

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	家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が開始されて、初めてのボーナス商戦が期待される。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・親王様ご誕生、地元出身の総理誕生と明るいニュースが続き、客の表情にも明るさが感じられる。また、11月には国民文化祭の開催も控えており、地域的な御祝いムードに刺激され、個人消費も拡大する。
		百貨店（売場担当）	・今まで売上がずっと減少傾向にあった、衣料品の各メーカー共用スペースが好調であるということは、今後の消費動向としては良い傾向であり、10月・11月も期待できる。
		百貨店（販売担当）	・気温の低下が絶対条件にはなるが、改装の効果は2～3か月後もまた良い影響を与える。
		スーパー（店長）	・半年前は前年を割っていたが、それ以降、月間売上が前年を大きく上回るようになってきて、良くなっている。今後もこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・今後も来客数は横ばいながら、客単価アップの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・衣料雑貨は気候の変動で大きく左右されるが、それ以外でも客単価の上昇・来客数の増加がここ数か月続いており、この傾向はもうしばらく続く。
		スーパー（管理担当）	・販売数量・金額共に増加しており、これから悪くなる要因が見つからない。前年比120%超の店舗もあるので、良くなる状態が続く。
		家電量販店（店長）	・来月中旬の岡山県合同の展示会を皮きりに、デジタル家電の増販に期待する。
		家電量販店（店長）	・いよいよ地上デジタル放送の試験放送が始まるにあたり、薄型テレビの需要が増加する。
		家電量販店（店長）	・福山地区も来年4月から地上デジタル放送が開始されるということで、薄型液晶テレビ・プラズマテレビの需要の伸びが期待される。反面、パソコンは新製品が発売されているが、動きは非常に悪い。しかしながら、テレビの動きは大きく前年比140～150%で推移するものと思われ、店全体としては、売上が増加し良い方向になる。
		その他小売（営業担当）	・台風、地震等の自然災害の被害がない限り、現在の微増傾向は継続する。
		一般レストラン（店長）	・新規出店を10月に3店舗予定している。全体的にも良い傾向にある。
		一般レストラン（店長）	・平日の来客数は平年並みであるが、週末の来客数は徐々に増加しつつあり、先行きもまずまずの感触である。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・原油価格も上げ止まった感があり、これから年末を迎え多少でも財布のひもも緩んでくるのではないかと。年末の忘年会は恒例行事として定着しており、今後の予約が増えてくる。
		タクシー運転手	・10月21日から、スポーツレクリエーションの大会が鳥取で開催される。その需要で予約もかなり入っている。
		タクシー運転手	・日常の動きは大きく変わらないが、観光については10月に非常に多く予約が入っている。これは、年齢の高い方々の旅行が増加している傾向とリンクしており、また我々の新たな取組みの結果でもある。
		通信会社（販売企画担当）	・番号ポータビリティ制度の影響はみえていないが、新商品の投入により市場は活性化する。
		テーマパーク（業務担当）	・全体的には昨今の「ガソリン高」とそれに対する客の意識による出控えの影響が大きいですが、ようやくそれに歯止めが掛かりそうなので、今後への期待感がある。
		美容室（経営者）	・増客企画を10月から年内しっかりと実行する。
設計事務所（経営者）	・2007年の大量退職へ向けた動きが始まった気配がある。退職後の第2の人生に備えて、家をリフォームする傾向が見受けられる。		
住宅販売会社（経理担当）	・既存物件の契約数は横ばいだが、新規発売が2物件予定されているため、モデルルームへの来場者数及び契約戸数は増加する。		
変わらない	商店街（代表者）	・商店街に新規入店もあったが、移転した店もあり、今後どのようなになるかわからない。現状としては、空き店舗があっても貸し店舗が無いので入店希望があってもこたえる受け皿がない。	

商店街（代表者）	・人の動きなどからみて良くなる感じはするが、原油高等もあり、横ばい状態が続く。
商店街（代表者）	・客の購買意欲が若干回復している。しかし、世の中の動きですぐに変化し、少子化・デフレ傾向・オーバーストアの三重苦はどれも解消されておらず、今月が少し堅調であっても先行きはまだまだみえない。
商店街（代表者）	・暖冬予報もあり、防寒用品があまり動かない。
百貨店（営業担当）	・今年は暖冬が予想されており、昨年大きな売上を確保した高単価のコートの不振となる。
百貨店（販売促進担当）	・統計によると、市の可処分所得も毎年低下傾向が続き、特に被服に対する消費が落ちてきている。これがミセスゾーンが継続的に低迷する要因の一つと考えられ、今後も景気の回復はしばらく望めない。
百貨店（売場担当）	・9月末に大改装オープンがあるが、それがすぐ売上につながるかどうかが不透明である。
百貨店（購買担当）	・昨年より少し早く9月に入り、重衣料であるダウンやコートが少しずつ動き始めている。また、ニットの動きが大変良いということで、高額商品の動きが見込まれる。しかし、紳士服売場・ミセスゾーンではこれといって目新しいトレンドも見受けられず、なかなか厳しい状況が続く。
スーパー（店長）	・人口は増加していないのに、コンビニエンスストアをはじめとした店舗は増加しており、競争は厳しくなり、来客数確保の一手段としての価格競争がまだまだ続く。
スーパー（店長）	・今月は来客数・客単価共に前年をクリアする事ができ、3か月後もこの数字が続く。
スーパー（総務担当）	・販売数量が上昇傾向にあるため、まだ年内は持続する。
スーパー（経理担当）	・地方経済はなかなか上昇基調にはない。これからも横ばい状態が続く。
コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンスストアについては、先月今月と全体的に微増であるが、出店閉店はかなり激しくなっており、状況としては厳しい。量販店でも元気の良いチェーンと悪いチェーンがはっきりしてきている。前年比の確保は何とかなると思われるが、厳しいなかでやっとという状況である。ただし、年末にかけての商談は順調である。
コンビニ（エリア担当）	・今月の商品の動き・売上状況・来客数からみて、あまり変わらない。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・9月は例年より早めに気温が低下し、秋物の売上を先取りできたが、秋シーズントータルのには大きく変わらない。
衣料品専門店（販売促進担当）	・昨年は12月に一気に寒くなり、アウターがプロパーでかなり売れたが、今年も続くとは限らず、暖冬かどうかで客の様子も変わってくる。
乗用車販売店（統括）	・6か月間販売量で前年割れしている。好転する状況は見当たらない。
乗用車販売店（統括）	・景気の良くなる要素が見当たらない。特に原油高でガソリンに対してシビアになっている。
乗用車販売店（営業担当）	・若干の来場数増はみられるが、客に対して今までどおりのアプローチでは、財布のひもはなかなか緩みそうもなく、新たな接触パターンや接触方法を企画実行する必要がある。
乗用車販売店（サービス担当）	・新型車の投入がまだなく、来客数の動きが多くなる期待が持てない。
乗用車販売店（販売担当）	・ガソリン代の高騰が続く間は、現在の状況がしばらく続く。
自動車備品販売店（経営者）	・来客数がしっかり確保できているだけに、そう懸念はしていない。販促と接客次第で何とかなるレベルである。
住関連専門店（広告企画担当）	・前向きに検討できる予算のある客と、そうでない客の差が大きい。トータルするとあまり変わらない状態が続く。
高級レストラン（スタッフ）	・10～11月については、婚礼・一般宴席ともまずまずの入込であるが、それ以降についてはまだ不透明な状況である。
スナック（経営者）	・来月末から当店開店45周年のイベントを行う。案内状をたくさん出し、抽選で景品を出すという企画を計画し、客の反応も良いので今月に比べると倍増する。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・昨年より右肩上がりのトレンドが続いており、大問題が発生しなければしばらくこの傾向が続く。日曜日の来客数が後半鈍化しており、気掛かりな点ではある。
都市型ホテル（経営者）	・今後の予約状況が前年と比較して減少している。
都市型ホテル（従業員）	・宴会の予約状況はやや良化しているが、単価回復の兆しがない。

	都市型ホテル（スタッフ）	・昨年の大型観光キャンペーンに替わる催物が10月には少ないが、11月に色々イベント関係の宿泊の予約が入ってきているので、前年並みに落ち着きそうである。
	都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会及び婚礼受注においては、増加傾向にはあるものの、景気の回復を実感するまでには至っていない。かえってガソリンの値上げ、野菜類の高騰等マイナスとなり得るニュースのほうが多く、不安材料が多い。総じて不安材料を払しょくする要因に乏しく、景気回復とはならない。
	タクシー運転手	・乗客との会話から、忙しくても利益が上がっていない会社がほとんどだという声を多数聞く。ただし、景気が悪くなるとは思わない。
	タクシー運転手	・年末のボーナス・忘年会と特別な時期を除けばあまり関係なく、景気は低値安定していると思われる。タクシー業界にはっきりと景気回復が感じられるとすれば、来年春以降ではないか。
	通信会社（社員）	・今年度の上期も終わりとなったが、販売量などはほぼ年度当初の見込みどおりである。この後もあまり上下の変動無く推移する。
	通信会社（企画担当）	・来年以降の光F T T H商品の動向は、最大手キャリアの次世代ネットワーク設計・構築の行方次第になってきている。設計方向は現時点明確ではないが、今年の後半以降、徐々に明らかになるだろう。通信事業者にとって、マーケットや消費動向以上に、このキャリア動向に大きく左右される。これからのサービス展開において、当面手控えたくなる情勢である。
	通信会社（通信事業担当）	・デジタル放送の開始で、当面テレビやパソコンなどのハード面に消費者の意識が向き、回線などの反応が厳しくなる。
	通信会社（総務担当）	・地上デジタル放送の開始が契約増に結び付く。
	テーマパーク（財務担当）	・秋の行楽シーズンやクリスマスシーズンを迎えることになるが、今までの入園者数の推移等から判断すると、良くなる見込みは持てない。
	設計事務所（経営者）	・建築業界は他の業界に比べて、非常に景気が低迷している。先行きをもて、公共投資・民間企業共に設備投資が伸びず、厳しい状況がまだまだ続く。
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場・イベント等への来客数は前年比で若干増加しているが、契約数についてはこの2か月横ばい状態である。これから先2～3か月もこの状態は続く。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街で50年以上続いた高級ブティックが9月に閉店した。そういった流れのなかで、商店街はますます悪くなる。
	一般小売店 [印章] （営業担当）	・これから年賀状の時期となるが、駅支店が駅舎火災後大通りに出ることができなくなったため、年賀状注文が激減する。
	スーパー（店長）	・3か月後には、新しい競合店の出店が足元商圈内に予定されており、少ないシェアの奪い合いが予想され、厳しい状況になる。
	コンビニ（エリア担当）	・客の慎重な購買姿勢、また競合店の激化で売上が減少し続ける。
	乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の上昇が止まったという報道を聞くが、高値で止まっている状況なので、2年前くらいに比較すると5割ほど高い。これがまだまだ下がらないと、景気は良くならない。
	乗用車販売店（店長）	・依然、ガソリン価格高騰のあおりを受け、自動車販売には多くを望めない。
	一般レストラン（経営者）	・今月は、期間限定の割引券を配布したため、客単価は低下したが来客数は増加した。2～3か月先は割引券も期限切れとなり、来客数は減少する。
	観光型ホテル（スタッフ）	・来客数・売上共に減少傾向は続き、やや悪くなる。
	旅行代理店（経営者）	・例年だと10・11月は旅行シーズンでピークとなるが、今年はまだまだ予約状況が良くない。このままの状況が続けば大変なことになるが、受注が遅いのか客の動きが鈍いのか非常に不透明である。
	美容室（経営者）	・夏場の来客数の減少は、リピーターも含めて年末の来客数に影響する。また、近々新規競合店もできるので、今後も厳しい状況が続く。

		住宅販売会社（従業員）	・受注金額が変わらない状況のなかで、経費コストアップが徐々に進んできている状況にあり、今後売価アップを行なわざるを得ない状況下で受注低迷につながりかねない。
	悪くなる	スーパー（財務担当）	・今年中に、当社の店舗の近隣に2店舗の競合店の出店予定があり、売上が減少する。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・近隣でこの先2～3か月で店舗が閉店する事が決定している。閉店した後に新しい店舗ができる様子が全くなく、集客が更に悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が増加する事が決定しそうである。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・例年、中間決算期である9月の高操業の反動で10月は生産量は落ち着くが、今期は10月、11月が9月よりも高い操業の予定である。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連は10月の番号ポータビリティ開始に伴う新規契約増、及び年末ボーナス商戦に向けて受注増加の兆しがみえてきている。自動車関連も引き続き受注が好調に推移する計画である。
		輸送業（統括）	・これから年末に向けスポット作業が増加する。また、客の防犯に対する意識の向上により、従業員が危険に侵されるリスクを避けようと、アウトソーシングに向けての引き合いが徐々に増加している。
		金融業（営業担当）	・夏場以前に比べ、公共工事・塗装内装関係の仕事が出てき、さらに家の新築も始めている。これから秋に向かって公共工事が出るとのことなので、3か月前と比較して仕事量は確実に増加しておりこの傾向が続く。
		広告代理店（営業担当）	・安倍総理の関連で、地場、特に下関の商圏が心なしか上向いてきている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高騰の影響はあるものの、当面現状を維持する。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規の引き合いがないため、現在の生産量が当面継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・依然として鉄鋼需要は自動車、造船、産業機械向けなど堅調を継続している。操業についてもフル操業が継続している。
		鉄鋼業（総務担当）	・景気は悪化しないと思われるが、原油高や金利の上昇等の不透明なリスク要因もあり、現状維持が精一杯である。
金属製品製造業（総務担当）		・受注に対しては、引き合いも多く、現状の高水準を維持できると予想され、懸念材料はないに等しい。ただし、原材料（鉄・非鉄）や燃料（灯油）の更なる値上がり心配される。	
一般機械器具製造業（経営企画担当）		・国内の市場環境の悪化により、自社製品の売上減少は当分続く。	
輸送用機械器具製造業（経営者）		・客からの受注は引き続き高推移しており、特に秋以降はその傾向が強い。人材不足の感もあり、人材さえ確保できれば、まだまだ受注が増える状況である。	
建設業（経営者）		・大都市では地価もポツポツ上昇し、地方都市においても下げ止まりの傾向が出ているようであるが、この周辺における実態はなかなかそうはみえない。土地が下げ止まらない限り、それを購入し新しく建設するということは難しく、この2～3か月で改善しない。	
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・生産量に関しては横ばい状態であるが、ラインにかかる人件費の削減を見直さなければならず、生産量に対してのコストという大きな問題を抱えている。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・好決算が予想されるが、至近では今までの高稼働を維持してきた反動で短期的な在庫調整が想定される。	
	通信業（支社長）	・ガソリン、灯油の高騰に連動して関連する商品の価格上昇があり、景気は厳しい方向にある。少しでも安価な志向に移行するため、ますます価格競争が激化し、特に利益確保が厳しくなる。	
	コピーサービス業（管理担当）	・良くなる兆しはない。年内に金利上昇がされると更に悪くなるのではないかと。	
悪くなる			
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・求人動きがまだ当面続く。

やや良くなる	求人情報誌製作会社 (担当者)	・来年度の企業の積極的な採用活動の姿勢がうかがわれる。
変わらない	人材派遣会社(担当者)	・来年3月までは急速な人の動きはない。
	人材派遣会社(営業担当)	・外部環境を考えると特に悪くなる要因はない。
	新聞社[求人広告] (担当者)	・中央の景気回復の波が、地場企業にどこまで入り込んでいけるか、それを見極めないとなかなか判断がつかない。
	職業安定所(職員)	・新規高卒者の内定が出始めている。しかし、懸念していたとおり大手企業は順調に充足しているが、中小企業では応募がなく二次募集をしても人材を確保できるかどうかかわからないといった不安の声が多く聞かれる。
	職業安定所(雇用開発担当)	・派遣求人増加を要因とした新規求人の増加傾向が続くものの、正社員求人の増加は低調に推移する。求人が増加しても、求職者には雇用状況が好転したと実感できない状況が続く。
	民間職業紹介機関(職員) 学校[短期大学](就職担当)	・原油高、原材料費高騰を販売価格に乗せることのできない企業においては、雇用条件がいよいよ下に向かっている。 ・求人件数がやや増える様子であるが、派遣関係の求人も増えている。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-