

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	住関連専門店（営業担当）	・来客数が増加し続けている。
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・今までやっていなかったシーズンの終結セールというのを今年の夏実施したところ、当りが良かったので、来年も冬物終結セールを実施する予定である。また、春物商品の入荷も1週間早める予定で、動きも良くなる。
		百貨店（販売担当）	・部分的にはあるが、リニューアルを行う予定であり、新規の来店客が増加する。
		スーパー（店長）	・店舗改装したこともあり、2～3か月先には今よりまだまだ良くなる。
		スーパー（店長）	・来客のニーズに対応した企画と価格設定を行うので、買上点数増によって客単価は上昇する。
		コンビニ（エリア担当）	・当地域では業種を問わず、新規店舗数が増加している。
		タクシー運転手	・来月以降、当地で原子力発電所の工事等により、県外からの人口の流入が見込まれ、その送迎等が見込まれる。また観光予約も入っており、個人消費についても、上向きの動きがある。
		通信会社（社員）	・新しいOSソフトが出荷されることにより、パソコン販売が増加して売上も増える。
	テーマパーク（広報担当）	・県外客は落ち込んでいるが、地元客が増えているようだ。安近短のレジャー傾向が続いて良い方に出る。	
	変わらない	商店街（代表者）	・レジ袋が有料化になった時の来客の行動が読めない。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・顧客動向、販売量の推移をみても、変わらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・個人消費が上向いていくような材料は見当たらないし、来年度の予算も地方行政の財政状況は交付金の削減等、当地の景気が良くなる要素は少ない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・相変わらず、会社設立などの印鑑関係の受注はなく、あまり前向きな動きは見受けられない。
		百貨店（営業担当）	・一部の商品に対しては、売上のマイナス要因となる事象が発生している。しかし、一方では、売上マイナスを埋め合わせる別の購買が起きており、消費者の購買に対する意欲は徐々に上がっている。
百貨店（販売促進担当）		・取引先の生産調整も顕著となってきており、セール商材の確保も難しい。そのため1月以降のクリアランスには大きな期待はかけられない。暖冬予測でもあり、例年以上に春物展開を早める予定であるが、分母の大きなセール実績の減少を吸収できるかが、懸念材料となっている。	
百貨店（電算担当）		・売上は前年に比べて減少し、歳暮も同じく減少したが、来客数は前年比で同じという事は、消費が冷え込み状態にあって客単価が低下しているという事である。依然、消費を引っ張っている商品がなく、また地域経済を引っ張る会社などもなく、この状況は変わらない。	
百貨店（売場担当）		・当地では近隣の企業や取引先でも個人所得や可処分所得が向上した話はほとんど無い。したがって今後も景気回復の見通しは立たない。	
百貨店（売場担当）		・宝石などのぜいたく品の売上が、前年並みになっていない。	
百貨店（購買担当）		・初売りの福袋の予約を受け付けているが、去年以上の数字にはなっていない。ただし3月にリニューアルを予定しているので、これにあわせて客に新たなアプローチで訴求していく。	
スーパー（店長）	・現在の伸びは、今後2～3か月も続くと思われる。うまくいけば108%以上と2けたの伸びをみせるかもしれないが、現状の増加傾向は間違いなく続く。		
スーパー（店長）	・1～2月も大きな変化は予測されない。気温も高めに推移しそうで、野菜等の価格の回復も見込めない。水産物も風評被害からの回復にはまだ時間がかかりそうであり、食品全体の見通しはやや悪いまま継続する。		
スーパー（店長）	・近隣に競合店が出店する事、既存店の間でもチラシのまき合いになっている事から、地区全体においてスーパーマーケット業界は厳しい状態が続く。		

スーパー（店長）	・来客数の動きには陰りがみられるようになっているが、客単価は前年比で上昇している。このまま横ばいの状態が続く。
スーパー（総務担当）	・冬が冬らしい寒さや降雪がないため、鍋材料が低迷している。いろいろ販促等でやっているが、このまま何となく低調なまま推移していく。
スーパー（販売担当）	・景気が良いとはいわれるが、客の様子を身近で見ると実感としては感じず、今後も変わらない。
スーパー（財務担当）	・1人当たりの買上点数が上がっていない。
コンビニ（エリア担当）	・来客数の動きをみていると、客自体は戻りつつあるが、競合他社の動向からは必死さが伝わってくる。安易で楽観視はできない。また、客単価が12月は3か月前に比べると低下してきているのも懸念要因である。
コンビニ（エリア担当）	・慢性的な競合店の過剰状態が今後も続くと思われ、売上の伸びは期待できない。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・暖冬で売行きが悪い流れが変わらずに、在庫超過や値下げ金額増などにより、利益が圧迫され回復は難しい。
衣料品専門店（販売促進担当）	・1～2月は寒さも増すと思うが、その後の春物の動きが微妙である。様子見の客が多く気候に敏感な人が増えている。
家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の追い風が安定し、価格競争が激化し、非常に厳しくなるではないか。
家電量販店（予算担当）	・来年にも新しいOSソフトがリリースされることで、パソコン市場の活性化が期待できる。大幅な伸張は見込めないとされるが、下支え効果はある。
乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。新型車が出てもそれに対する反応は非常に鈍く、買い控えの状況が続いている。ボーナスも良いという報道もあるが、決して肌では感じられない。
乗用車販売店（統括）	・良くなる材料が見当たらない。この1年間は登録車ですと前年割れをしておりこの傾向は回復しない。
乗用車販売店（統括）	・良くなるような要素が感じられない。来客数、客単価ともだんだん低くなっており、この状況が続く。
乗用車販売店（店長）	・前年比では販売台数の実績が上がったが、格安の商品が伸びただけで、景気の向上感が感じられない。
乗用車販売店（サービス担当）	・悪い状態のままでいってしまう。新型車の投入もなく、新車市場の景気回復も期待できない。
自動車備品販売店（店長）	・タイヤやオイルの動きは良いが、カーナビやAV機器などの高額商品の動きは良くなくこの状態が続く。
その他専門店〔カメラ〕（店長）	・例年春先には各社新製品の発売があるが、デジタルカメラの国内出荷台数は頭打ちの状態、需要増の期待はあまり持てない。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・雑誌分野の落ち込みが大きい。インターネットの影響もあり回復は難しい。
高級レストラン（スタッフ）	・一月については法人関係の利用、新年会等の予約は順調に入っているが、3か月先の入れ込みはあまりよくない。
一般レストラン（店長）	・前月より前年比110%の売上で推移しており、このまま継続できそうである。
スナック（経営者）	・クリスマスも以前のようにお店で大騒ぎすることもなく、売上は減少している。客単価も低下している。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・現在の客単価の上昇傾向は長く続かず、安価な商品で集客力を高めていく傾向がしばらく続く。
観光型ホテル（経理総務担当）	・1月～2月の予約状況は前年並みであり、3月以降もいまのところ、特別な動きはない。
都市型ホテル（従業員）	・昨年同様、年明けに年末好調の反動があるのではないか。
タクシー運転手	・忘年会帰りの乗客の話を聞いても、年金問題の不安や団塊の世代の不安を訴える会話が多く聞かれた。
通信会社（販売企画担当）	・1～2月については、新商品・サービスの大きなトピックスがないため、販売は低迷する。
通信会社（総務担当）	・年度末にかけての駆け込み需要を期待したいが、定率減税廃止など、個人消費の伸びが期待できない雰囲気がサラリーマンを中心に存在する。
通信会社（総務担当）	・競合他社との競争は依然として厳しく、特段の好転要因がみつからない。
設計事務所（経営者）	・公共工事、新しい民間事業をみても、設備投資がごく一部を除いては浸透していない。今後とも上向きの方はみられず、設備投資の顕著な動きも感じられず、不安な状況が続く。

	住宅販売会社（経理担当）	・2～3か月前の販売物件は、モデルルームが減少し契約数も低下している。当分このままの状況が続く。	
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場・発表会・イベント等への来場者数は前年比で減少しているが、契約数は横ばい状態である。今後もこの状況は変わらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・値段と付加価値の選択がより厳しくなっている。「いる物を、いる時に、いるだけ」という傾向が一層強まって、更に苦戦する。	
	商店街（代表者）	・商店街の通行者数が激減している。新規開店店舗も今のところ予定もなく、街にも変化がない。	
	商店街（代表者）	・郊外に大型店舗ができて以来、市の中心部はいよいよ人通りがなくなっていて、回復の見込みがない。	
	百貨店（営業担当）	・2～3月にかけて早く暖かくなれば春物の動きが出てくると思われるが、気温しだいで予想がつかない。	
	百貨店（売場担当）	・前年ほど消費に高揚感がなく、防寒アイテムが前年と全く違い、苦戦する。また輸入商品が売れても、問屋は大手を中心に売り減らさばかりで補充してくれないので、売れ筋が欠品する可能性が高い。更に国内メーカーへの依存分の縮小が細かい補充体制に問題を起こし、消費者のほしいものとのズレが生じ、ますますこの傾向が強くなる。	
	スーパー（管理担当）	・競合店の新規出店が予定されているため特売が続く、単価の低下が予想される。	
	乗用車販売店（営業担当）	・販売台数の落ち込み幅が大きく、1～3月にマイナーチェンジ等の好材料はあるが、大きな向上は期待出来ない。	
	住関連専門店（広告企画担当）	・原材料などの高騰で、販売価格が上昇してはいるが、その値上がりによる買い急ぎが全く見られない。慎重な考え方は依然続く。	
	その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・客単価が下がり続ける。	
	都市型ホテル（経営者）	・3か月先の予約状況も前年比でマイナスとなっている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では団体客が減少しており、早くからの予約がない。ビジネス客が主流になっており、インターネットからの予約は料金を下げないと入ってこないため、今後も厳しい状況が続く。	
	旅行代理店（経営者）	・暖冬の予測でスキー客の減少が懸念される。また、例年オフシーズンに小さな海外旅行を実施する中小企業経営者も今年はまだ予約が入っておらず、駆け込み受注も期待が持てない。通常と違うオフシーズンになりそうである。	
通信会社（通信事業担当）	・全体的に加入数が低調で、問い合わせなどの数もあまり多くない。		
悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・これから来年にかけて、企業の倒産のうわさもある。いよいよ厳しくなる。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・原材料について値上げ要請があるなど、物の動きは順調と思われるこの傾向が続く。
		金属製品製造業（総務担当）	・平成18年同様、平成19年も受注量は多いため、生産能力いっぱいの高水準で推移する見込みであり、見通しは明るい。ただし、金利や設備投資動向、鉄や原油などの原材料価格の高騰など懸念要因はある。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・既に受注増が見込まれている。
		通信業（支社長）	・新たに電話を申し込む場合、圧倒的に光電話を選択するケースが多くなっている。これから新生活スタート時期において光電話の申込の殺到が予測される。
		コピーサービス業（管理担当）	・今年は年度末の需要獲得が期待できる。
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。	
	鉄鋼業（総務担当）	・依然として自動車、造船、産業機械など好調な製造業の状況を背景に、2～3か月先の粗鋼生産量は引き続き高いレベルで推移する。	
	鉄鋼業（総務担当）	・日本経済が輸出頼みになっている傾向であり、円高・原材料高によるコスト競争力の低下が懸念される。一方、消費には少し明るい兆しもある。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・引き続き国内市場の悪化による売上の減少が続く。	

	電気機械器具製造業 (総務担当)	・自動車関連は引き続き高止まりの受注となっており、年間を通して好調に推移している。さらに年明けから、携帯関連及び白物家電の春先の卒業・就職をにらんだ受注もはいつてくるものと考えられ、引き続き安定した受注がある。	
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・年度末まで受注は増え続ける。	
	建設業(経営者)	・業種によっては良いところも増えたようだが、以前と違って地域への波及がほとんど感じられない。建設・不動産だけでなく飲食もかなり冷えきっている。	
	輸送業(営業担当) 通信業(営業企画担当)	・判断しづらいが、これからの力キ業者の動向による。 ・今年後半はIP網の進展に待ったをかけるトラブル等が相次ぎ、顧客企業の情報通信担当者もネットワーク見直しに慎重になってきている。システム安定化や信頼回復への取り組みが業界の重要課題として当面続く。	
	金融業(業界情報担当)	・米国経済の減速懸念は残るが、世界経済全体としては堅調に推移すると予想され、輸出向けを中心に引き続き高水準の受注が続く。	
	広告代理店(営業担当)	・求人増が季節的に一過性のものなのか、あるいは今後の展望に繋がっているのか、もう少し様子を見なければ分からない。	
	会計事務所(職員)	・造業は引き続き好調さが持続すると思われるが、公共工事の削減の影響が大きい。また、市町村も予算を切りつめているところが多く、納品需要も期待通りにいくのは難しい。	
	その他サービス業[清掃具レンタル](情報管理担当)	・相変わらず、企業から経費削減を目的とした契約見直しの話がかぎっている。	
やや悪くなる	食料品製造業(総務担当)	・OEMにより、いろいろなところの商品を作らなければならず、手のかかる商品も多く人件費も掛かる仕事が多い。この先も利益に反映されない業務は続き、先行きが見えない。	
	窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・大型案件の引き合いも少なく、生産量は低水準でありこの状態が続く。ただし加工度の高い製品の受注が回復しており、人員は不足している。	
	非鉄金属製造業(経理担当)	・客先が在庫調整中であり当面続く。	
	金融業(営業担当)	・3月期末に向けて、土木工事関係は多少出てくると思われる。しかしながら、現場経費ギリギリで価格設定し、本社経費が全く加味されていない赤字受注が増えるので、締めてみると企業の決算が赤字となる事が見えている。	
悪くなる			
良くなる			
雇用 関連	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (担当者)	・依然人材の不足感が企業側にある。このため媒体の検討時期が前倒しになっている。
	変わらない	職業安定所(職員)	・少し前から言われてきたことだが、当地域の主要産業のひとつでもある建設業界では公共事業が年々減ってきているにもかかわらず、業者の数は減っておらず、結果として利益も上がらず、経営維持が難しくなってきたため求人も増えない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数の伸び率も落ち着いた様子であり、また、年度末にかけて事業所閉鎖など予定しているところもあり、新規求職者は増加する。
		職業安定所(職員)	・管内企業においては依然好調を持続しているが、中小企業は業種によっては厳しい状況のところも多い。具体的には建設業・食料品製造業での事業廃止や、縫製業での事業縮小等があり、今後もこうした状況は続く。
		職業安定所(雇用開発担当)	・サービス業からの求人増により新規求人の増加傾向が続いているが、正社員求人は前年と比較すると減少している。これから内容が良くなっていくと見込める、力強さを感じられない。
		学校[大学](就職担当)	・昨年と比べて求人件数は若干増加しているが、大幅な増加ではない。景気は良くなったし、雇用環境は良いとは言えるが、人手不足の背景には2007年団塊世代退職問題があり、手放して喜べる状況ではない。
		学校[短期大学](就職担当)	・追加の求人があり、増加傾向にあるが、学科により差があり内定率からは変化がない。
やや悪くなる		人材派遣会社(営業担当)	・求人数の増加に対して求職者の確保が追いついていない現状がある。派遣というワークスタイルは認知されてきたものの、企業の正社員採用意欲がおう盛なため、派遣で働きたい人が減少している。

悪くなる

-

-