

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	-	-
		一般小売店 [ 印章 ] ( 営業担当 )	・会社法の改正も関係あるかもしれないが、法人設立の印鑑注文が出るようになり、これからの動きに期待出来る。
		百貨店 ( 販売促進担当 )	・客足の雰囲気、売上高の推移を見ていると、落ちてはいないので、少しではあるが景気は前向きようである。
		百貨店 ( 売場担当 )	・春先の気温の状況にもよるが、春が早いと思われ、ファッション関係を中心にかなりの動きが期待出来る。
		百貨店 ( 売場担当 )	・暖冬で今から春物商品が好調である。この流れを受けて、薄手のコート・インナーなどは引き続き動きが良くなる。また、3月にはメーカーのイベントもある。
		スーパー ( 店長 )	・来客数は横ばい状態が続くが、買上点数・販売量が増加傾向にあり、この部分が下支えとなって景気全体としては上昇していく。
		コンビニ ( エリア担当 )	・恵方巻の予約受注状況もかなり良く、新商品の買上点数も増加しており、今後に向けて期待が持てる。
		家電量販店 ( 店長 )	・競合店が隣接して出店している。そのことで遠方からの集客効果も見込まれ、売上も増加してくる。
		自動車備品販売店 ( 店長 )	・客単価も非常に上昇し、高額商品を考える客が多くなった。
		一般レストラン ( 店長 )	・今月に入り若干ではあるが予約が増加しており、このまま推移すれば売上・来客数共に伸びる。
		観光型ホテル ( 経理総務担当 )	・大型物件の早期予約が例年になく好調である。企業の好業績の反映ではないか。
		都市型ホテル ( スタッフ )	・以前は早くからの宿泊の申込はなかったが、最近では先行予約がわずかであるが増えている。
		都市型ホテル ( 総務担当 )	・大型宴会が2月以降受注できており、また単価においても高額となっている点から、景気の底上げという感じはする。個人消費に関しては鈍化しているようだが、全体的に見れば、景気は低成長だがプラス傾向にある。
		タクシー運転手	・広島自体、自動車関係も景気が良いようであるし、就職率も上向きのように期待が持てる。歓楽街の接待関係が懸念されるが、これからの異動時期を迎えれば、企業関係の客も動く。
		通信会社 ( 社員 )	・個人向けパソコンの販売量が、一時的に増えることが見込まれる。
		通信会社 ( 販売企画担当 )	・春商戦を迎え、新商品の投入等により販促施策を強化することから市場が活性化する。
テーマパーク ( 財務担当 )	・3月以降の春休みは通常の同時期以上の多様なイベントを企画しており、現在より多少なりとも良くなる。		
設計事務所 ( 経営者 )	・全体的に新築物件も減るなかで、身の回りの同業者が少し仕事の方向を変えながら、元気になってきている。		
変わらない	変わらない	一般小売店 [ 靴 ] ( 経営者 )	・季節の変わり目で販売促進につながる時期ではあるが、日ごろの客の様子から非常に慎重な買物の傾向に変わりはなく、今後も懸念される。
		一般小売店 [ 茶 ] ( 経営者 )	・まちづくり3法に対応するため、厳しい経済状況の中、まちづくり会社の設立など周辺環境の新しい対応もしている、本当に疲れ果てているものの、このような不安の多い景気状態が続く。
		一般小売店 [ 紙類 ] ( 経営者 )	・商店街でイベントを企画するなどして模索しているが厳しい。
		百貨店 ( 営業担当 )	・主力の衣料品については、2月から暖かくなるようであれば、春物の販売が前倒しとなり売上増加が期待出来る。ただし店頭だけを見ていると、より良くより高価な商品が活発になった実感はまだない。
		百貨店 ( 販売促進担当 )	・2月以降も暖冬は継続すると予測される中、ニット、パンツ等の軽衣料のフォローを行う予定であるが、取引先の生産調整も進んできており、適品確保は難しい状況にある。春物へのシフト、またミセスゾーンでは低価格の拡大を行うが、冬・春共に大きな期待は掛けられない。
		百貨店 ( 売場担当 )	・暖冬が続くそうであるので、2月は雪の多かった昨年と比べ防寒衣料が苦戦し、前年比マイナスの予想であるが、その分3月は売上が好転する。特にフレッシュャーズ・マザーニーズ・ギフト商品は現在でも好調な売上をキープしており、このまま続く。

百貨店（購買担当）	・例年1月下旬には春を見込んでの売れ筋商品が出てくるのだが、今年はその見受けられない。スプリングコートの動きが若干見受けられるが、昨年以前と比べると売行きは今一つである。新入卒園に対応する商品も今年は動きが鈍く、先行き不安定な状況が続く。
スーパー（店長）	・商品構成が客の支持を受けているので、平年並みの天候なら来客数・単価・買上点数のアップは望める。
スーパー（店長）	・春に向けて野菜の単価も安値に推移する。また大型店の競合も大勢に影響が出るようなことは予想されず、現状のまま推移する。
スーパー（総務担当）	・暖冬により冬季商材が全く動かず、冬過ぎのちょっと春めいた商材が動いているため、春本番はこのままだらだらいく。
コンビニ（エリア担当）	・現状はやや回復傾向にあるが、年度末に向け、競合出店・自社出店もあり、売上に関しては厳しくなる。
コンビニ（エリア担当）	・このままの状況が続く。2月は例年のキャンペーンが始まるので、若干でも売上に寄与すればと期待する。コンビニ関係の出店は順調に出ているので、売上は極端に変わらないと思われるが、良くはならない。
コンビニ（エリア担当）	・客は購買に対して非常に慎重で、客単価アップが期待できない。
衣料品専門店（経営者）	・来客数が減少傾向にあり、単純比例して売上も前年より落ちる。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・冬物の在庫がかなり残っており、それが春物の売上にも影響を及ぼす。
家電量販店（店長）	・客の購買意欲が低下しており、また、購買意欲をかきたてるような商品もないため、これからの2～3か月は販売不振に悩まねばならない。
家電量販店（店長）	・地方の中小企業では大企業のような景気の好転はまだ見られず、公務員の給与カットなどもありまだ景気回復は実感できない。
家電量販店（予算担当）	・商品ごとに見られる平均単価の上昇はまだしばらく続く。薄型テレビの普及もまだ拡大の余地があるため、この傾向は今年一年は続く。
乗用車販売店（統括）	・良くなるような雰囲気がない。とりたてていい商材もないため、即決されることが少なく、相対的に単価が低下してきている。
自動車備品販売店（経営者）	・現状の悪くはないが良くもない状況が続く。市況自体は決して良くはなく、自らの活動と販促でカバーできる部分は堅調に確保出来る。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・大きな商材、売れ筋商材に乏しく、既存店は苦戦している。
その他専門店〔スポーツ〕（経営企画）	・1人当たりの買上点数は今と変わらない。
高級レストラン（スタッフ）	・2～3月の予約状況は非常に厳しいものがあるが、4月は好調である。月によりまだまだ波があり、どちらとも言えない。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・新商品の投入等で現在の数字は維持出来る。
都市型ホテル（従業員）	・好調企業の予約は増加傾向にあるが、反面、中小企業に廃業の情報が聞かれ、不透明感はぬぐえない。
タクシー運転手	・3か月先の観光予約を見ても、イベント等を見ても、変化する材料がない。予約状況は昨年と同じような状況であり、あまり変わらない。
通信会社（企画担当）	・思ったよりブロードバンド商品が伸びない。キャリア側は、全体施策として強い営業力で伸ばしているのだろうが、中小事業者の自前営業力では伸び悩んでいる。サービスの多様化は進んでいるが、ブロードバンドのニーズは頭打ちに思える。年度代わりの時期に、伸びが期待出来るとはあまり思えない。
通信会社（通信事業担当）	・テレビのデジタル化に対する関心は高く、問い合わせも多いが、様子見のなところもあり、加入の増加には結び付いていない。
テーマパーク（広報担当）	・来客数はぼちぼちだが、暖かくなってから来る客が、代わりに今来ているだけで、利益の先食いをしている状態である。
テーマパーク（業務担当）	・引き続き天候にも恵まれそうで、春に向けても昨年比ではやや良い傾向が続く。

	ゴルフ場（営業担当）	・暖冬のため、近県の山間部ゴルフ場が営業出来るので、例年より山陽側のゴルフ場集客が困難となる。	
	美容室（経営者）	・来客数を増加させるためには、単価を引き下げたりキャンペーンを打ったりせねばならず、これから先が懸念される。	
	設計事務所（経営者）	・全体的には景気は回復傾向と言われているが、建築関係では、中小企業が多く設備投資を受けられる状況はまだ遠い。この暗い状況はまだ続く。	
	住宅販売会社（従業員）	・来場者数、販売価格共に客の意見等を総合すると、このまま推移していく。	
	住宅販売会社（経理担当）	・例年、モデルルームへの来場者数や契約数は1月中旬から回復してくるが今年は契約数が伸びてこないで、この状態が続く。	
	住宅販売会社（販売担当）	・展示会、発表会、売出し等の正月イベントを開催したが、来場者数は前年と全く変わらず、先行きが良くならない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の声を聞くと、団塊の世代も含め、買物よりもその他の趣味等へとお金の使い道が変化している。不景気というわけではないが、商売はやりづらくなっていく。	
	商店街（代表者）	・好景気とマスコミは騒いでいるが、流通業界末端の店としては、そういう感覚は一切なくより厳しくなっている。客の購買時の選択も非常に厳しく、より良い物をより安くより長くと、購買に至るまでのハードルが年々日々高くなっている。	
	商店街（代表者）	・商店街のなかで今月末、2店舗、旅行代理店と雑貨店が閉店する。今後はますます難しくなる。	
	百貨店（営業担当）	・物産催事をして、下の階へのシャワー効果がなく、目的買いが顕著になっている。春物の動きは例年より早く、2～3月は期待出来るが、4月が懸念される。	
	百貨店（販売担当）	・市内商業地域の二極化の影響があり、また、個人消費の力強さも感じられず、今後も厳しい状況が続く。	
	スーパー（店長）	・鳥インフルエンザやテレビ番組の虚偽内容と、客の食に対する不信感が広がっており、我々スーパー業界にはかなりマイナスのダメージが大きい。前回の鳥インフルエンザの発生時も精肉の売上がダウンしたこともあり、今後も厳しい状況が続く。	
	スーパー（財務担当）	・競合店の出店予定が今後もあるため、価格競争がまだまだ激化するものと思われる客単価の下落がまた続く。	
	衣料品専門店（販売促進担当）	・暖かくなれば来客数も増加するが、値段に敏感な客が非常に多いのが懸念される。	
	乗用車販売店（営業担当）	・3月の決算月を控え、例年1月後半から客の動きが活発になり、見込み客も相当取り込めるが、今年はあまり取り込めていない。	
	その他専門店〔布地〕（経営者）	・昨年の1月に比べて客の動きが良くないので、これから先良くならない。	
		一般レストラン（店長）	・夜の客単価が上がらないこの状態は、当分続く。
	旅行代理店（経営者）	・例年は3月決算に向けてかけ込み重要があるのだが、今年中小企業が厳しいようで、3月の受注が見込めない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・改装中の食品スーパーの仮店舗が現在より相当小さいため、人通りの回復は見込めない。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・今後6か月の受注も順調に推移している。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注増が見込まれている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連が相変わらず好調推移し、携帯関連も春モデル（卒業・就職）投入の受注がはいいり、欧米向けエアコンの受注増となり、また国内向けエアコンも強気の発注が予想される。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注量の多い製品のフルモデルチェンジ対応工事で、技術部門が活況となる。
	通信業（支社長）	・新生活スタート時期の延長戦で、今年は光電話の需要も大いに期待が持てる。	
変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口案件の計画情報はなく、現在の生産水準が継続する見込みである。加工品の需要好調も継続見込みであり、現在の状況が続く。	
	鉄鋼業（総務担当）	・鋼材需要は、国内・国外共に堅調を継続しており、フル操業が続く。しかしながら、中国が鉄鋼輸出に転じ、中国の鉄鋼商品が欧米へと流れ在庫量が増え、市況が軟化傾向にあり今後の動向を注視している。	

	鉄鋼業（総務担当）	・円安はプラス要因となるものの、原材料・エネルギー高はリスク要因となっている。自動車・家電品の好調がいつまで続くか懸念される。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内向けの自社製品の売上について、市場の冷え込みが当面続く。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注状況はまだまだ好調であり、年度末にかけて高推移で続く。
	通信業（営業企画担当）	・企業の情報通信ネットワークは、本来個人向けとして用意されたベストエフォートサービスであるFTTHを利用（FTTO）する傾向が強まっており、法人向け専用の従来商品は劣勢である。業界にとっても「安いが安心」というコンセプトを意識したメニューを新たに開発せざるを得ない状況となっている。
	金融業（営業担当）	・お金が全然まわっていない。建設業は工事が足りない。仕出屋でも全体の受注は変わらないのに、競争が激しく取り合いになっている。ガソリンスタンド業界はもっと厳しく赤字が避けられない状況である。
	金融業（業界情報担当）	・国内需要は引き続き伸び悩むが、円安を追い風に輸出は好調が続くとみられることから、当面は、高水準の受注・生産を維持する。
	会計事務所（職員）	・販売業も含めて売上高はやや上向き気味の傾向だが、公共事業の受注はより厳しくなっている。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当） ・新商品の開発に投資しているが、2～3か月先が全く読めない。売上也利益率もダウンしている状況がこのまま続く。 金属製品製造業（総務担当） ・受注量は多く、順調に推移する見込みであるが、最大の懸念事項として内部統制がある。生産増に対応して内部の生産統制の再構築を迫られており、このためIT整備、専属の担当者、コンサルティング費用など莫大なコストが掛かることは不可避である。また、その体制を継続することへの負担増加も収益悪化要因となる。 建設業（経営企画担当） ・公共工事では入札額が安いだけでは受注できない。総合評価方式を採用する工事が今後多くなってくる。そうすると受注に対するの対策を再検討する必要があり、今後の受注が伸びるとは考えがたい。 輸送業（統括） ・4月以降現行実施している業務が、他業者に数件移るためやや悪くなる。
	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（支社長） ・求人数の動きが継続している。 求人情報誌製作会社（担当者） ・新卒以外に、中途採用や第二新卒の採用を視野に入れる企業が増えている。 学校〔短期大学〕（就職担当） ・求人情数も昨年に比べ増加し、製造業を始め各業界の業績がアップしているので、景気の回復に期待したい。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者） ・好調な企業は間違いなくあるのだが、その好調さ・景気の良さが街に広がっていない。 職業安定所（職員） ・一向に向上かない景気の影響で、サービス業を中心に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ますます際立っている。 職業安定所（職員） ・景気が良くなると新規求職者数が減る傾向にあると言われるが、年々増加しており、減る様子がない。今後、観光施設の閉鎖予定や春先の公共工事の減少による人員整理などもあるので情勢は厳しい。 職業安定所（職員） ・企業の採用意欲は引き続き高いと思われるが、看護師などの専門技術職においては求職者のなかに必要な資格や経験を持った者が少ないなど、人材の確保が難しい状況となっている。 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が前年比で増加し、求職者数にも大きな変化はない。全体的に良くなっていると言える力強さが感じられない状況は変わらない。 民間職業紹介機関（職員） ・非正規雇用者が正規雇用の求人に応募しても採用になるケースが極めて少ない。併せて男性の非正規雇用者の年収が200万円を割り込んでいる率が高くなりだしている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当） ・団塊の世代の退職により、企業の正社員採用意欲の高まりと求職者の正社員志向がますます高くなるとされる。派遣会社は今以上に人材確保に苦戦する可能性があり、楽観視できない。
	悪くなる	-