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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	その他小売（営業担当）	来客数の動き	・例年の旧盆に比べ、はるかに来客数が増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・７月は選挙もあり売上等が悪かったが、８月に入りやっとまあまあという感じになった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は以前と比べて若干上昇している。買上点数もそれと並行して増加してきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数・販売件数いずれも、ここ半年間、前年比で101～102%と若干ながらずっと伸びている。ただし、客単価は前年比98～99%と前年を下回っており、トータルでは、売上は前年を若干上回っている状況である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・順調に推移している。６月まではかなり苦戦したが、それ以降良い流れできている。売上は下旬に少し落ちたが、前年並みをキープできている。原因は定番商品がよく売れているためである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温の上昇で、飲料・アイスが大幅に伸びた。しかし、飲料はペットボトルではなく、低価格の紙パックの商品が伸びた。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節的な変動はあるものの、売上等、前年比で増加傾向にある。
		その他専門店［スポーツ］（経営企画）	単価の動き	・既存店の一品平均単価が前年比で100.11%、来客数が前年比で99.93%と、客単価が前年比ほぼ100%となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏休みシーズンのため、特別ファミリープランの販売が好調で、単価は低いが販売量が増えた。
		ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・客の動きは良くなってきている。ただし安い所から予約が入るため、客単価のアップにはなかなかつながらない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客からの建築に関する相談の依頼が増加した。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・業種にもよると思うが、当店はゴルフ中心のスポーツショップであるが、あらゆる面でジリ貧状態である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・あまりにも暑すぎて、客は出控えているようだ。
		一般小売店［茶］（経営者）	それ以外	・取引先の業者などからも業績が悪いので、リストラするという情報が入ってくる。そのしわ寄せで、月末の在庫取りの手伝いなど、今まで以上に細かいサービスを要求されるようになった。弊社自体の売上も引き続き、前年比で減少している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・例年に比べ８月前半までの気温が低く、夏物バーゲンも大きなうねりがみられず、中旬以降は猛暑でミセスの来店は少なかった。月末にプロパーの割引販売を実施したところ、割引のプロパーよりも30～40%オフとなっている長袖の端境期商材の方が売れた。これは今年初めて顕著になった傾向である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・アパレルは、良い店と良くない店とまちまちであるが、飲食、雑貨は売上を伸ばし、昨年比で上回っているところが多い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・８月は、７月の中元セールの反動で、販売量が少ない。また、残暑も厳しく秋物が全く動かなかった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・お得意様の招待会等において、期間中の来客数は前年とほぼ同様であるにもかかわらず、売上は各部門共に落ちており、客単価も落ちている。特に靴下・ハンカチ・パラソルなどの婦人身の回り品にその傾向が顕著である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月初めに夏物の最終セールを行い、売上は前年比200%で推移し良かったが、お盆過ぎから店頭に秋物商品を展示したが、猛暑で動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・８月前半は酷暑でお盆期間中に夏物が良く売れ、25日まではサンダルの売上が前年比114%と伸びた。しかし秋物のプロパーが前年割れをしてきており、婦人靴全体では前年をわずか超える程度である。

百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月は猛暑が続き、夏物商材が殊の外動いた。特に帽子・パラソル等の季節商材、また衣料品関係はＴシャツなどの動きが顕著だった。しかし、中旬からは秋物が動き始めるのが通常だが、暑さのせいか秋物をみる客が少ない。特にプレタゾーンでは先行している秋物商材の動きが鈍く、売上も厳しい状況である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・前月同様、チラシで価格訴求を積極的に行い、客の来店を促したお陰で、来客数が前年比で２～３％増加した。
スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の客単価が前年比92.2%となっている。食品の値上がりもあり、全体的には前年比で単価が99.3%と0.7%低下し、単価ダウンの傾向が続いてはいるものの、客単価は２％ほど増えている。一方来客数は、99.9%と前年割れとなり、最終の売上は102%と３か月前と同じ数字になっている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年比で来客数が３％落ちてはいるが、客単価は１％上回っており、良くなっているとは言えないまでも、悪くはなっていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比105%ということで、以前と同じ伸びを示している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比がほぼ横ばいであり、大きく前年割れを起こしている。非常に厳しい状態となっている。
家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・昨年の夏商戦は、梅雨明けが遅く８月上旬にピークが来たが、今年についてもほぼ同様で、７月は例年より気温が低く、８月上旬から中旬にかけて高温が続く状況で推移しており、売上等もほぼ同様に推移している。あまりに暑いと消費自体が鈍ることもあるが、ほぼ昨年同様の水準で落ち着いている。
乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・新商品の発表などで刺激があったためか、夏で稼動日数も少ないわりには客は動いていた。ただ、賞与の時期だからということではないようだし、財布のひもが緩んだということもない。消費に季節感がなくなっている。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新車の販売量は前月以上に、前年を下回っている。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・悪いままで推移している。今月は、新車の販売台数が前年比で50%で終わりそうである。
自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・売上の落ち込み幅は徐々に小さくなってきているが、まだまだ前年同月を下回る推移となっている。
住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・良い物が欲しい客と、簡単な物で済ませたい客との購買行動の差が激しい。
一般レストラン（店長）	販売量の動き	・イベントで、少し単価を上げるために若干単価の高い商品をラインナップしたが、販売数が伸びなかった。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年は猛暑の影響もあり、ティータイムの来客が若干増加しているが、総体的にはあまり変わらない。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・８月はレストラン、宿泊とも前年より減少しているが、下旬より宿泊の直近予約が活発になっている。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊は、ファミリー客を取るために割安商品のプランを販売した結果、人数は増えているが客単価が下がっているので、売上は前年並みである。客を確保するためには価格を下げざるを得ない状況が続いている。
タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナス効果を期待したが、前年比を下回りそうである。乗客の話を聞いても、中小企業ではボーナスが前年より悪いようで、夜の街への外出も減ったという声を聞く。
タクシー運転手	来客数の動き	・営業回数と実車率がなかなか上向きにならない。また、夜の飲食街も人の動きが良くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・８月は前半は良かったのだが、後半20日過ぎになって客の動きも閑散として、日中・夜共に人の動きがなかった。観光等は、夏休みでかなりの取り込みはできたが、前年を大きく上回るような景気の良さは、客の話からも感じられなかった。
タクシー運転手	販売量の動き	・イベントの関係で、貸切バスの仕事は若干あったようだが、タクシーにはその恩恵があまりなかった。

		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・客に好況感はあまりなく、依然として販売量が伸び悩んでいる。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・新サービスの展開をしているが、客は多少落ち着いているようだ。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・当月の販売量は上向きだが、先行きは見えず、好況という感じはない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・夏休みで来客数も多かったが、お盆の時期でも数年前のような集中日がなくなり、超繁忙期という感覚が無くなった。ほぼ昨年並みの来客数で推移している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・猛暑で日中の客が減少し続けているが、例年のことでもあり、今年は夜間にイベントを集中させるなどの対策も取ったため、来客数は前年をやや上回ることができた。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・３か月前の５月のゴールデンウィークと今月の盆レースの集客が、例年と比べて非常に良かった。
		美容室（経営者）	単価の動き	・景気が良くなったり悪くなったり、単価にしても来客数にしてもあまりにも変化が激しすぎて、全体の流れを読み取るということが難しく、先が読めない状況である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・いろいろな夏のイベントなどを行ったが、一時的に来街者数が増加しても、購買客の増加にはつながらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・デフレ傾向がいまだに続いている。子供服を購入する時に、同じ価格でもより高付加価値か、より長く着られるものか、下の子にお下がりできるかなど、非常にたくさんの事を考えながら購入する傾向がありありと見受けられる。
		一般小売店［印章］（営業担当）	来客数の動き	・８月は元々、社員が交代で盆休みを取るなど、企業活動がない月ではあるが、今年は下旬になっても企業の動きが少ない。また今年に入って順調であった個人客の印鑑注文が今月に入り動きが止まった。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・８月に入り連日の猛暑が続き、ミセス中心に午後の来店が減る等、集客にも影響がでている。また婦人を中心とした秋物の動きが極めて悪い。日傘等、夏アイテムは好調に動いたが、取引先の生産調整もあり、適品確保は厳しく秋物の遅れを取り返すほどではない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・７月より客１人当たりの買上点数の減少が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価・買上点数は昨年と比べほぼ変わりないが、来客数が昨年を割っているため売上への影響も大きい。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・今年はお盆など大きな行事がある時に、大型店に客が流れた。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・来客数は若干増えているが、買上点数の減少により客単価が下がっている。さらに競合店との、価格競争の影響もある。
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・仕入先のメーカーに勢いが感じられない。お盆以降も夏物しか動かない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に落ちているし、街に活気がない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・夏物の売上が悪く、値下げしても販売量が増加しなかった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は、売上・来客数共に、前年比90%と落ち込んでおり、特に盆明けの来客数の減少が目立つ。目的買いの客は動きが良いが、それ以外の人の動きが少ない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・売上は客単価アップでカバーできているが、来客数が前年比98%と前年割れしている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・残暑が厳しいがエアコンが動いていない。ＡＶ関連も今一つである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ここ数年、前年実績を下回る数字で推移しており、買い控えもひどくなり、商談時間も長引いている。買い回りの客も非常に顕著になっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・猛暑続きで客の出足も鈍く、売上も伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・購入に至るまでの時間がいまだに長い。

		その他専門店［布地］（経営者）	来客数の動き	・商店街でも夏のイベントがいろいろと行われているが、暑さのせいか、物価の値上がりのせいか、商品の動きが鈍い。
		その他専門店［カメラ］（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で９割前後と非常に厳しい状況になっている。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・選挙で自民党が惨敗して雰囲気が悪くなり、またあまりに暑すぎて客が出かけようという気にならない。客の様子が全く見えない。
		その他飲食［ハンバーガー］（経営者）	単価の動き	・来客数は値下げ、クーポンの配布等により上昇傾向を維持しているが、客単価が下降傾向にあり、売上の伸びは３か月前より悪くなっている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・料金改定により客単価はアップしたものの、来客数が前年を下回ったため、全体の売上はほぼ前年並みである。特に料飲部門が苦戦したが、地元客の減少が影響した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・３か月前と比べて、販売量・来客数共にやや減少している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年８月は、盆休み等の影響で動きの少ない月であるが、その要因を考慮しても契約獲得が停滞している。
		通信会社（通信事業担当）	販売量の動き	・広告や宣伝をしても、新規加入の動きが以前より鈍くなっている。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・記録的な猛暑に加え、昨年度の夏期を超えるガソリン価格の上昇の影響もあるのか、今月の来客数は悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・仕事が全く無い。建設業者への金融の支援体制が全く無い。公共、民間とも発注予定が無い。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・受注減少で稼働率が低下している。価格競争は消耗戦の様相となり、好転の兆候はない。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者間での話でも、民間工事の物件が減っている。その上、公共建築についても少ない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場への来客数が、約２割減となっており、また前年同期に比べても約３割減となっている。非常に厳しい状況がでている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・市内中心部に位置しているが、郊外大店舗に客を奪われている。
		一般小売店［紙類］（経営者）	販売量の動き	・夏はそれでなくても売上が落ちるのに、今年の猛暑で更に落ち込んでいる。また、客の動向も混迷していて先行きが見えない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセール・お中元戦とも、前年実績を下回り苦戦が続いている。気温が高い割には夏物の買上につながっておらず、初秋物の動きも鈍い。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き	・８月中旬にオープンした駅前の新しい商業施設に、客の流れが大きく傾いている。そのため、来客数が大幅に減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・販売単価についてはあまり変化がないが、来客数はここ数か月前年割れの状態が続いている。特に今年は暑かったせいもあって、週末の落ち込みが特に激しい。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年夏休みのこの時期は、学生客が多い当店としては売上が増加するのだが、今年は落ち込みがひどく、例年の７割くらいしか来客数がない。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・盆明けから、クライアントからの受注が増加し、人手不足の状態である。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大口注文が徐々に入り、生産量を下支えしている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・夏の猛暑が予想以上に続き、国内はもとより欧米からも受注が高止まりに入ってきており、例年以上にエアコン関連のラインは多忙を極めている。自動車関連も、アジア向け受注が増加し依然として好調である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の受注は、生産能力が追い付かないほどの量となっている。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上自体は若干の伸びがあるが、委託される業者からの要求が厳しくなり、利益率が落ちている。

		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリンや電力等エネルギー関連費用が高騰しているものの、製品価格に反映することは難しく収益を圧迫している。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は好調で、工場はフル生産で稼動している。この状況は過去１年間継続している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・受注価格共に横ばいの状態が続いている。原材料の調達価格は高止まりのままであるが、人件費や社会保険料あるいは夏季電力量の負担増など、採算面では厳しい状況が続いている。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・10月から新規業務が始まるが、契約解除の客もあり、特に景気が良くなったとは感じない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・本年度に入って、法人向け通信サービスの受注は公共系でやや活発になってきたが、一般企業では相変わらず特定業種以外の引き合いが少なく、高品質・高額商品の減少を代替商品でカバーできていない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先の輸出の好調を背景に、受注は高水準を維持し、増収・増益基調を持続している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気が上向いている状況が全く見当たらない。病院は介護報酬が下げられて、建設会社は仕事がない。ガソリンスタンドでも営業停止に追い込まれているところがある。夏場の賞与資金借入れも激減している。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・在庫量が増加傾向にある一方、販売量は減少気味である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・自社製品の売上について、国内・海外向け共に減少傾向にあり、非常に厳しい状況である。
		その他製造業［スポーツ用品］（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一時期売れていた商品が急に売れなくなった。全体のバランスをとった形で受注が来ているが、先行きの見えない状況であり、絶対量も減少してきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量も少なく、それによって競争の激化、受注額の低価格化を招いて、以前より更に厳しい状況に陥っている。夏のボーナスにしても、大手の製造業では増加したようだが、当地の建設業ではそれどころではない。
		通信業（部門長）	受注価格や販売価格の動き	・７～８月にかけて主力商品の販売が計画を下回っており、回復の兆しがみえない。取引先との商談もコスト削減については理解してもらえるが、投資が伴うものについては進展がみられない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・前年と比べ来客数、売上共に減少している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業は比較的安定しているものの、小売を含む納品関連業界の業績が思ったほど良くない。また、人的サービス関係の業界も競争激化により業績を落としている。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と３か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網が減少したため、水揚げ数量で1225ｔの減少、水揚げ金額は１億6230万円の減少となった。今月単月の前年比では水揚数量で374ｔの減少、率で68.4%、水揚げ金額でも3040万円の減少となった。さらに沖合底引船は出漁日数が10日間と長く、その間燃料としてＡ重油を使うが、このＡ重油が以前の約２倍になり、一隻あたりの月額料金が１千万近くかかる。その上、魚を入れる魚箱も燃油高騰で非常に高くなり、収益面で圧迫している。
雇用関連	良くなっている	－	－	－
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・新卒向けの後期の合同企業説明会への参加企業が増加した。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・７月における有効求人数は、前月に比べ減少しているが、前年比で見ると増加しており、やや良とする判断材料とした。ただし新規求人数は、前月比・前年同月比ともに減少しているが、例年夏枯れと称して、夏季賞与・お盆休みがあることから企業の募集活動が鈍る期間であるのでそう問題はない。

	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は、販売業でコンビニやファミレスの新規オープン、また家電量販店の増床に伴う大量求人があったほかは、建設業やサービス業で減少し、トータルでは横ばいとなった。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月及び３か月前と比べて減少している。特にパートを希望する求職者は減少傾向にあり、求職者、特に若年者やフリーターなどを中心に意識が一般就職に変化しつつある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人、求職共に増加傾向ではあるが、非正社員求人が増加しており、景気が良いとは考えにくい。
		民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・複数社から内定を取る人材が増えてきている（＝辞退者が増加している）。また、これまで求人広告で採用できていた企業が、著名な媒体で広告しても応募者がいないという、かつて無い状況に陥っている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・正規雇用での求人数は安定的にあるが、採用基準を下げてまで充足しようとする企業は相変わらず少ない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・正社員での就職状況が良いために、安定して派遣就業していたスタッフが派遣での継続就業を希望せず自分で正社員の仕事を探すケースが出ている。そのため、派遣元としては派遣スタッフが満足する様に時給の引上げや福利厚生費を充実させる必要があり、原価の上昇につながっている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・前年比で登録者数が減少し、客からの人材に関する受注数も減少している。
	悪くなっている	－	－	－