

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 やや良くなる	百貨店（売場担当）	・11月のイベントでの集客が良かったので、これから先2～3か月は多少懸念がある。来客数は前年比減少だが、売上は前年比180%という推移をしており、12月下旬からのプレセールにも期待できる。
		百貨店（販売担当）	・11月末現在、暖冬のため昨年に比べ防寒衣料の動きが非常に悪いが、そのため1～2月に防寒衣料の売れ筋商品が残っているため、売上が増加する。
		スーパー（店長）	・現在の売上・来客数・客単価・販売点数が前年をクリアしているという良い傾向が、今後も継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・幹線道路沿いに、当社だけでなく競合他社についてもコンビニエンスストアの新規オープンの予定が多く見受けられる。
		衣料品専門店（店長）	・毎月売上が増加しているため、このまま推移する。
		家電量販店（店員）	・今後も地上デジタル放送のフォローの風に乗って、売上は伸びる。
		自動車備品販売店（店長）	・問い合わせの件数は増加しており、この先1～2か月には購入に結びつく。
		その他小売（営業担当）	・土産物も扱っているが、観光へのマイナス要素が今のところない。
		一般レストラン（店長）	・出店攻勢で増収増益になる見通しで、我が社としても良い方向に向かっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・先行きの予約が増加している。
		都市型ホテル（従業員）	・クリスマス、お正月のレストランイベント予約の動きが良い。昨年のように、年明けに反動がなければさらに良くなる。
		都市型ホテル（総務担当）	・年未年始に向けての忘年会、新年会の動きをみるに、企業の景気回復も徐々にではあるものの浸透しつつあるなかで、良い方向に向いているのは確かである。しかしながら地元中小企業の動きは相変わらず鈍い状況には変わらない。
		タクシー運転手	・最近の前年比マイナスは、昨年国体があったことを考えると、さほど心配材料ではない。また客からも景気が悪いという話は聞こえてこないため、この先徐々に景気が回復してくる。
	タクシー運転手	・観光に関しては変わらず推移している。来年度も問い合わせ等が多く入っているため、3月ごろまではやや良い状態のまま推移する。	
	通信会社（社員）	・ボーナス時期であること、新OSの提供開始に伴うネット利用の増加などで売上増が期待できる。	
	通信会社（販売企画担当）	・番号ポータビリティ実施による減少の巻き返しに向けた販売強化施策の展開により良くなる。	
	設計事務所（経営者）	・2007年へ向けて、特別な動きが出始めている。業務内容も今までと違って、古いものの再生やまちづくり事業などソフト面が変わってきており、なお多様化の傾向になってきた。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・暖冬予想により、高単価商材のコートがわかりづらく、また春物の立ちあがりも早くなると思われる。年々、最新ファッションを買う客が中心のプレタゾーンでも、時季に合わせて購入する傾向にシフトしつつあり、春物立ちあがりの2～3月も大きな動きはない。
		百貨店（営業担当）	・店頭の販売動向を見ていると、気温の高い日は確実に冬物衣料の売上が下がっている。もし、12月に暖かい日が続くようであれば、かなり厳しい状況になる。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮、クリスマス、冬のクリアランスと今後大型商戦がスタートするが、歳暮については11月の早割へのシフトにより実需期での苦戦、また冬のセールについてもメカの生産調整が進むなか、適品確保が難しくなっており大きな伸びは期待できない。
百貨店（販売促進担当）		・年未年始については期待できると思うが、その時期を過ぎると不透明である。物販、飲食の売上が揃って上向きになってこない景気の展望は見えない。	
百貨店（売場担当）		・天気予報では暖冬の予想が出ており、昨年の防寒ものの好調売上は期待できず、12月の正備品実売と1月のクリアランスにかけても大変厳しい商戦になる。	

百貨店（購買担当）	・今月末にクリアランス1か月前のブランドバザールを実施したが、前年比90%で終わってしまった。特にアパレル関係では、セール商材の確保も難しく、それを買求める客の財布のひもも固かった。これから、クリアランスに突入しても、よほどの気温の低下がない限り、客の財布のひもは固いままである。
スーパー（店長）	・いよいよ年末を迎え、来客数確保のための販売競争も激化し、客の買い回りも激しくなる。今の競争状態からみても、景気が上向いていく気配は全く感じられない。
スーパー（店長）	・昨年との気温の違いが大きく、それに対応した商品企画を優先して臨むが、あまり良くなるとは思えない。
スーパー（店長）	・客の平均購買単価は、前年並みで推移している。野菜の高値安値にかかわらず、客の財布はある一定の金額が決まっているようであり、今後増加する見込みはない。したがって、今後とも変化なく推移する。
スーパー（総務担当）	・販売不振で、年末年始に向けて客単価の低下が一段と加速しそうである。
スーパー（管理担当）	・なかなか寒くならないため、冬物商材が伸びていない。鍋物商材など、関連商品での販売売上が見込めるものが伸びておらずこの傾向が続く。
コンビニ（エリア担当）	・競合の相次ぐ出店に対し、市場は既に飽和状態にあり、回復の兆しはみえにくい。
コンビニ（エリア担当）	・年末から年始にかけての受注についての商談は順調に進んでいる。今年が悪かった分、来年は多少上向くのではないかと。コンビニエンスストアの出店状況も順調に出ているので、天候がよほど悪くならないかぎり、このままの状況で推移する。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・11月中旬ごろからようやく気温の低下がみられるが、まだまだ昨年ほど寒くはなく、さらに寒くなる時期もずれこんでいるようで、今後の販売量への影響が懸念される。
衣料品専門店（販売促進担当）	・近くに大型店舗ができたり、市内に通じる交通期間が完成したせいか、客も見ただけで、購入にはいたっていない。今後とも厳しい状態が続く。
家電量販店（店長）	・年末の書き入れ時ではあり、AVはますますであるが、他の白物商材が伸び悩んでいる。また販売単価の低下により、さらに苦しい経営状態になる。
家電量販店（予算担当）	・昨年の冬は近年にない厳冬だったが、今シーズンは今のところまだ暖かく、季節商材の動きが見受けられない。映像商品は好調を持続する見込みであり、また次期OSの発売も予定されるなど、現状から悪化する事はないものの、さらに上向くかは疑問である。
乗用車販売店（サービス担当）	・新型車の投入も少なく、新型目当ての客が増える要素がない。
自動車備品販売店（経営者）	・大幅な好転は予想しづらいが、かと言って悪くなる状況もないのでこのままの推移が続く。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・郊外店に客の流れが動いている。引き続き厳しい状況が続く。
高級レストラン（スタッフ）	・婚礼については、新しい施設等も多くなり、この先非常に厳しい状況になりそうである。一般宴席については、順調に予約が入っているが、この先については何ともいえない。
一般レストラン（経営者）	・今月は中旬から夜の寒さが厳しくなったにもかかわらず、深夜の客が前年比で4%上昇している。要因としては、上旬から鍋物をメニューに加えたためであり、リピーターも数組見受けられ、ハンバーグやステーキ、プラス鍋物を注文される客も目立ってきている。ただし、この傾向が今後続くかどうかはわからない。
一般レストラン（店長）	・12月に入りクリスマスシーズンとなり、カップルでの客は増加すると思われるが、全般としては、前年並みとなる。
スナック（経営者）	・年末年始・クリスマス・忘年会・正月と人の動く時期だが、現在の状況では期待できない。大企業は良いかもしれないが、個人企業・中小企業では、景気の良さは全く感じられない。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・集客の方法がマンネリ気味である。目新しい商品と販促方法を考えていかなければ変わらない。
観光型ホテル（経理総務担当）	・来年の予約状況は、まだ不透明である。新年会は前年比減であり、婚礼予約もいま一歩といったところである。ただし、問い合わせはきている。

	都市型ホテル（経営者）	・今後の予約状況は、前年同時期と比較してやや減少している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約はますますで、前年並みである。宿泊は低単価のホテル進出で厳しい状況である。	
	タクシー運転手	・規制緩和、増車等の影響でタクシーは現在飽和状態で、なりふり構わぬ営業が増加し、乗務員の質も低下しているのが現状である。タクシーの乗客数は限られているので、今の状態が短期間では回復しない。	
	通信会社（企画担当）	・年末に向けて、業界内の事業者の動きはいろいろとあるものの、客・サービスの動きは低調とは言わないまでも、活発ではない。来春までこの様子は持ち越される。	
	通信会社（総務担当）	・解約の増加等厳しい状況が続く。	
	住宅販売会社（従業員）	・受注数は、若干増加しても受注金額が低下してトータル金額は、あまり変化がない状況が続く。	
	住宅販売会社（経理担当）	・新規発売予定の物件がないため、既存物件のみではモデルルームへの来場者数や契約戸数の増加が期待できない。	
	住宅販売会社（販売担当）	・土地、建売の売り出しでは来場者や問い合わせが増加しているが、まだ成約増までには至っていない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・来街者数が激減しており、回復の手立てもなく、今後が心配である。	
	一般小売店〔書店〕（経営者）	・とにかく売上が伸びてこない。これから先何か月かも良い状態にはならない。	
	百貨店（売場担当）	・ラグジュアリーブランドの苦戦状況が最大売上月の12月にも影響してくる。11月末になっても暖冬傾向が続き、重衣料がクリアランス待ちになり、また取引先も在庫調整に入る。	
	スーパー（店長）	・競合店のチラシ攻勢は、今後数か月はずっと続く。この影響は大きく、この先が懸念される。	
	スーパー（店長）	・来客数・客単価共に、ここ数か月下がっている。高額商品が売りづらくなってきており、今後も若干の下向きである。	
	スーパー（財務担当）	・競合店の出店による来客数減、及び一点単価の下落がまだまだ続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・客の購買は非常に慎重で、消費意欲の回復は感じられない。これからもこの傾向は続く。	
	住関連専門店（広告企画担当）	・所得の格差が広がっていくことによる、売上に関わる全体的なダウンは止まらない。	
	旅行代理店（経営者）	・競争激化はますます厳しくなる。商品プランニングにおいて、貸し切りバス・航空機等が大変競争が激しくなり、旅行単価が低下してくる。旅館等の値下げで原価を抑えることになるが、その分利益も落ちてくる。	
	タクシー運転手	・12月はタクシー業界にとって年間1・2を争う売上がなければいけない月であるが、客の話を聞いていても、忘年会の回数が増えるでもなく、このままマイナスの状態が続く。	
	通信会社（通信事業担当）	・需要期に入ったが、新規加入数が減少し、解約数が増加しており、例年を下回る結果となっている。今後も同じような傾向が続く。	
	美容室（経営者）	・同じ商圏内に同業の大型店舗が出店し、これからその影響があると思われ、今後が心配である。	
	設計事務所（経営者）	・受注増加の方策が見いだせないのと客の収入の伸びがみえない。	
	設計事務所（経営者）	・建築関係では、民間の投資状況はまだまだ上向いていない。ましてや役所関係ではこれから発注が少なくなる時期になるので、春まではこのまま厳しい状況が続く。	
	悪くなる	乗用車販売店（営業担当）	・今現在の低迷している販売状況が続く。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・これから先も、業務請負の業務拡大を予定しており、ますます多忙なままで推移する。
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・先月は不調だったが、今月に入りイカ釣り漁が持ち直してきた。また、巻き網船も海がしけないということで、好調に水揚げができています。この調子で12月も豊漁が続くのではないかと。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は相変わらず好調な受注が入っており、生産ラインは当面フル操業の様相に加え、今月より欧米からの上乗せ受注が入り急ぎよ人員採用での対応に追われている。白物家電も年末商戦に強気の受注が入っており、時間外では対応できず正月3日が日のみラインを止めるなどの対応を考えている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・稼働日数の関係で販売量が減少する月もあるが、日々の生産量はさらに増加する。

	通信業（支社長）	・前年度は2～4月の新生活スタート時期に光電話の申込が殺到した。今年度においても同様に推移する。	
変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの当面現状を維持する。	
	化学工業（総務担当）	・一部素材製品の値上げが待っているが、その分販売価格に転嫁できる環境はある。	
	鉄鋼業（総務担当）	・依然として、鉄鋼需要は堅調が持続しており、引き続きフル操業が続く。	
	鉄鋼業（総務担当）	・円安傾向は、輸出製品の価格競争にはプラスに働くと考えるが、原材料の高騰が続けば、実りなき繁忙となることが懸念される。	
	金属製品製造業（総務担当）	・受注は高水準、工場はフル生産の状況が今後も続く。品質、価格は当然のことながら、納期へのウェイトがより高くなっていく。心配することとしては、原材料の高騰、特に非鉄（銅、亜鉛）の値上がりがある。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内市場の悪化により、当面、売上が伸び悩む。	
	輸送業（統括）	・当社は全国展開している客との取引を行っているが、新規に出店する店もあるが閉店する店もあり、私の事業所ではあまり変わらない。	
	通信業（営業企画担当）	・広域LANやIP-VPNなどの高品質ネットワークは各事業者の商品に格差がなく、インターネットの利用拡大に伴う多様化もあって、厳しい価格競争から脱しきれない状況になっている。	
	金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速は懸念されるが、アジア経済は拡大が続き、世界経済全体としては堅調に推移すると予想され、輸出处を中心引き続き高水準の受注が続く。	
	金融業（営業担当）	・企業のなかには、小さな設備資金の需要が少し出てきているが、それも金額が小さいので大きく変わらない。これだけものが動かないと、心理的にも落ち込みかねない。基本的に今が底でこの状態のまま推移する。	
	広告代理店（営業担当）	・11月は新車の発表等があり広告出向が一時的に増えた。しかしあくまで一過性であり今後に続かない。	
	会計事務所（職員）	・売上高は頭打ちなのに対して、諸経費は値上がり傾向にあり、中小零細企業の利益は徐々に圧迫されてきている。	
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・製品の受注量は若干ながら増加しているが、食料品は品質管理面から在庫を持っていないので、現在の受注から先を見通す事が難しい。また、新商品を作っていくと売上・利益等を伸ばしていけず、今後も厳しい。	
	繊維工業（統括担当）	・我々の業界でも原材料の値上がりが明確になってきた。それを製品価格に転嫁することは難しく、先々厳しくなる。	
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大型案件の生産も最終盤であり、12月は年末年始対策がありません。生産量を確保できそうだが、その後の引合は少なく、現在の生産量確保は困難である。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	・今後の受注の十分な確保の見通しがまだ立っていない。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・12月のボーナスシーズン、並びに4月に向けての人員増等により、来年3月末まで求人数が伸びる。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・製造業関連で増産の計画がある。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・依然として人材の不足感が企業側にある。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・求人は落ち着いてきたが、2007年問題を控え、企業の募集が極端に少なくなる事は考えられにくい。ただ、一方で求職者のさらなる正社員志向が高まれば派遣スタッフの確保が難しくなり、業績は下向きにぶれる可能性はある。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・個人消費の動向がこれから大きく改善されるとは思われず、また企業も業績が良くなっても、それを賃金に回すことは少なくなっている。
職業安定所（職員）		・一向に上向かない景気の影響で、引き続き事業廃止となる事例が相次いでおり、求人募集の面でも都会地とのギャップが際立っている。	
職業安定所（職員）		・新規求人数が増加する要因が全くない。一般機械製造業では在庫調整をしており、関連会社も仕事量が減少している。また、年末にかけて求人が増加傾向にある小売業・宿泊飲食業でも求人が減少している。	

	職業安定所（職員）	・今後も求人倍率は一倍代で推移するものの、産業別にみるとかなりばらつきがあり、企業の好不調の影響が求人数にもはっきりと現れている。
	職業安定所（雇用開発担当）	・派遣求人の増加を要因とした新規求人の増加傾向に一服感の予感がある。正社員求人の増加も低調に推移すると思われる。久しぶりに工業団地への企業進出情報もあるが、全体に及ぼすほどの影響はない。また、景気変動の伴う大量離職者の発生情報もない。
	民間職業紹介機関（職員）	・システム開発関連企業では、技術職の中途採用が計画通りに進まずに、受注をこなさきれない状況が散見される。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・景気が上昇とはいっても地域差がある。また、学生の動きも鈍く、内定数の上昇は難しい。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-