また設備投資も進んでおり、景気は上向いている。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・季節に変わりなく、来店客数が軒並み減少している。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・季節の変わり目ではあるがまだまだ残暑が厳しいこともあり、顧客の購買意欲がわいていない。かといってさめているわけでもないようだ。
		一般小売店 〔靴〕（経営 者）	お客様の様子	・客は商品を探したり購入する時に価格を非常に明確に設定しており、この価格を超える購入はない。
		一般小売店 〔茶〕（経営 者）	販売量の動き	・ニュース等の情報では景気が良くなっているという話が出ているが、それは輸入業者等ごく一部の業者のことであって、当商店街の景気ははっきり言って悪くなっている。一般の小売業者は大変不安を感じながら商売をしている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・前年より台風上陸が1回少なかった分、売上を乗せることができた。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・秋物を一斉展開始めたが、動きは紳士中心に低迷している。その中で、今秋より全店にて展開を始めた、低価格商品の動きは良好で、顧客の選択肢に価格が今まで以上に重要なポイントになってきた感がある。
		百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・季節の端境期で、ファッション関連については非常に難しい時期ではあるが、アクセサリー関連や高額商品の動きがまずまずで、また後半ヤングを中心とした商品が動き出してきている。
		百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・8月まで順調だった婦人服も9月に入り足踏みを始めた。気温も昨年より約2度くらい高いということもあり、本来売れるべきセーターなどが、Tシャツに変わり低単価の物がまだまだ売れていて、なかなか売上増につながらない。しかし、トレンド素材は順調に売れており今後に期待したい。

スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入り、税込価格88円均一セールなど競合店のチラシ価格が強烈になり、顧客の買い回り等がみられ、顧客の減少が大きくなっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・平均客単価も変化がなく、また競合店の状況も今落ちついたような状況の中で、変化はみられない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシの回数を増やしたので、来客数は前年比105%の伸びをみせている。しかし、客単価・購入点数ともに95%くらいで推移している。したがって、来客数の増加が売上増につながっていない。
スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価の下落が非常に大きい。
スーパー（店長）	単価の動き	・競合店が出店して約1年経過したが、来客数は97.1%とだいぶ戻ってきている。しかし客単価92.7%と落ち込みが激しく、売上は悪い状態で推移している。
スーパー（店舗運営担当）	単価の動き	・客数は変わらないが、客単価がほんのわずかだが落ちている。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月はチョコレートの新商品が多数販売されたが、手には取るものの購入する顧客は非常に少ない。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数に関しては以前より改善されていると思われるが、客が必要な物しか購入しない傾向は変わらない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・悪くなったままの来客数は変わらず、新規の客も増えない。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・9月の傾向は、秋物の立ち上がりにおいて低価格層から中価格層の顧客が多い。例年ならば、高額商品の顧客も動くのであるが、昨年とは若干違う。
衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・ブライダル関連で、フォーマルとヤングスーツが動いている。フォーマルは高額商品が売れている。
衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は来客数はあまり変化がない。フリースは先物買いの顧客が多いが、メンズについては日中の暑さの影響からか様子見の客が多く、購入客の増加にはつながっていない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・デジタル商品・DVD・薄型テレビ・デジカメ等の価格が低下しているが、顧客の買い控えもみられ、なかなか購入までには至っていない。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・パソコン関係の新商品が出揃った割には、売上は伸びていない。単価も低下している。大型テレビ関係（液晶・プラズマ）については、顕著な動きがあるが、全体的にはあまり良くない。季節商品もあまり良くない。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・決算月ではあるが、自社競合店がオープンするということで、来客数の減少が見受けられる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当社の扱う車種は大型車が比較的多く、特に燃料の高騰がかなり影響しているのか販売台数は前年マイナスとなっている。商談の中でも、燃費に対する顧客の反応が敏感になっている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既客中心の拡販策を行っているために、その策の良し悪しで来場客数が変化しているのが現状である。純粹な新規来店客数をみると依然厳しい状態が続いている。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売量の動きはあまり変化ないが、それでも前年に比べると少し伸びている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大型の案件はますますあるが、件数は多少減少している。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・数店営業時間を深夜まで伸ばして何とか前年比が伸びているが、ただ単に営業時間を伸ばしたのみなので、実質横ばいの状態である。新しい企画も盛り上がり欠けている。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ客数は増加、客単価は減少しており売上に対する効果はあまり変わっていない。
観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・旅行シーズンに入ったが、今年も台風の影響が出たため、利用者が大きく減少した。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客数は増えたが客単価が下がってしまったため、売上は前年より下回っている。	
都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・宿泊に関しては前年比増加傾向にあり、一般宴会においても前年並みになってはいるものの、婚礼部門が低調基調にあり、総じて大きな変化は感じられない。	
タクシー運転手	単価の動き	・乗客数・販売量は以前からあまり変化していないが、単価が低下しているため、売上減となっている。中・長距離の客数の差で、その日の売上が大きく左右される。	
タクシー運転手	来客数の動き	・依然として乗客数は減少している。景気は回復と報道されているが、山陰では実感がなく、悪いままで継続している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・9月も日中は病院や営業の乗客で売上はほとんど変化がない。しかし夜間は代行運転の利用が増加し、タクシーの顧客を10%くらい取られている。	
テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・来客数だけの比較では3か前と大きな差異はないが、今月はイベントも多数企画していたことと、3連休が2回あったことを考慮すれば、決して良いとは思えない。また、愛知万博の影響もあったと思われる。	
テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・行楽シーズンの開始時期が国政選挙と重なり注目度が低くなってしまった。また台風襲来による復旧に手間取ったことで、好転の見込みが、出鼻をくじかれてしまった。	
競艇場(職員) 美容室(経営者)	販売量の動き 競争相手の様子	・来客数は3か月前と比べて横ばいである。 ・競合店の話で、今まで新規の客が多かった店でも、だんだん来客数が減っている又は横ばい状態であるという話を聞くので、出店数が増加するにしたがって、来客数は減少すると思われる。	
美容室(経営者)	単価の動き	・来客数は飛躍的に伸びているが、客単価の伸びがなく売上は平行線よりやや良いという程度で、決して景気の良い状態ではない。	
設計事務所(経営者)	単価の動き	・顧客の話を総合すると、給与所得などの伸びなどが抑えられているため、意識的に消費額を抑制している傾向にある。	
設計事務所(経営者)	販売量の動き	・建設業関係はまだまだ低迷している。周辺をみても、受注高が落ちているという話ばかりである。	
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・今年に入って来場者は、低水準にて推移しており、ここ3か月間においても変化の兆候はみえてきていない状況が続いている。数少ない来場者の購買意欲もあまり盛り上がってきていない。	
住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・月次の契約目標を達成している現場もあれば全く目標に届いていない現場もあり、全体としては少し目標数値を下回っている。	
住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・リフォーム客は増えているが、建て替え客が増えない。	
やや悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・ベビー・子供服の需給バランスの崩壊によるデフレ傾向・価格低下に歯止めがかからない。ショッピングセンターに入っているが、食料品・飲食・ゲームセンター・アミューズメントといったところは売上が増加しているが、ファッション等物品の販売は非常に厳しい状況である。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街の来客数が日々減少している。本当に大変な時期である。
	一般小売店[印章] (営業担当)	来客数の動き	・来客数の減少が感じられるとともに、連休であるにもかかわらず、隣の水族館の来客も減少している。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今年も台風の影響を受け、一日分の売上が減少している。クールビズ効果の反動なのか、紳士服部門が大きく前年より落ち込んでいる。最終の売上が4週連続で前年を割っていて客数の落ち込みが顕著になっている。
	百貨店(販売担当)	来客数の動き	・台風・選挙の影響で、来客数が昨年と比較して約5%減少している。また、気温が高いため、秋物の動きが悪い。
	衣料品専門店 (地域ブロック長)	販売量の動き	・残暑が長引き、秋物の動きが悪い。

		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・これまでは5年で買い替えをしていた法人ユーザーが、使用期間をさらに1年、2年と延長している傾向にあり、依然厳しい状況である。
		住関連専門店 (広告企画担当)	来客数の動き	・家具を揃えるという心境になっていないとか、必要最低限をそろえるために、実生活で本当に困っている物だけをそろえるという感じで、来客数が減っている。
		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	・売上・客数ともに前年比約95%位で推移している。原因は近隣の新しいマンションの入居が一段落したこと、高額商品のため一度での来店では決まらず、再来店でやっと決まる顧客が多いことなどによる。
		その他専門店 [スポーツ] (店長)	来客数の動き	・気温が高く、秋のシーズンの商品を見に来るお客様が非常に少ない。
		一般レストラン (店長)	競争相手の様子	・以前はクレジットカードを利用する顧客が多かったが、最近は現金での支払がほとんどである。支払の段階で価格を気にする様子が目に留まる。
		スナック(経営者)	競争相手の様子	・9月は連休が数回続いたことと、選挙があったことと、国体があったが市内は競技が全然なかったことなどから良くなかった。駅の周りは、焼鳥屋・居酒屋は良かったが、バー・スナックは良くなかった。
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・9月の宴会に例年の伸びがなかった。10月も直近の予約に伸びがない。
		旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・4月から8月位までは前年通りの売上を持続していたが、9月から11月までは国体の関係で県外へ団体で出かける顧客が非常に少なく低迷している。
		通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量・顧客数ともに減少している。
		通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・新商品端末が今のところない。また、競合他社にシェアを奪われている。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・100人を超えるような大きな団体が減って、10~20人程度の団体が増えている。大規模団体はほとんど愛知万博へ行っているようだ。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・当商店街は駐車場を経営しているが、その駐車場の入場が極端に落ちている。原因としては、愛知万博の開催も理由のひとつだろうが、近年にない落ち込みである。
		スーパー(総務担当)	単価の動き	・野菜の単価が低調なのを織り込んで、客単価が総じて安くなっている。
		コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・取引先との特売条件でもかなり厳しい条件提示が来ているので、条件が合わずに特売を見送ることもある。同業他社との競合もかなり厳しく、取引先チェーン自体も利益を必ずしも確保出来ていないと思われるので、食品業界全体が厳しい。
		その他専門店 [時計](経営者)	お客様の様子	・金地金、金貨の販売・買取をしているが、普通は販売のほうが多いのに、今月は買取の金額が販売の3倍以上もあった。
企業動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・生産量、出荷量とも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である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が出ている。
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売量は順調に推移している。特に自動車関連の樹脂原料は今後も伸びる。
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・過去1年間続いている当社の生産能力以上の受注は、今もなお続いている。そのため、価格より納期重視の顧客が多い。
		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・鉄道関連ともに好調な受注が続いている。また白物家電も猛暑の影響からフル操業となっている。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は、相変わらず高水準であるが、若干、落ち着いてきた。

	建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・今期9月までの受注高は前年比1.4倍となっており、景気は上向き傾向にあると感じられる。その中でも特に社会福祉関連と関東地方のマンションの受注が伸びている事が受注高の伸びの要因の一つである。	
	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。売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇から利益は伸び悩んでいる。	
変わらない	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	・大型案件の引き合いは依然として少ないが、小口の緊急注文が多くあり、製造現場は残業体制を敷いている。付加加工の多い製品が多い状態が継続中である。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、国内向けは苦戦を強いられているが、海外向けについては引き続き順調に推移している。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいのままで推移しているが、引き続き原材料価格は高止まりのままであり、企業の採算は良くない状況が続いている。	
	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	・原油値上げによる原材料費の高騰や人件費アップによる原価高に対し、商品売価は据置きせざるを得ず非常に苦しい状況が続いている。	
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・マンション事業及び小売業の出店計画は、多少増加している。	
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信サービスにおいては、ギャランティー型の高品質高価格商品が減少し続けており、一方でベストエフォート型の低価格商品に対してセキュリティや伝送能力等の品質アップを要求する声が高まっている。インターネットを利用した社内ネットワーク構築など、通信事業者以外の提供するシステムを採用するユーザも増えており、販売価格上昇など望めない状況である。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・賃貸の管理業を扱うにあたって、家賃の滞納者が最近顕著になっていて、これが非常に増加している。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・販売業は、大体において売上の数量は増加しているものの、値引きの幅も増加しており、売上の額はむしろ低下気味である。また製造業、サービス業も売上高の伸び悩みが目立つ。	
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・8月度と3か月前の5月度を比較すると、水揚数量で1154tの減少、水揚金額で6320万円の大減少となった。水揚数量の減少原因は、沖合い底引き網・巻網・イカ釣り船の減少。水揚金額の減少原因も同様の3点によるものである。また8月度単月の前年度対比では水揚数量で73tの増加、率で108.9%である。水揚金額で6300万円の減少、率で86%である。水揚数量の増加理由は、沖合い底引き網・小型大型定地網等の増加。水揚金額の減少理由は中型巻網・小型イカ釣り船の減少のためである。	
	食品製造業（総務担当）	それ以外	・原油価格の値上がりにより、コスト面が高くなっている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中央での大手企業・製造業では大変良いところもあるようだが、この地域では良い材料が全くなく、ますます低下傾向にある。	
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	求人情報誌制作会社（担当者）	周辺企業の様子	・企業の出す求人情報誌への、読者の反応が悪くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、アウトソーシング業（製造請負業）や情報サービス業（コールセンター）からの大量求人や、介護事業からの新規事業開始に伴う求人などで大幅に増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・人員整理等により、新規求職者数が増加しているものの、新規求人数も増加傾向にあり、新規求人倍率及び月間求人倍率も上昇傾向にある。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月及び3か月前に比較して増加している。求人内容は正社員の求人が増加している。
	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、新規求人数が増加、新規求職者数は減少したことから、求人倍率が上昇した。一部小売業・サービス業からのまとまった求人が目につき始めた。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・採用計画の前倒し、第二新卒積極採用、06年新卒採用の追加、技術部門（設計）の大幅増員計画など人材獲得に向け手段を問わない傾向となってきた。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・雇用については相変わらず求人倍率も高いが、景気が上向きのために伸びているのではなく、人材が不足しているため、特にサービス業や営業職において同じ職種の求人が掲載されているケースが多い。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・基本的には良くなっていると思われるが、企業の対応の良し悪しでかなり差が出てきている。3か月前との比較では横ばいと思われる。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・介護職や製造職、人材派遣といった求人は相変わらずコンスタントに届くが、いわゆる一般事務系の求人やその他の求人が伸び悩んでおり、全体的には足踏み状態が感じられる。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大企業を中心に景気が良くなっているというが、中小企業では景気は必ずしも良くなっていないと答える経営者が多い。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞広告のクライアントからの出稿が前年比マイナスで推移している。10月のクライアントの出稿計画も前年比マイナスとなっている。
悪くなっている	-	-	-