

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	-	-	-	
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	単価の動き		・今月下旬から気温も低下し、コート・アウターがたくさん売れた。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き		・11月の初旬は、10月からの低迷を引きずっているような低水準の売上であったが、11月下旬になり、寒さが本格的になってきたこともあって、売上が増加している。昨年を上回る売上の日が多くなってきた。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き		・ガソリン代が値上げになったため、遠出の行楽を控え、近くで買物をする客が増えた。また、屋根付きの駐車場があるので、雨が降ると来客数が増加する。
		百貨店（販売担当）	来客数の動き		・近隣商業施設のオープンに伴い、この1～2か月減少していた来客数が、3か月目に入りほぼ前年並みに戻ってきた。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き		・前年に比べ原油高騰による商品の値上げや、野菜の単価高止まりにもかかわらず、来客数が前年比で1.2%上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き		・下半期から新規の店舗が売上に寄りし始めており、良好に推移してきている。既存店の前年比もそれなりに伸びているので、今年いっぱいくらいは良い状態が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き		・季節的な商品の動きは当然としても、他の高額商品の動きも良く、また来客数もここ数か月の動きより良く、前年の水準を上回っている。
		その他専門店 〔カメラ〕（店長）	来客数の動き		・まだまだ良くないが以前よりは来客数、プリント枚数、売上に、回復傾向が現れてきた。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き		・宿泊については、石見銀山効果で10月、11月と客が多かった。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子		・経済団体等の視察が多く、また個人による年末年始の旅行の予約も多い。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き		・商店街を通行する人の数が減少し、それに伴い来客数も減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き		・3か月前はちょうど季節の変わり目にあたり判断が難しいが、客の様子や商品の動きを見ていると変わらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子		・寒さが来ているので、防寒系への注目度は高い。ただし気温次第である。
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	お客様の様子		・客の消費動向には厳しいものがあり、何か突破口がないか必死で知恵を絞っているが、難しい。
		百貨店（電算担当）	販売量の動き		・11月の売上は前年並みだった。客は、食品物産展に非常に高い関心があり、売上に貢献した。衣料品は気温が高く冬物衣料の出足が悪い。大体において財布のひもが固い一方、高級品が売れており、二極化が進行している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き		・今月は気温が比較的高めに推移し、防寒商品を中心に苦戦が続いているが、アパレル関連や防寒もの以外の身の回り品・化粧品などは好調に推移している。ただ売場外販売において、高額バッグやアクセサリなどは厳しい。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子		・食品部門については、原油の高騰でそれぞれの食材が値上げになるという情報があっても、好調に推移している。特に、北海道物産展やご当地グルメといった催事では、来客数も多く前年を上回っている。しかし、衣料・雑貨関連では客の財布のひもが厳しいのか、まとめ買いも少なく前年と比較しても客単価が数千円落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き		・ここ半年以上、販売点数が前年比101～102%と推移している。この傾向はしばらく続きそうである。ただし、各部門で若干値上げの傾向があり、この影響が出ることが予想される。
スーパー（店長）		単価の動き		・客単価は、前年比98.8%と1%近く低下した。特に石油製品・ガソリンが上がった時点から、客が安い商品を求めるようになり、食品の一品単価が低下した。	

	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月は地域フェアを実施し、菓子・食品・飲料などを販売したが、低価格商品でも、客は必要な物しか手を出さなかった。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・初旬に秋物が売れ出したと思ったが、中旬以降売上が止まり、冬物の動きも止まったままである。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・全体的な数字は前年並みに推移したが、一品単価は低下している。あまり好調とは言えない。
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・11月は販売台数で前年を若干上回ったが、他社の新車効果及び自社の販売施策によるもので、購買意欲が喚起されたものではない
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・既納客の台替え状況の鈍さもさることながら、新規来客数が一向に伸びない。
	乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・土日の店頭への来客数が、例年の70%から80%程度である。平日はほとんどない。
	その他専門店【スポーツ】（経営企画）	販売量の動き	・取引点数が既存店で前年比100.9%であるが、昨年11月に閉店した自社店と競合している事を考慮すると、ほぼ前年並みと考えられる。
	その他小売（営業担当）	単価の動き	・値上げをしたが、売れるものは販売単価が変わらない小さな商品に移っている。
	その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	来客数の動き	・来客数は昨年と比べ2けたの伸びが続いており、基調は変わっていない。
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・シーズンに入って昨年より宿泊者、館内利用者が増えているが、客単価が若干落ちている。宿泊代は標準値であるが、お土産や館内での飲食などの費用が落ちている。
	都市型ホテル（総務担当）	お客様の様子	・一般宴会及び婚礼部門においては、ある程度の増加傾向は感じられるものの、重油高騰が食材等に転嫁されており、売上が増加しても、それが収益に反映されていない。どちらかと言えば、マイナスイメージが大きい。
	タクシー運転手	販売量の動き	・10～11月にかけて、観光客は前年に比べて多かったし、学会等でタクシーの利用客も増加したのに、売上は前年と変わらない。ここ3～4年、売上が前年と同じという状態が続いている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・行楽シーズンにふさわしい暖かい天候が続き、土・日・祝日は客が集中しているが、公共交通機関を利用する人が多く、タクシーの利用はあまりない。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・デジタル契約が、客に様子見の傾向があること、料金面の割高感等から伸び悩んでいる。
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・来客数はほぼ昨年度並みで推移しており、売上等をみても上向いているとは言えない。ただ、目立ったイベントも実施していない状況を考慮すれば、まずまずの結果といえる。
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・「秋の行楽シーズン」が無かったこと、ガソリン価格の高値更新など、マイナス要因が重なり、ここ数か月は苦しい状況が続いている。
	ゴルフ場（営業担当）	単価の動き	・単価の変動はあるものの来客数は変わらない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・品物が動かない。購入意欲が全くない。価格の安い特価品しか売れない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は値段以上の付加価値を強く求めている。購買のハードルが日々高くなっている。
	一般小売店【靴】（経営者）	単価の動き	・高額商品を購入する客は、購買する頻度が確実に少なくなっている。それ以外の客は、ますます低価格商品の買物のみになっている。
	一般小売店【紙類】（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が落ちている。手にとっても、なかなか購入には至らない。
	一般小売店【酒店】（経営者）	お客様の様子	・情報交換するなかでも、人の動きが悪く、販売量が低迷している様子が見取れる。
	一般小売店【印章】（営業担当）	来客数の動き	・会社関係の注文は動きが多少あったが、この時期一番の売上であるはずの年賀状印刷が昨年に比べても激減している。年賀はがきを準備して待っているが、持込はがきが多い。また、郵政民営化による予約販売の影響も大きい。

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・11月は後半になっても日中は18 前後と暖かく、日中だけの外出だとジャケット程度でよいいため、主力商品のコートの動きが悪い。客単価も低下し、特にミセスのボリュームゾーンに影響が出ている。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・販売数量は前年並みだが、客単価が連続して低下している。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・ガソリン等の値上げ、また食品業界の各種不祥事等マイナス要素が多い。物産展においても、産地・賞味期限の確認等、以前にも増して客の購買姿勢はシビアになってきている。ポイント日への集中購買、歳暮早期割引が人気を集めるなど、価格に対してもよりシビアな目が向けられてきている。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月中旬の寒さで幾分かはミセス防寒衣料、手袋、マフラーが上向いたが力強さはなく、店全体で前年比99%となった。
スーパー（店長）	販売量の動き	・マヨネーズ・カレーなど、値上げした商品の動きが非常に悪い。
スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数の減少に伴い、客単価も低下している。客の様子も、いろいろな商品の値上げで厳しくなっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は昨年を上回るが、来客数に関しては、特に週末の落ち込みが大きく、トータルの売上では前年を下回っている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・客の買う商品について、高い物と安い物との二極化が進んでいる。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・既存店における来客数が前年の98～99%の状況が続く、既存店での売上の前年割れが続いている。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・食料品に限らず、雑貨等でも価格の変更や内容量の減少など規格の変更が続いている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が、3か月前と比較し、4.5ポイントの下落となり、全体の売上もほぼ同じ落ち込みとなっている。
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、暖冬で例年より落ち込んだ昨年の85%と、さらに落ち込んでいる。まだ例年より暖かかったため、特にメンズのアウターの動きが悪く、客は見には来るが買うまでには至らない厳しい状況である。2万円以上のアイテムが苦戦している。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数が前年比で約1割減少している。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・平日の売上がかなり厳しい。ただしこれから年末に向け売上が少しは増えると思われる。
家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・薄型テレビの伸びが落ちてきている。前年同月が好調であったことの反動もあるが、今後の動きに注目したい。一方でDVDレコーダーが再び活発になっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・固定客以外はほとんどが買い回り客で、価格の安い店に流れている。また、これだけ燃料費が高騰すると、コンパクトカー・軽四輪車指向が一段と強くなっている。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・原油高の高騰で、生活用品の値上げが報道されるなか、扱う商品が必ず必要なものでないため、買い控えが価格の安い商品へと流れる傾向が強くなった。
その他専門店【布地】（経営者）	来客数の動き	・11月は前半暖かく、商品の動きが悪かった。後半は寒くなったが、ボーナス前とあって思うほど商品は動かなかった。
一般レストラン（店長）	お客様の様子	・平日の夜や週末の来客数が減少傾向にある。「ガソリンも高いから、あまり外に出られない」と客から言われた。
スナック（経営者）	お客様の様子	・円高・株安の影響もあるが、やはり原油の高騰の影響が一番で、客の話題も株で損したとかガソリン代の値上がりといったようなことばかりである。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・11月の繁忙月にもかかわらず、法人主催の宿泊団体予約が減少している。また昨年開催された国民文化祭のようなイベントがなかった。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・例年に比べ、企業での大きな忘年会は少なくなっており、個別の少人数の宴会が増えてきている。安い居酒屋が多く進出してきており、そちらに流れているようである。

		タクシー運転手	お客様の様子	・これから忘年会シーズンに入るが、飲食店でも売上の予定が立たないとか、先が読めない話をよく聞く。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼の動きはあまり変わらない。病院・買物の利用は変わらないが、法人関係の利用は激減している。夜は、深夜まで飲む客はビジネスホテル等を利用するなど、タクシーの利用は減少している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ガソリン高騰、物価値上げ等に伴う消費者意識の変化などが影響し、販売量が一向に増加しない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・一般生活用品とガソリン代の値上げが響いているのか、来店周期が1か月延びている。3か月周期だった客が4か月周期になっている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話のなかで、景気の良い話はあまり出てこない。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・収入の伸びが鈍化しているために、購買意欲が低い客が多い。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築基準法の厳格化の影響と、建築物価の高騰で業務の停滞が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来客数が減少し、客の購買意欲も減退し、様子見の傾向が強く現れている。
		住宅販売会社（経理担当）	それ以外	・来客数及び契約率共に悪くなっている。
悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売量が落ちている。来客数も少ない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・所得が上がらないので、消費意欲も上がらない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・催事の集客も悪く、高額品も売れない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比で、来客数が約10%減少した。また高校生・大学生といった低年齢層の客に、購買意欲の低下が見てとれる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は来客数も減少し、更に客単価も落ち込んだ。客の必要な物以外は買わないという傾向が、一層強くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・先月オープンした大型郊外店の影響がまだまだ続いている。
		住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・買い控え・低単価・来客数の減少など悪い要素しか見えない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・都市部では、宝飾品、時計等の高額品が売れていると聞いているが、地方では動きが悪い。当店の努力も足りないのであろうが、人口減少の影響もある。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・10月以降、宴会部門が苦戦している。特に婚礼の件数が、前年比50%で足を引っ張っている。宿泊部門は健闘しているものの、料飲部門への波及効果が今一つである。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・同業者同士の話のなかでも、今月は最悪だという声を聞く。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・改正建築基準法施行に伴い、建築着工件数が業界全事業所で減ってきており、この影響が大きいとの話が多い。	
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	・ここ3か月くらい引き続き、クライアントからの要望にこたえきれないほどの受注があり好調に推移している。
	やや良くなっている	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、沖合底引網船・大中型巻き網船・イカ釣り船が増加したため水揚げ数量で1,300tの増加、水揚げ金額も4億6,400万円の大増となった。今月単月の前年比では沖合底引き船・大型巻き網船・大型小型定置網船が減少したため、水揚げ数量で1,800tの減少、率で53.0%となった。ただし価格が上がったため、水揚げ金額では1億1,700万円の増加、率で117.2%となった。
		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	・断続的に大口の受注が入っており、生産量は当面、高い量が見込める。しかし、原料の高騰があり収支は厳しい。
	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、製造部門の工数がひっ迫している。また、技術部門も複数の新製品開発を並行して抱えている。	

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	・生産量、出荷量共に安定しており社内は全般に高稼働率のままである。物流費・原燃料費高の影響を受けながらも販売価格の上方修正ができており、利益を出している。	
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・物流関係からの値上げのアナウンスが出てきている。原油高騰の影響が徐々に始めている。	
	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は引き続き堅調だが、原材料の高騰や電気等エネルギー関連の費用が高くなっており、コスト高となっている。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・建値の乱高下により、収益への影響を受けやすい事業も出てきた。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は高水準にあり、工場はフル生産で対応し、納期対応に追われている。この状況は過去1年変わりがなく推移している。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は引き続き好調に推移しているが、以前のように強気の受注が見えてこない。不透明感を感じる。	
	輸送業（運送担当）	取引先の様子	・依然として運送会社からの物流量が回復してこない。前月とほぼ変わらない物量である。	
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向けネットワークサービスの増設・更改等について特定業種以外は引き合いや受注は鈍い。利用形態でも独自の網を構築するのではなく、系列会社等の共用ネットワークなどが主体で、コスト抑制傾向が目立つ。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注状況を聞くと仕事は全くない。公共工事は前年比72%といった数字であるし、民間土木建築は全く仕事がない。相変わらず悪い状況が続いている。	
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・最近食の安全に関する事件が多く起こり、各食品会社では規制が厳しくなっている。生産量も少なくなり、周りからも厳しい目で見られ、受注量・販売量が若干落ちてきている。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・国内市場の冷え込みによる売上の減少に加え、生産資材の高騰による生産コストの上昇により、非常に厳しい状況にある。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設も不動産も本来秋が本番なのだが、今年は極めて低調である。一番悪いと思っていた夏よりもまだ悪いといった状況である。	
	通信業（部門長）	取引先の様子	・通信サービスについて、中堅企業で買い控えが出てきている。建設業界は法令改正、製造業では石油製品の高騰で、金の回りが悪くなっている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・燃料価格によるコストの上昇が、製造業における材料費等、全般的にあらゆる業種に悪影響を与えてきている。特に、規制緩和により競争が激化している運送業ではその傾向が顕著である。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・前月に引き続き新規求人数は、前年比で減少している。しかし月間有効求人数については、前年同月比で増加傾向にあり、事業所の募集活動は、引き続き活潑な状況にある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・人材を求めている企業が多い。IT関連企業が立ち上がり、公的機関を通じ新規に人材を募集したが、応募者は0であった。即戦力を欲する中途採用市場の中においては、珍しく年齢不問で未経験者歓迎として求人を行ったが、応募者さえ現れないほどである。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・正社員採用は昨年と同様で、大きく変化はない。派遣需要も一時の勢いはなく、少し落ち着いてきている感じを受ける。
		求人情報誌制作会社（支店長）	周辺企業の様子	・業種によって異なるが、求人など大幅な変化がない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・11月度の新規登録者数が前年を大幅に下回っている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人は、情報通信業、サービス業、医療福祉業が前年比で2割以上の減少となったことが影響し、求人全体でも1割近くの減少となった。	

	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・周辺の中小企業の状況を聞いてみると、原油価格の高騰の影響で、現状をいかに維持していくかで頭を悩ませるとい声を聞く。
	職業安定所（職員）	それ以外	・原油高騰により運輸関係はもちろん、製造、食品加工・調理等で採用を控えている。また物価の上昇も見込まれ（一部食品等は既上昇しているが）個人消費も低下し、いよいよ採用に慎重になっている。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・地場中堅システム開発企業における採用のハードルが、今までと比較して高くなっていて、正規雇用者の増加に結び付かない。
悪くなっている	-	-	-