

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	衣料品専門店（地域ブロック長）	・残暑で動いていない客が、これから涼しくなって動き始める。
		テーマパーク（広報担当）	・地元で大型のコンベンションがあり、大幅な来県者数の増加が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・12月には、商店街の核となる建設中の食品スーパーがオープンする。
		百貨店（営業担当）	・景気の悪くなっている原因は、気温によるところが大きいので、気温が下がってくれば消費も活発になる。
		百貨店（販売促進担当）	・気候が良くなり、近隣の競合店の影響が落ち着けば良くなる。
		百貨店（販売担当）	・今月末にリモデルを終了する食品コーナーに客の来店が期待できる。また、気温の低下に伴い、今まで買い控えられていた商品の売上が上がってくる。
		家電量販店（店員）	・新商品も出そろい、地上デジタル放送のエリアも広がるので、その効果がある。
		家電量販店（予算担当）	・昨年は暖冬であり、暖房器具関連が不振となったため元々のハードルが低い。同時にPCもここ数年が月動きが活発になるなど、明るい材料はそろってきた。あとは何かきっかけがあれば、大きく売上が伸びる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・紅葉シーズンへ入るので、単価、販売量共に増えていく。しかし、温暖化の影響は不明だが、紅葉のシーズンがずれてきているように思われるのがやや不安である。
		タクシー運転手	・8～9月は暑さのせい動きがあまりなかったが、10～11月と観光の予約がかなり入ってきている。ただし、夜の客については依然財布のひもは固く、乗車距離も時間も短く、またマイカー等の利用などでタクシーの利用が激減しているので、こちらは期待できない。
		通信会社（販売企画担当）	・冬の商戦期に向けて主力商品の新発売が予定されており、市場が活性化される。
	変わらない	商店街（代表者）	・9月は残暑で秋物が悪かったが、涼しくなれば今より良くなり平年並みにはなる。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・秋のイベント、観光客などに期待するが、良くて変わらない程度である。
		百貨店（営業担当）	・夏から秋を飛び越えて、いきなり冬に突入する気配がある。例年どおりの冬であれば良いが、また異常気象になれば通常の販売戦略の展開は困難となる。
		百貨店（売場担当）	・暖冬になる予想と厳冬になる予想と2通りあり、それ次第である。身の回り品は気温に応じて売場変更できるが、パレレルは難しく今の時点で先行きの見通しは立たない。
百貨店（売場担当）		・これから先景気が良くなる要因がないのと、館のイベントが9月で終了するので、10月以降厳しくなりそうである。	
百貨店（購買担当）		・例年だとこの時期秋物の動きが良くなり、ヒットアイテムというものが必ず出てくるものだが、今年に限っては天候に左右されたせいか、いまだにカットソー・Tシャツの動きが良く、秋物商材が全く動かない状態が続いていた。しかし、最近やっと少し涼しくなったので、これらの商品が良くなる。後は客の財布のひもが緩むのを待つばかりである。	
スーパー（店長）		・現状の価格競争は今後も続き、売上・利益の確保が大変難しい状況が続く。	
スーパー（店長）		・来客数・販売量共に、前年比101～102%という数字がここ1年近く続いている。3か月先も同じ状態で推移する。	
スーパー（店長）		・客の話を見ると、石油関連商品の価格の高止まり、また年金生活者の不安等により、当面現状のまま推移しそうである。ただし食品等の値上がり予想されるため、その時の影響がどのように出てくるか心配である。	
スーパー（経理担当）		・消費等、このまま横ばい状態が続く。公共事業の削減で、土木関連の事業は厳しく、消費の動向も含めて当面は変わらない。	
スーパー（管理担当）	・年末に向かって集客・販売単価増を見込みたいところだが、市内店舗を中心に販売単価の低下が続いている。買上客数の持ち直しはあるものの、客単価は前年をやや下回っており、状況が好転するとは考えられない。		

	スーパー（販売担当）	・涼しくなってくるので、食料品の購入額は伸びると思うが、物価上昇に伴い、客も慎重に選んで購入するので全体では変わらない。
	コンビニ（エリア担当）	・定番商品が若干下げ気味であるが、新規商品や改装による売出し等のため、全体としては変わらない。ただ、年末にかけての商談があまりうまく進んでいないのが気がかりである。
	コンビニ（エリア担当）	・競合状況や客の様子を見ても、この先景気が良くなることはない。
	コンビニ（エリア担当）	・8月、9月と気温が高めで、アイスクリーム・飲料等が良く売れたが、全般的に他の商品の動きは芳しくないのが、今後もこの状態が続いて景気回復とまではいかない。
	家電量販店（店長）	・10月にイベントがあり、売上が伸びる。冬商戦の前哨戦として頑張りたい。
	乗用車販売店（経営者）	・原油の価格が落ち着かないため、先行き良くなる要素が見当たらない。
	乗用車販売店（サービス担当）	・新車需要が増えて、客の動きが活発になる気配が感じられない。
	乗用車販売店（営業担当）	・周りに影響されての衝動買いが少なくなり、自分のライフステージに合った車を見つけようとする傾向がこれからいよいよ強くなる。今まで以上に客の動向をつかむ活動を強化していかなければならない。
	乗用車販売店（販売担当）	・新商品の導入で多少店頭は活気付いてきているが、継続的なものではない。
	自動車備品販売店（経営者）	・前年の記録的暖冬の翌年だけに今年の冬商戦は期待しているが、来客数及び販売金額の動きから見れば、現状の動きが続く。
	自動車備品販売店（店長）	・客単価の動きが良くなっているが、元々需要期ということもあるので、来月以降はあまり変わらない。
	高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は昨年より少し落ちているが、目立って落ち込んでいるというほどではなく、当面変わらない。
	一般レストラン（店長）	・今のところ予約の数も変化なく、来客数増加につながるイベントや催物がない限り、客足も伸びてこない。
	一般レストラン（店長）	・客単価は下がってきているのに、全仕入業者からは値上げを言われている。依然厳しい状況が続く。
	その他飲食 [ハンバーガー]（経営者）	・売上の上昇傾向は続いており、今後も様々なプロモーションを用意しており、しばらくは下落要因は見つからない。
	都市型ホテル（従業員）	・オンシーズンに入る10月からの予約の伸びがやや鈍くなっており、前年に比べて厳しい状況に変わりはない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・現在の予約状況から見て、客単価が下がっていく傾向は今後もしばらく続く。
	都市型ホテル（総務担当）	・秋口以降の受注状況は増加傾向にあるものの、依然として不透明な状況には変わらない。政局は不安定であり、地方においても地価もいまだ上昇しないし、また、これと言った景気回復となる要因も感じられないため、これからも伸び続けるとは考えられない。
	通信会社（総務担当）	・今年に入ってから新規契約者数の推移から予測すると、大きな伸びは期待できず、横ばいの状況が続く。
	テーマパーク（業務担当）	・秋から冬の行楽シーズンを迎え、例年好調な季節に入る。昨年同時期より徐々に回復傾向がみられており、今年も引き続きその傾向がある。
	美容室（経営者）	・毎月計画を立てて数字を出して主力商品の目標を決めたり、DM・チラシを出したりしているが、なかなか思うような結果が出てこず、これから先が見えてこない。
	住宅販売会社（従業員）	・来客数は減少し、また客の購買意欲も減退しているように思われるので、この状態が続いていく。
	住宅販売会社（販売担当）	・土地、建売住宅の販売は9月に入って動き出したが、まだ前年比プラスになっていない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・最近、商店街に出店している地元の文具卸会社が閉店し、商店街の会員数も今後、増える見込みがない。また商店街そのものに暗いイメージが付きまとっている。
	一般小売店 [紙類]（経営者）	・環境の変化で来客数が減少しているうえ、石油価格等の問題で仕入単価が上昇し、売価設定が難しくなる。またこれからの客の動きが把握できない。
	一般小売店 [印章]（営業担当）	・会社設立等の前向きな注文があまりみられない。

	百貨店（営業担当）	・石油価格の高騰による原材料の値上げが製品にも反映されるようになり、生活に必要な食料品への支出も増えてくるので、衣料品にとってますます厳しい状態が続く。
	百貨店（販売促進担当）	・先般郊外のショッピングセンターが1次オープンし、10月上旬には店舗面積倍増、売上50%増の計画でグランドオープン予定である。1次オープン以降についても集客面で影響が出てきているため、グランドオープンによる中心市街地への集客等を含めた影響が、大きな懸念材料となっている。
	スーパー（店長）	・競合店が2店舗出店する。全体的に少なからず影響を受ける。
	スーパー（店長）	・原油価格高騰や農産物の価格値上がり傾向の中で、消費の拡大は期待できない。
	スーパー（店長）	・当店の扱い品目では、衣装ケースなど、ポリプロピレン・プラスチックを原材料としている商品は、石油の高騰の影響で10月から一斉に値上げされる。こういった状況は客の購買意欲の低下を招くことになり、先行きに不安を抱えている。
	スーパー（総務担当）	・地方は雇用状態が悪く、30歳過ぎの男性でもパートやアルバイトの人が多く、購買力が弱い。また、来店客も近ごろ高齢者の割合が多くなり、購買量自体が少なく競合でというより高齢化による客単価の下落が大きいなど、地域的な問題が大きくこれから良くなる方向が見いだせない。
	スーパー（財務担当）	・今後原価の引上げが予想されるが、販売価格はなかなか上げられない状況となる。
	コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店が加速し、異業種の影響もじわじわと出てくる。客が店を選んで買う傾向も強くなるため、単価が低下してくるのではと懸念される。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・秋物衣料の販売期間が短くなり、夏物同様に例年より早く値下げが必要となり、売上に響いてくる。
	衣料品専門店（販売促進担当）	・商圈内に大型店舗がどんどん進出しているため、客の買い回りが多くなる。また必要な時に必要な物しか購入しないので、依然、厳しい状態が続く。
	家電量販店（店長）	・商圈内に家電量販店が6店舗あり、なおかつ10月に新たに1店舗オープンする予定である。オーバーストア状態が更に強くなり価格競争に拍車がかかる。
	家電量販店（店長）	・昨年は当社の改装等のイベントがあり、地上デジタルの需要もあったが、今年はそれもないので景気はやや悪くなる。
	観光型ホテル（経理総務担当）	・10～11月にかけて、宴会部門の入込が極端に悪い。件数、売上額とも、前年を大きく下回っており、新規予約も低調である。あわせて、婚礼の予約も前年比で約50%の状況である。
	都市型ホテル（経営者）	・前年同時期との比較では、低い水準で予約が推移しており、この状態が続く。
	通信会社（通信事業担当）	・パソコンなどの販売時に、大手回線業者の契約を前提に割引をするという手法が取られているが、近所に大型家電量販店が開店するので、販促合戦が非常に激化し、そのあおりを受ける。
	美容室（経営者）	・毎年9月の売上を見て、11月、12月の予想がつくのだが、今年は9月の売上が悪いので今後が気掛かりである。
	設計事務所（経営者）	・建築基準法の大改正による混乱はしばらく続きそうなので、これからも業務の停滞がある。
	設計事務所（経営者）	・建築確認は年内受理されない状況が予測されるので、着工件数は確実に減少する。
	設計事務所（経営者）	・今年度後半に向けても県、市とも財政悪化のため緊縮財政となり、建設投資の計画は、全く見えてこない。
悪くなる	商店街（代表者）	・デフレ・少子化・オーバーストアという三重苦にあえぐ上に、温暖化の影響からか天候が不順で薄物需要が多く、単価も低下している。この先も暗い状態が続く。
	商店街（代表者）	・消費者の動向や街の活力からして、良い方向に向きようがない。
	百貨店（売場担当）	・昨年10月中旬までブーツが絶好調の売上であった影響もあるが、このままで行くと前年比60%の推移となる。ブーツティーなどもトレンドサイクルが短く、売上を大きく引っぱるアイテムにならない。
	衣料品専門店（経営者）	・ここ10年商店街の競売にかかる店舗のペースが落ちたことがなく、この状況が続く。
	その他専門店〔書籍〕（従業員）	・現在の競合店との厳しい競争は続く。

		スナック（経営者）	・先日、飲酒運転罰則の強化があり、客の動きが大変少なくなった。岡山では、郊外の居酒屋の店主が経営に行き詰まり自殺などもあり、この状況は変え様がない。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・クライアントからの受注が3か月後もまだまだ多く、人材さえ確保できれば売上も右肩上がりになる。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが良い。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見通しにある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・今期の目玉新製品群の第2弾が、3か月後にはフル生産に近い状況となる。
		輸送業（統括）	・新規業務が10月から3件と、来年1月から1件の業務開始が決まった。来期の予定も、提案を検討中の顧客ができたことから良くなる。
		通信業（部門長）	・景気低迷の底打ち感がある。主要自動車関連会社の設備投資が一段落し、次のランクである売上高100億円以下の企業に、IT設備投資への動きが出てきている。
		金融業（業界情報担当）	・米国向けの需要はやや伸び悩んできたが、欧州・アジア圏では引き続き需要好調で、当面は高水準の受注が続く見込みである。
変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高騰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）	・次月以降も、今月の生産水準は同程度で推移する。各所から注文が続々入り、高い水準が維持できる。しかし、原材料が高騰しており、製品価格への転嫁がなかなか進まず、収益的には悪化する。	
	鉄鋼業（総務担当）	・中国の鋼材輸出の8月度実績は、前月を大きく下回り、中国政府による鋼材輸出抑制策が効果を発揮している。引き続き注視は必要だが、当面市況悪化の懸念は少なく、おう盛な鋼材需要が継続する。	
	鉄鋼業（総務担当）	・アジア関係の輸出は堅調に続くと思われるが、原料等コスト高は続き、円高傾向も輸出にブレーキを掛ける懸念がある。	
	金属製品製造業（総務担当）	・鉄を中心とした原材料価格が値上がりする可能性は否定できないものの、受注は充分あり、仕事量は生産能力以上にある。よほど大きな変動要素が加わらない限り、現在の高水準は続く。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外向けの自社製品の売上については回復の兆しがみえてきたが、依然として国内向けの自社製品の売上は厳しい。	
	建設業（経営者）	・そろそろ公共工事も発注される時期ではあるが、安ければ良いという発注方法等により、大きな仕事も他地区の業者が落札していく。こういったことが解消されない限り現状の状況が続く。	
	建設業（総務担当）	・構造計算偽造事件に端を発した建築基準法の構造計算審査にかなり時間が掛かっており、着工に相当の時間を要するようになって、これからも継続する。	
	通信業（営業企画担当）	・大口ユーザーの情報通信システム見直しも落ち着き気味で、このところ引き合いの動きが鈍い。NGN（次世代ネットワーク）などの新たな情報通信網システムの利用価値を見極めたいといったやや様子見の状態がしばらく続く。	
	金融業（営業担当）	・不動産については商談の打診もあり、動く可能性が大きいように見受けられる。しかし、信金の合併があり、金融機関の融資姿勢に若干の変化が出ている。資金がタイトになっており、また業績の良い企業、悪い企業共に体力勝負がぎりぎりのところになってきている。これからどっちに転ぶかわからない。	
	会計事務所（職員）	・納品、建設を問わず、公共事業関連が相変わらず不振である。それに加えて、燃料や原材料のコストアップにより利益を確保するのがより厳しくなってくる。	
	その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・飲食店で、タバコのおいを気にする客が増えてきたので、環境関連商品が多少動くかもしれない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・商品単価を上げるのは、消費者の理解が得られないため、すぐには難しい。今後、国内産の材料等を使うなど、食品の原材料を見直す必要も出てくるが、これから先はなかなか難しい。

		電気機械器具製造業 (総務担当)	・自動車関連は、国内・欧米共に好調で引き続き受注は高止まりに入ってくる計画である。しかし携帯関連で一部中国での生産が始まる見込みで、若干の受注減が発生する。
		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。石油を始め、原材料価格の値上がりや金利負担あるいは社会保険料の負担増など、コストアップの要因が多く、厳しい状況が続いており先行きが懸念される。
		コピーサービス業(管理担当)	・受注量が減少し、歯止めが掛からない。
	悪くなる	農林水産業(従業者)	・燃油の高騰が響いており、また10月から更にアップするということで、経費の上昇が懸念される。
雇用 関連	良くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・クライアントの企業から、売上が上向いているという声を聞く。
		職業安定所(雇用開発担当)	・求人が増加する中で、求職者も増加していたものが、ここへ来て新規求職者数・月間有効求職者数共に減少していることから、景気拡大傾向の数値で推移する。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (担当者)	・新卒採用企業の就職サイト等への検討・決済スピードが早くなっている。
		求人情報誌製作会社 (支社長)	・求人数の伸び及び採用意欲が、当面続く。
		学校[短期大学](就職担当)	・求人数は昨年とあまり変わらないが、昨年に比べ就職内定率が現時点では良くなっている。今後もこの状態が続く。
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	・需要の大きな変動もあまり考えられず、求人企業の依頼は多く、求職者確保に苦戦する状況が続く。
		職業安定所(職員)	・全国展開しているビジネスホテルが12月にオープンということで大量の求人が提出され、従業員の確保に動く一方で、市が誘致したコールセンターがわずか2年で倒産した。
		職業安定所(職員)	・求人数は増加しているが、内容はパート雇用や、臨時求人等も多く先行き不安な面も多い。
		職業安定所(職員)	・一向に上向かない景気の影響で、建設業を始め、多くの業種で事業廃止となる事例がみられ、求人面でも都会地とのギャップが際立っている。また、地元のクレジット会社においてもグレーゾーン金利廃止の影響で人員整理の動きが進んでいる。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関(職員)	・年末に向けて当社の売上は拡大すると思われるが、一時的な上昇であり底上げまで至らない。
悪くなる	民間職業紹介機関(職員)	・地場では、大手の一部の病院でも、軸となる医療職等以外の分野で働く人をリストラしようとしている。	