

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	スーパー（店長）	単価の動き	・値上がりが発表されている一般食品及び雑貨・消耗品の買上点数が非常に多くなっている。反面、特売品の構成が高くなり単価は低下しているが、点数の伸びが好調なため、売上は増加方向に進んでいる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・7月が非常に悪かったが、その後回復基調になり、比較するとやや良くなっている。しかし今月が良いわけではなく、状態からすると普通である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今年度に入り9月までは販売量が昨年同月を下回り、特に8～9月が暑さのせい、秋物が全くだめであったが、10月に入り少し好転している。店によって違いはあるが、総じて9月よりは良くなっている。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・今年の夏は猛暑だったせいもあるが、9月後半から急に涼しくなったため、客数は変わらないが販売点数が非常に増加している。先物買いもあるが、急に寒くなったので、今着るものを購入しているケースが多い。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・10月は昨年と比較して日曜日が1日減であったが、気温の低下に伴い、ダウンジャケット等の高単価商品が好調に推移し、客単価アップにつながり、前年売上を確保できた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上等、順調に推移している。原因はわからないが今月は特に良かった。パイは同じだが、競合相手との販促の差で客が当社に流れたようである。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・ようやく気温も下がり秋物が動き出している。それとともに、来客数も増え始めている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・10月に入り気候が寒くなってきて、重衣料商品の動きが良い。
		その他小売（営業担当）	来客数の動き	・週末に限らず平日の来客数も増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・総じて良くなる傾向にある。一般宴会及び婚礼においては、少しずつではあるものの、受注増加傾向にある。また客単価においても上昇傾向にある。特に個人客の利用単価（宿泊、レストラン）もおおむね上昇傾向にある。しかしながら今後不安材料もあり、引き続き市場動向、景気動向に十分注意する必要がある。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。通行量調査でも昨年度より各所10～20%程度減少している。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・10月になっても夏日が続く雨も少ないので、人出は良い。しかし購買になると、客は模様眺めという感じである。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順の影響もあり、衣料品中心に販売不振が続いている。客の動向は、以前にも増して、「必要なものを必要な時にしか買わない」という傾向が強くなってきている。	
	百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月に入ってやっと気温も下がり、冬の気候に定着しつつあるので、ヤングやニューミセス系、20～40代前半くらいの客は購買意欲も出てきて、売上も確保できた。しかし、ミセスの客は財布のひもが固く、必要な物しか購入しない。また子供服についても、まとめ買いはなく、今着られる物、今必要な物しか購入しない。	
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月半ばまでは気温が高めに推移し、防寒洋品の動きが悪かったが、中旬からはある程度盛り返した。夏物残品の動きもよく、婦人洋品関連はますます好調に推移した。アパレルグループもコーナーで凹凸はあるもののおおむね良好に推移した。夏物と秋冬物の買い分けを上手にしているように思える。	

百貨店（電算担当）	販売量の動き	・新しい店が出来たり、改装したりで、小売業界は競争が激化している。紳士衣料が数か月ぶりに前年比4%アップしたが、食器は低調であり、また魚、果物、野菜は好調だがミセスの婦人服は苦戦している。客は買物に慎重になっており、来客数が増加したが、売上に結び付かない。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も少なく、秋物もあまり売れていない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・大型ディスカウント店のオープンから1か経ち、各社チラシやイベント等の強化による客の奪い合いが激しくなっており、客単価が上昇しない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価、来客数、買上点数いずれも変化がない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・販売点数はここ半年以上、前年比102%くらいで推移している。ただし、一品単価が前年比98~99%で推移しているため、トータル的には変わらない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比90%前後で推移し、上昇の気配を感じるまでには至らないが、一方で、下げ止まり感はある。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・販売額は多少上昇気味となっているものの、販売点数が前年比で0.2%下がっており、全体的な仕入価格の上昇による価格上昇分が増えているだけである。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・寒くなっているはずなのに、暖かい日が多いので、客足は例年ほど遠のいていない。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年比で約2%低下しており、来客数は変化がなく、これが売上を押し下げている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・例年秋になると、米飯では大きな弁当や丼物が売れるが、今年はミニタイプの弁当やミニのレンジ麺などが売れるので、客単価が低下している。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・客は何回も来店し、よく吟味してから購入する。
家電量販店（店長）	単価の動き	・販売量はまずまずであるが、特に薄型テレビは競争が激しく、販売単価の低下も激しく厳しい状況である。
家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・10月は家電製品の端境期であり、気温が平年より高い水準で推移するなど、季節要因でもマイナスとなった。また昨年より休日が1日少ないなど悪い条件が重なったが、販売量はほぼ前年並みとなっている。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・新型車の発売に伴い全体の需要は伸びているが、当社の販売実績は前年比を下回っている。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車販売台数が前年比をずっと下回っている。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・判断に苦しむ月となっている。売上金額の面では高額品を中心に好調であるが、一般品やメンテナンス商品は前期を下回っている。また来客数も前期を若干下回る水準だが、悪いと言うほどではない。
その他専門店 [スポーツ] (経営企画)	販売量の動き	・既存店の販売点数は21日までは前年比102.7%で推移したが、月半ばより前年割れになった。
高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼はまずまずだが、一般宴席の来客数が若干少ない。
都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・10月の宿泊客数は前年並みとなったが、予約状況等、繁忙期としては低調である。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊では、来客数はほぼ前年並みに推移しているが、客単価が340円下がっているため売上が減少している。ネット予約は通常料金での集客は難しくなっており、料金を下げざるを得ない状況が続いている。
タクシー運転手	販売量の動き	・10月からの介護医療適用変更から、健康保険施設への送迎の仕事が半減した。またNPO法人の有料介護の充実で、タクシーの利用が減少している。また、乗客から、3~4年ぶりに「景気が悪い」という声を聞いた。ただし、売上は前年比で変わっていない。
タクシー運転手	お客様の様子	・日中の病院や営業の売上はほとんど変化がない。しかし、夜は代行運転の利用が増加し、タクシーの客の10%くらいは取られている。

	タクシー運転手	お客様の様子	・9月から大きな変化はない。日中は法人の動きが悪く、個人については病院等への動きがあるが、高単価の客はほとんどいない。夜は依然として繁華街への人の動きが悪い。飲酒運転取締り等が考えられ、全く好転しない。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・解約数はやや落ち着きをみせているが、新規契約者の上期累計数は、目標をかなり下回り、依然として向上の兆しがない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・東京など大都会では景気も良いようだが、全くその実感がなく、客からもそうした声を良く耳にする。景気の回復は感じられず、先行きに不安感を抱えたまま推移している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は非常に天候に左右されやすくなっている。9月は残暑で全く秋物が動かず、10月に入って多少良くなったが、9月の落ち込み分をカバーするまでは至っていない。悪い状態が続いている。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・最近、包装材料の値上げ、健康茶の原料として中国輸入材料が敬遠されることによる国産品の値上がり等で、経費の増加が加わり更に我々の経営を圧迫し始めている。
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	お客様の様子	・来客があっても、見るだけでなかなか購入に至らない。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・個人客の購買意欲が低迷しているが、それ以上に飲食店関係の状況が悪く、スナック関係は特に厳しい。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・前半は、実印注文等の一般客も多かったが、最近少なくなった。また周囲を見渡すと、卸屋同士の合併や、オーバーストア等が原因で、地元企業がスーパー部門から自主的に撤退するなど、厳しい状態にある。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前半は気温が高く、ジャケットなど羽織物が不振であった。後半に朝夕涼しくなると、羽織物とボトムスがセットで動くようになり、売上は回復した。前年好調であった非ウールのコートは今年も動きが良いが、ウールコートは前年を下回っている。
	百貨店（販売促進担当）	競争相手の様子	・10月上旬に郊外型ショッピングセンターが、約6万㎡に面積を倍増してグランドオープンした。市内商店街からの出店、全国チェーンの大型店等の集積により、集客力を強めている。販促についても、価格を切り口に訴求を強めてきており、中心市街商業地への大きな脅威ともなっている。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・9月残暑の影響で苦戦したブーツの売上が、10月に入っても上向かずに、今月も前年比で90%前半となった。衣料品は20日ごろから回復基調となったが、これも前年比を上回らなかった。
	スーパー（店長）	単価の動き	・少しグレードの高い商品の売上不振で、客単価低下の傾向が続いている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・チラシ等の特売日には来客数・客単価の増に伴い売上は上がるが、平日に関しては前年比で買上点数・一品単価共に下降傾向である。
	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・価格の値上げ等の影響か、買上点数が若干下がっている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べると来客数は1%減少している。これは、昨年の10月が前年比で大変高い数字でそれと比較したためであり、客の動きとしてはあまり変わらない。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・スーパーの客やその他の場所でも、値上げの話がよく聞かれ、買い控えが生じている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月初めに郊外へ大型店が大規模増床でオープンし、その影響もあり来客数が少ない。	
衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数は例年並みだが、客単価が低下しているせいか、売上が前年比で20%ダウンしており非常に苦戦している。特にメンズの動きが悪く、寒くなるのを待っている人が多いようだ。	
家電量販店（店員）	来客数の動き	・昨年10月から地上デジタル放送が始まり、今年の10月から始まる地域もあったので来客数が増加するかと期待したが、少なかった。	

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・大きな原因は燃料の高騰だが、売上は前年比90%がやっとという状況である。客の動きや購買意欲が非常に乏しい。	
乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・販売について、新規客の減少に加え、既納客の台替えの伸び悩みで、大変苦しい状況が続いている。	
乗用車販売店 (統括)	お客様の様子	・状況はあまり変わらないとはいえ、客からの話や取引先からも景気の良い話はなく、入金が遅れるところが多いなど、全般的に良くない。	
住関連専門店 (広告企画担当)	お客様の様子	・「とにかく安く」という客が非常に増えた。メーカー名、モデル名を特定して価格チェックのために来店する客もいる。	
その他専門店 [時計](経営者)	販売量の動き	・東京など大都市では、輸入腕時計などの高級品が売れていると言われるが、そんな物は地方ではなかなか販売できない。	
その他専門店 [布地](経営者)	来客数の動き	・温暖化のためか10月中旬まで暑い日が多く、後半になってやっと涼しくなり秋物商材が動き出したが、出遅れを取り戻すほどではない。	
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・夜の集客減が大きい。酒を飲む客層が減少している。	
観光型ホテル (経理総務担当)	販売量の動き	・10月の売上は前年比で80%である。婚礼部門でのマイナスが大きい。宿泊、料飲部門も低調であり、価格の改定により、単価はアップしたが、全体の売上は伸びていない。	
通信会社(社員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共に悪くなっている。	
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・販売量、引き合いの件数が伸びない。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・販売量の動きがやや悪くなっている。	
通信会社(販売企画担当)	販売量の動き	・新商品の発売等の大きなトピックスがないため、市場が冷え込んでいる。	
テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・夏休みの反動、長引く猛暑、加えて週末毎の悪天候も影響して、入園者数が伸びなかった。	
テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・地元で大規模イベントがあり波及効果を期待していたが、客が集中したイベント会場のみが潤う結果となり、売上等はかえってマイナスとなった。	
テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・猛暑が長引いたことに加え、ここ最近は一気に冷え込むようになり、「秋の行楽シーズン」のないままに冬に突入した感がある。	
ゴルフ場(営業担当)	競争相手の様子	・他社の値引きが目立ち、山口県全体ではゴルフ場の売上前年比は伸びているが、値引きをしていないところの集客は落ちている。	
美容室(経営者)	お客様の様子	・前年に比べて、来客数・単価共に下がっており、生活物資の価格上昇が原因だと思われる。美容業界は美容師志望の人が少なくなっている事もあり、難しい局面を迎えている。	
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・建築確認の厳格化に伴い、工事に着手できず、また受注は減少している。いつまでに改善するか、時間待ちの状況である。	
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・銀行の融資条件が大変厳しくなってきた。営業収益だけでなく、現金収支を必要以上に重視するようになった。島根県の企業にとって非常に厳しく、当社にとっても厳しい。	
設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・改正建築基準法の影響で業務の停滞が続いている。具体的には、申請にかかる作業量の増加と審査期間が長期化している。9月25日に国土交通省から法運用の円滑化に関する通達が出され若干改善されてきたものの、以前のようなスピードでは業務をこなすことができなくなった。	
住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・客の購入価格が、低価格へと移行しつつあったが、ここへきて一気に拍車がかかってきている。2,500万円台から2,000万円台への移行が主流となってきている。	
悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・ゴルフショップを営んでいるが、最近若い人がゴルフをしなくなり、販売量が低下し続けている。これの打開策が見いだせず困惑している。

		商店街（代表者）	お客様の様子	・今の客は今必要な物しか買わない。したがって今秋は暖かく、秋物衣料が非常に苦戦した。
		その他専門店 [カメラ]（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比80%台まで落ち込み、主力のプリントは前年比70%台まで落ち込んだ。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・8月、9月は猛暑で客の動きが悪かったが、10月に入っても悪いままである。他の商売や店の人からも、10月前半は特に悪かったという話を良く聞いた。
		その他飲食 [ハンバーガー]（経営者）	来客数の動き	・来客数が今年に入ってから一番悪く、売上も最低額となった。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・光回線の普及が伸び悩んでおり、また市場においてもガソリン・原油の高騰に伴う不況感が否めず、これによる需要の冷めが顕著に現れている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客数が例年に比べて20%くらい減少したので、びっくりしている。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・改正建築基準法の施行により建築確認が厳格化されたことに伴い、確認が下りず、着工出来ない物件が増えている。
企業 動向 関連	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	・各地の工事案件が重なり、生産量は前月比20%増となった。残業及び公休出勤で対応するが生産しきれず、生産委託等で受注対応した。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加により、製造部門の工数が逼迫している。また、技術部門も新製品開発が複数重複している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の更なる高騰を価格に転嫁できており、何とか利益につながっている。工場の稼働率は高水準で推移している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量・販売量共にここ数か月大きな変化はなく、これからも大きな動きはない。ただ、原油高の影響が心配である。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、造船、産業機械を中心としにおう盛な鋼材需要があり、粗鋼生産も高水準の生産が続いている。
		鉄鋼業（総務担当）	競争相手の様子	・受注量は堅調に推移しているものの、原材料の高騰やエネルギー関連費用の増加が収益の圧迫要因となっている。競合他社との競争も激化している。
		金属製品製造業（総務担当）	競争相手の様子	・受注量は高い水準にあるが、工場はフル生産で対応できている。しかし、鉄を中心とした原材料価格が高騰しているため、値上げ交渉を行っており、その要請に応じる得意先、そうでない得意先と各社の回答はまちまちである。ただし同業他社は値上げ要請をしていないようであり、多少、受注が減るかもしれない。
		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	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が回復してきたものの、国内向けは依然として市場環境の悪化から、売上が伸びず苦戦している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は、海外部材メーカーのトラブルにより、材料不足から生産に支障を来しているものの総じて好調であり、安定した受注が入っている。携帯関連は各社とも秋モデルの投入があり比較的良好である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントからの発注は高水準で推移しており、変わらない。
		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で推移している。しかし、石油製品をはじめ鉄鋼など原材料の値上がりが大きく、また人件費や社会保険料の負担増などコストアップの要因が多く、採算的には厳しい状況である。
		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	・既存商品の受注量が伸び悩んでいる。新商品は一時期はある程度数量がでるが、消費動向が停滞しているため、その後は同じように伸び悩む。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相当数の雇用があるとされ、市が補助金を出して誘致したコールセンターも、オープン前につぶれ、また昨年より多数のマンションが建設されたが、これもほとんどが他県の業者によるもので、下請まで他県から来ているという状況である。売行きも今一つで、建設業も不動産関係も全く上向きの動きがなく、停滞したままである。	

		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・10月から新規の業務があり、前月比では増収となったが、前年比から見るとあまり増収になっていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・運送会社数社の発送重量が減少している。季節的な要素も含まれている可能性も考えられるが、荷主からの発送も減っている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスは相変わらず受注量が伸びず、年度目標に対して厳しい状況が続いている。IPブロードバンドの売行きも停滞気味で、全般的に様子見傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木・建設業は工事が全くない。あっても予定受注価格の3割カットして落札という状況であり、収益的にもかなり厳しい。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要取引先では国内販売は伸び悩んでいるが、新車の輸出好調を背景に、受注は高水準を維持し、増収・増益基調を継続している。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・全体的な原料高から、価格の変動が大きくなってきている。
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・今年は猛暑・残暑を引きずって、まだまだ受注の動きが鈍い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年に比べて、売上高がやや低迷気味の事業所が多い。特に建設業関係では耐震偽装事件の影響から、役所に建築確認申請書を出しても許可が下りるまでにかなり時間が掛かるようになっており、売上の確保が厳しい。また、リフォームの際も従来要求されなかった構造計算が求められるようになり、価格転嫁が出来にくい中小の工務店ではコストアップが避けられない状況になってきている。
	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、中型巻き網船・大型小型定置網船が減少したため水揚げ数量で204tの減少、水揚げ金額も1億640万円の減少となった。今月の前年比では、沖合底引き網・大型小型定置網船が減少したため水揚げ数量で1,100tの減少、率で56.7%。水揚げ金額でも2億6,688万円の減少、率で68.7%となった。また非常に残念なことに、地元の中型巻き網船が、水揚げ高の減少、経費コストの高騰、なかでも魚箱、そしてなんとと言っても燃油高騰のために10月20日に1船廃業となった。これで地元に残った中型巻き網船は2稼働となった。
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	・新卒向けの就職サイトや説明会の企画への関心が高く、検討の時間が短くなってきている。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・9月の新規求人については、前年比で減少しているが、有効求人については、増加傾向で推移しており、求人事業所の募集活動は引き続き活発な状況にある。
	変わらない	人材派遣会社（担当者）	周辺企業の様子	・一部業種を除いて、特に中小の企業では、景気が上向きの話は聞かない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は県内で一番高くなっているが、新規求人数は3か月前、前年同月に比べて減少している。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・正社員採用で進んでいた話が最終段階で契約社員への移行を示唆されたり、外資系企業で日本支社長との間で合意されたにもかかわらず、本国内で急に採用ストップの号令が出されたりと、採用意欲はあるものの人件費＝コストととらえる向きが依然強く、業績回復が必ずしも雇用拡大とはなっていない。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・OEMが主の地場衣料製造メーカーにおいて、中国における租税・人件費の負担増による利益水準の低下傾向のために正規雇用者を増やさない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・製造業や銀行など業績が好調な産業を中心に採用意欲は高く、また中小企業においても派遣利用の裾野が広がっている。しかしながら求職者の確保は厳しく、クライアントニーズに思うようにこたえられず売上は以前ほどの伸びを示していない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告に対する出稿が以前より厳しくなっている。その他でも、交際費・交通費の3Kの節減傾向が顕著になっている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 求人は、医療福祉業での増加が目立ったほかは、卸・小売業で大幅な減となるなど、多くの業種で減少したため、求人全体で件数・数とも減少した。</li> <li>・ 9月の新規求人が前月比で15.2%、前年同月比で26.0%それぞれ減少した。また事業主の求人意欲が低下していると思われる。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求人数の動き	
悪く なっている	-	-	-