

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	美容室（経営者）	・気候の変化に左右されるので楽観はできないが、例年どおりであれば確実に良くなる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・3月の落ち込みは天候不順による一時的なものであると考えており、3月下旬から4月にかけて伸びてくる。
		スーパー（店長）	・チラシ等の特売や割引セールについては集客が見込めるが、競合店の特売によって来客数に影響があり、より低単価商品を求めて店を選ぶ傾向がみられる。しかし比較的高単価で良い品質の商品に関しても、以前と比べると動きがみられる。
		家電量販店（店長）	・近々、異業種ではあるがホームセンターがオープンになるので、地域の集客力は更に上昇する。
		乗用車販売店（店長）	・販売実績は昨年と比べ好調で、購買意欲が感じられる客が多く、この傾向が更に強くなれば良くなる。
		乗用車販売店（統括）	・春を過ぎると新商品の発売などもあり、引き合いが増加する。
		自動車備品販売店（店長）	・高額商品の動きは悪いが、来客数は増加しており、興味を示す客が多く、今後の販売に期待が持てる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・近々、この街に若者の店が6店舗オープンするので、街に活気が出て景気も少し良くなる。
		その他小売（営業担当）	・気候に左右される業態で、今後は気温も上昇し人出が増えれば例年以上に売上が見込める。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・婚礼を含む宴会部門の予約は、引き続き好調に推移しているものの、肝心の宿泊部門の予約が不透明である。ただ、4月から始まる岡山デスティネーションキャンペーンがプラス材料である。
		都市型ホテル（従業員）	・関東圏からのツアー他集客が好調で、都心の好況がうかがえる。地方への波及も期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では団体の予約が早くから入っており、ファミリー客も多く予約が入っており、ゴールデンウィーク時もすでに満室状態である。
		通信会社（社員）	・新入学、入社、異動などによりネットワークサービスを新たに始める利用者が増加する。
		設計事務所（経営者）	・建築関係の大きな社会的問題も落ちついてきたし、消費税アップ対策もあって、民間での動きが出てくる。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が数棟予定されているので、契約戸数の増加が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・周辺の店舗では閉店する店も増えている。小売店レベルでは決して良くはないと感じる。しかし、消費者の動きは変わっていない。
		商店街（代表者）	・核店舗が休業中で、まだ新しい店ができるのはまだ当分先である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・売上は、わずかながらも少しずつ伸びてきている。しかし、取り巻く環境は非常に厳しく、秋には近隣に大型店舗が出店するなど、不安材料は多い。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・法人関係の印鑑注文が良いのだが、また3月末の異動需要の動きが鈍く、ゴム印関係が少ないので、本格的な景気上昇は感じられない。
		百貨店（営業担当）	・大都市周辺では求人倍率も上向き、景気そのものは好転の兆しをみせているが、地方都市では、都市産業基盤そのものの要因もあり、短期間では一概に良くならない。
百貨店（販売促進担当）		・現状の来客の価格に対するシビアな購買姿勢は今後も継続する。各商品部、裾値商品の品揃え拡大は対応していくものの、客単価ダウンも予測され、商況が上向く要因はみつからない。	
百貨店（売場担当）		・前年4月は苦戦している。ただしこのままの気温で推移すると、ゴールデンウィーク前に夏物が動く可能性があり、消費が上向く可能性もある。	
百貨店（売場担当）		・最近の傾向として気温の変動による客の購買心理の変化が顕著であり、またこの夏の気温の状況が予測できず、景気についても予測は難しい。	

百貨店（購買担当）	・この春売れなければいけないジャケット関係の動きが見られず、かといって、夏物商材も全く動いていない。アパレル業界についても、これといったトレンドアイテムもなく、柄・色についても前年並みということで、2～3か月先の夏の商戦に向けてどれを売っていったら良いのかわからず、消費者のニーズもつかめていない。
百貨店（販売担当）	・リモデル効果も落ちつき、前年同様の動きが続きそうである。
スーパー（店長）	・新年度を迎えても、緊縮予算による昨年度を上回る公共事業の減少の影響や、ディスカウントストアの出店を控えての価格競争の激化など、景気の良くなる気配が全く感じられない。
スーパー（店長）	・良い材料も悪い材料も見当たらないので、このままの状態がこの先何か月かは続きそうである。
スーパー（店長）	・ここ半年間、ずっと同じ傾向できているので、今後も同じ傾向が続く。
スーパー（店長）	・衣料等のシーズン品が不振であるが、食料品は好調である。店全体としては前年並みである。この状況は2～3か月続きそうである。
スーパー（店長）	・今後の動きは、野菜の単価が非常に大きく影響する。この先2～3か月も、野菜の単価が現在同様の動きををすると思われるので、大きな変化はない。
スーパー（総務担当）	・品質重視の「こだわり商品」等、少し高級な商品の販売数量は依然として伸びているが、1人当たりの買上点数は下落したまま推移する。
スーパー（経理担当）	・当地でも土地の値段に下げ止まりがみられ、これから少し良くなる。
コンビニ（エリア担当）	・良くなる要素も悪くなる要素も見受けられないので、現状のまま推移する。
コンビニ（エリア担当）	・主力製品の底上げということで、定番商品を何とかしよう対策を打っている。また新製品の投入も考えているが、今後の良い材料が見当たらないので、現状と変わらない状況が続く。
コンビニ（エリア担当）	・客の冷静な買い方は今後も続く。
コンビニ（エリア担当）	・売上全体にあまり変化はないが、新商品の投入もあり、多少の単価アップが望める。
衣料品専門店（経営者）	・来街者の中に、春物のウインドショッピングをする動きがでてきた。
衣料品専門店（経営者）	・良くなる見込みが見当たらない。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・競争店の出店も増えており、気温の上昇も期待できず、変わらない。
家電量販店（店長）	・薄型テレビの単価が低下している。そのため売れるとは思いますが、販売する量の確保が難しい。また夏物商戦でエアコンに期待する。
家電量販店（店長）	・地方における中小企業の景気回復にはまだ時間が掛かり、公共事業の依存度が高い上、高齢化が進み人口の減少傾向にも歯止めが掛からない、など地方を取り巻く環境は依然厳しく、購買にもこの一つ一つが影響している。
乗用車販売店（経営者）	・客の状態を見ると、製造業で良い業績の企業もあるが、全般的には厳しい状況が続き、特に公共事業に依存している企業では倒産寸前のところも見受けられる。こんな状況のなかで、売上が大きく好転することも悪くなることもないと思われる。
乗用車販売店（統括）	・昨年度は大変厳しい状況であったのに、今年の販売量は前年比95%となる見通しである。その中でも登録車は前年を大きく下回り、軽四輪自動車は若干前年を上回る状況である。この状況は来年度も続くと思われる。
乗用車販売店（サービス担当）	・特に新型車の投入もなく、明るい材料が見当たらない。
任関連専門店（広告企画担当）	・業界全体に安売りが一番という流れがあり、自力で改善はこころみるものの、客に浸透までには時間が掛かる。
その他専門店〔時計〕（経営者）	・マスコミの報道どおり、都市部の景気は良いようだが、地方においては厳しさは続き、このまま下げ止まりが来るまで縮小していく。また下げ止まりが来ない雰囲気さえ漂っている。

その他専門店〔カメラ〕（店長）	・下げ止まり感が今のところ感じられず、しばらくはこのままの状態が続く。	
高級レストラン（スタッフ）	・この先の予約状況も、良い月もあり悪い月もあり、あまり変わらない。	
一般レストラン（店長）	・昨年の夏から冬にかけては、売上がかなり上昇傾向であったが、今年に入ってからはずっと横ばい状態が続いているので、今後もこの傾向は続く。	
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・上向きの傾向は続くと思われるが営業時間の延長など、新規顧客の獲得が必要である。	
観光型ホテル（スタッフ）	・前年比として、先行きの予約状況や販売量はさほど変わっていない。	
都市型ホテル（経営者）	・前年同時期との比較では、良くもなく、悪くもない。	
都市型ホテル（総務担当）	・一般企業からの歓迎迎会や懇親会の受注状況及び客単価からみて、現状維持の感がある。景気回復と言っても実感がなく、未だ地方にはその恩恵を受けるまでには至っていない。もう少し様子見の感じである。	
旅行代理店（経営者）	・4～6月の受注状況を見てみると、前年比1割減の状況である。これから伸びるか、予想がつかない。	
タクシー運転手	・乗客の話からは、明るい兆しを感じ取れず、このままの状態推移しそうである。	
タクシー運転手	・マイナス要因は考えられないが、過去2年間くらいずっと売上は前年と変わらない。乗客の会話からは、年金の不安等が聞かれ、プラス要因もない。	
タクシー運転手	・天候のせいもあるが、タクシーの利用が減少している。タクシー自体の数も増え、このままの状態が続きそうである。	
通信会社（企画担当）	・動画配信の流れが徐々に広がりつつあり、業界的には若干明るい兆しを感じている。この傾向は当面続きそうである。	
通信会社（通信事業担当）	・新年度にかけて、派手なキャンペーンなどを展開する大手に押され気味である。口コミや地道な営業を展開するしかないので、成果が上がるまでに、どうしても時間が掛かってしまう。	
テーマパーク（財務担当）	・ゴールデンウィーク頃までは、わりと良い状況が続くものと思われるが、その先の2～3か月後については、どうなるかは不明であり、今月とあまり状況は変わらない。	
テーマパーク（業務担当）	・少し落ちついた感じではあるが、社会全体の雰囲気は少しずつ明るくなる中で、このまま良い感じで推移するのではないか。	
設計事務所（経営者）	・最小限の消費しかしない傾向から、大きく変わるとは考えられない。	
設計事務所（経営者）	・民間ベースでの中小企業の建設関係に対する投資は、まだまだ低いと見受けられる。実感としての景気の良さは感じられない。公共事業についても、新規物件は足踏み状態が続き、今後の動きも上向きではない。	
設計事務所（経営者）	・好転するための材料が全くない。	
住宅販売会社（従業員）	・来場者数の減少状況だけでなく、客の購買意欲もあまり盛り上がり上がっていない状況なので、売上も平行状況が続いていく。	
住宅販売会社（販売担当）	・ローン金利の先高感も手伝ってか、なかなか契約まで至らないので、この状態が続く。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・一般消費者の購買動向が、郊外型安売り店・大型店中心になっており、小型専門店で買い物をする習慣がなくなりつつある。
商店街（代表者）	・我々を取り巻く環境は、デフレ・オーバーストア・少子化である。この環境が続く限り先行き不安である。	
商店街（代表者）	・商店街の経営者の高齢化が進み、少しずつ店を閉じている。これからも難しい状態が続く。	
百貨店（営業担当）	・月末になり気温が急に上がり、一挙に初夏物需要になり、春物が飛んでしまう懸念がある。ミセスのファッションに対するこだわりは更に進行し、大きなトレンド変化がない分、購買意欲は期待できない。	
スーパー（店長）	・4～6月にかけて、近隣に同じような商品を扱う店が出店予定なので、来客数が若干落ち込む。	
スーパー（管理担当）	・商品単価がかなり低下しており、行楽シーズンなどで大型商材の販売量が上がっても、売上は低下傾向が継続する。	
スーパー（財務担当）	・競合店の出店により、価格競争が激しくなり適正な利益の確保が非常に難しくなっていく。	

	コンビニ（エリア担当）	・競合出店の加速、及びスーパーマーケットが一部長時間営業へ変更している地区もあり、今後3か月先はやや厳しくなる。	
	衣料品専門店（販売促進担当）	・今本当に欲しい物しか購入しないという客が多く、フィーリングが合った時しか購入しない。天候にもよるが、厳しい夏を迎えそうである。	
	乗用車販売店（営業担当）	・決算月（3、9月）は、通常月より販売台数が増えるのが常であったが、ここ数年は販売の山が3月から2月に前倒しする傾向が続いていた。ところが今年は販売の山が変化した事に加え、山自体も小さい物になり、今後も大変厳しい販売環境が続く。	
	乗用車販売店（販売担当）	・好転する材料が見当たらない。	
	一般レストラン（経営者）	・今月の前半は、売上・来客数共に目標をクリアしていたが、中旬に競合店がオープンしたため、売上・来客数共に伸び悩んだ。これからしばらくは、この状態が続く。	
	一般レストラン（店長）	・良くなる材料がみえない。メニュー改訂等で企業努力もしているが厳しい状況は続く。	
	タクシー運転手	・これからも節約型の行動は変化しない。したがって、観光・昼夜の利用についても、先行して営業を行わなければ売上の確保は難しい。	
	美容室（経営者）	・これからも、単価の安い新しい店に客が流れていくことが懸念される。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・各商店主の言葉と、過去の客の動向から、まだまだ悪くなる様に感じる。
		美容室（経営者）	・団塊の世代の退職により消費が落ち込み、お金がまわっていない。また若者もニート等の問題で同様である。その上、税金が高くなり、美容業界の状態はますます悪化する。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連、自動車関連とも好調推移の受注計画が入っており、また夏場に向けてエアコンの受注も始まり部材メーカーとも強気の予想である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・5月及び8月に量産開始2つの新製品開発準備が大詰めを迎える。
		通信業（営業企画担当）	・価格的に従来より安価で安定性のあるネットワーク商品が出揃ってきたことから、企業通信網は単なる切替え更改だけでなく、複数種類の複合利用傾向がみえる。このため、提供業界にとっても競争は厳しいものの、多様化をキーワードにプレゼンする機会が増えてきている。
		通信業（支社長）	・光電話の潜在的需要はかなりあるため、このまま順調に推移できる見通しである。
変わらない		繊維工業（統括担当）	・しばらく変化があるようには思われない。
		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。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口の引き合いがないため、生産量は現在の水準が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・公共土木を除く、全分野で受注は好調で、当面フル操業が継続する見込みである。中国の生産拡大による輸出汎用品市況は、北米での在庫調整の進展等により、状況改善方向であるが、引き続き注視が必要と考えている。
		鉄鋼業（総務担当）	・円高や原材料高が、日本企業の収益力を圧迫する恐れあり。パソコンを中心とした電子機器部品関係も、売れ行き次第だが、上期は大きくは変わらない。
		金属製品製造業（総務担当）	・鉄原料の値上がりが懸念要因としてあり、その分を製品価格に転嫁するべく、得意先と価格交渉を行っている。値上がり分程度は受け入れてもらえる見通しである。「価格より納期」、「得意先の業績の改善」が要因と思われる。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・当面、国内市場の悪化により、売上が伸び悩む状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この先2～3か月も、クライアント先の生産量は落ちついているようであり、人材発注も変わらず推移する。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・まわりの状況を聞くと地方では依然として厳しい状況が続いているようである。同業他社は増えてきているが、肝心の購買層は先細り状態であり、休業や廃止等も増加している。
		建設業（経営者）	・賃金改定の情報も入ってきている。大手の企業はそこそこの様子だが、地方の中小企業、特に建設不動産業はそれどころではなく、地元の購買力は上昇する気配はない。地価もまだ低下しており、業界ではまだまだ我慢の時が続く。

	輸送業（統括）	・4月からの新規業務も始まるが、3月末で終了する業務もあるため、あまり変化はない。
	金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速懸念はあるが、欧州・アジア圏の景気は引き続き好調を期待でき、当面は高水準の受注が続く。
	会計事務所（職員）	・製造業は好調なのだが、小売、サービス業では今年の3月度の売上高は前年同月を下回る見通しのところも多く、思いのほか苦戦している。
	その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・官公庁関係の入札は相変わらず厳しい状況であり、この傾向は変わらない。
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・製品の発注にブレがありすぎる。食品製造なので、前もつてのつくりだめができず、納期間近の注文に体制が立てにくく、この状況が続く。
	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が十分確保できる見通しになっていない。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、原材料などの調達価格は高止まりのままであり、調達資金の金利負担の増大や、春の賃上げ・定期昇給などの負担など先行きの状況はますます厳しさを増すものと懸念している。
	金融業（営業担当）	・建設業においては、公共工事の発注が夏くらいまで減少する。またガソリンスタンドにおいては、販売量が非常に少なくなり、経費がかさみ買掛金が増加し、赤字企業が継続することが懸念される。
悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
	人材派遣会社（担当者）	・パートや派遣を正社員化するなど、全国的に人材の囲い込みが活発になってきている。生活の安定化により若干ではあるが、消費意欲も高まり景気も改善される。
	求人情報誌製作会社（担当者）	・採用応募層の母集団不足感が強く、企業に従来の採用手法では適正人材の確保が厳しいという認識がうかがわれる。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数が昨年に比べ増加し、採用件数も増加している。来年度も景気回復が期待できる。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き企業からの需要は変わらないと思われるが、求職者確保がますます困難になり、受注に応えられず、業績に影響を与える可能性がある。企業が望む「派遣」という人員確保の手段と、派遣会社に登録希望の求職者の正社員という希望雇用形態が一致しないケースが益々多くなっていく。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の3K（広告費・交際費・交通費）をはじめとする予算の削減等、厳しい状況が続いている。こういった現象が回復しないと、景気回復にもつながらない。
	職業安定所（職員）	・転職希望による在職者・自己都合離職者の求職申し込みは引き続き多くなる。また新規求人数もほぼ横ばいで推移すると思われ、そのうち正社員の求人割合も40%前後で推移する。
	職業安定所（職員）	・相変わらず企業には人手不足感があり、各企業共あの手この手で求人はしているものの、求職者に求めるキャリアや資格がないといったミスマッチが生じ、人材の確保が難しい状況が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・非正規雇用を社員化する企業があるが大半は契約社員であることが多いので、まだまだ安定な雇用者増にはなっていないし、近い将来にもならない。
やや悪くなる		
悪くなる		