

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 | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・来客数が増加している。12月前半はあまり良くなかったが、公務員のボーナスが出てから良くなった。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・9月は残暑が厳しく秋物商材の売行きが悪くなかったが、12月は前年並みの推移をしている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・菓子パン、乳飲料等の動きが伸びてきており、販売点数で前年比5%程度増加している。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・今月は価格改定による寄与が大きい。また、年末までの商談・売上状況が大変良いので、その結果が現れた。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・年末で来客数・販売量共に3か月前よりは良くなっている。ただし、前年比では減少している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・今月は客単価が上昇している。 |
| | | その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | 販売量の動き | ・市街地の店舗を閉店し、郊外型の店舗をオープンして好調に売上は推移している。既存店についても2けた増を維持しており、エリアでの売上は増加している。 |
| | | 都市型ホテル（従業員） | 来客数の動き | ・忘年会やレストランイベントの集客は、前年より好調に推移しており、お正月の宿泊ツアーの予約も増加している。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・12月は天候も暖かくなり、10日以降はボーナス支給の影響もあってか、日中・夜共に動きが良かった。特に週末の繁華街の客は多い。ただし、客の引き足が早く、深夜を過ぎるとホテルへの宿泊客が増え、タクシーの遠距離利用は少ない。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | 来客数の動き | ・12月は昨年に引き続き降雪がほとんどない暖冬であったため、各種要因との相乗効果により来客数が増加した。また冬の催事が大変好評であった。 |
| 変わらない | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・クリスマス前の12月20～25日までは、日を追って良くなるはずなのに、今年はほとんど変わらなかった。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | 来客数の動き | ・年賀状印刷の件数が減少したものの、モノクロ印刷よりカラー印刷の割合が増加したため、売上は昨年並みを確保できた。 |
| | | 百貨店（売場担当） | お客様の様子 | ・必要な服を買うのに、今までクレジットカードの一括払いだった客が、多少の利息を払っても分割にするケースが増えている。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・12月22日からの3連休で幾分か盛り返してきた。家庭用品が前年超えの見込みだが、主力の婦人衣料は前年割れとなった。暖冬傾向は変わらず、防寒衣料、ブーツは前年割れで推移した。 |
| | | 百貨店（購買担当） | お客様の様子 | ・暖冬のせい、ジャケットやコートの動きが例年に比べ低迷している。しかし、季節柄なのかアクセサリや毛皮などの高級品が昨年よりも動いている。100万、200万の商品を一括買いする客も多い。食品関係についても、偽装問題はあったが、おせちなどの売上は例年以上を確保できた。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・ここ1年間、販売点数は前年比105～108%と良く、来客数も105%くらいで推移している。ただし、客単価が98.5%とだんだん落ち込んでいる。 |
| | | スーパー（経理担当） | それ以外 | ・入っている店舗について、いろいろな業種で売上が減少傾向にある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数の動きは、ここ1年間前年比3～4%の増加で推移している。今月については、昨年が前年比10%程度の大きな伸びを見せたため、その反動で今年は悪いかと思っていたが、前月同様3～4%の伸びがみられた。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・3か月前と比較すると、来客数の前年比は横ばいで推移している。客単価が上がっている分、売上は上昇したが、厳しい事には変わりはない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・年末の雰囲気もなく、それに伴った商品の動きがない。 |
| 乗用車販売店（統括） | 販売量の動き | ・12月の販売量は、ほぼ前年並みとなっている。 | | |

| | | | |
|----------------------------|--------------------|---|---|
| 乗用車販売店 (サービス担当) | 来客数の動き | ・12月になっても、店頭への来客が少なく、昨年の50%程度であった。店頭未納先からの受注が全くなかった。 | |
| 乗用車販売店 (統括) | 販売量の動き | ・12～3月までが需要期にあたるが、新商品の発表などもあり、例年以上に動きがあった。 | |
| 自動車備品販売店 (経営者) | 販売量の動き | ・前月は北日本の降雪の影響で冬期商品の動きが良かったが、12月に入り全く雪に恵まれず冬期商品は振るわなかった。しかしながらその他商品は堅調に動いている。 | |
| その他専門店 [スポーツ] (経営企画) | 競争相手の様子 | ・当社の既存店売上高の前年比は102.5%であるが、同業他社の様子も含めると、良くなっているとは思えない。 | |
| その他小売(営業担当) | 単価の動き | ・商品の値上げを実施したが購買量に変化がない。よって客単価は上昇した。 | |
| スナック(経営者) | お客様の様子 | ・クリスマスイヴなどがあったが、売上には全然結び付かず、来客数も昨年、一昨年に比べて減少した。よその業者も同じ状況である。 | |
| 都市型ホテル (スタッフ) | 単価の動き | ・宿泊客の人数は例年並みである。忘年会は前年並みの件数だが、客単価が少し低下している。 | |
| 都市型ホテル (総務担当) | 単価の動き | ・一般宴会に関しては、忘年会等の受注は増加傾向にあり、また、婚礼に関しても増加傾向にある。しかしながら原油高騰により原材料は上がっており、それが価格に上手く転嫁できていない。景気回復基調に水を差す原油高騰もあり、総じて判断すれば、変わらない、どちらかと言えば後退傾向にある。 | |
| 旅行代理店(営業担当) | お客様の様子 | ・ここにきて、石油等の上昇により、主に海外旅行の燃料サーチャージが上がり、国内への切替えが出てきている。 | |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・今月は忘年会の客に期待していたが、良いのは週末だけで、平日は平常の月と変わらず、全体的に動きが良くない。 | |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年だと11月20日過ぎから始まる忘年会が、今年は12月7日頃までずれ込んだ。その分トータルとしてはマイナスになっている。 | |
| 通信会社(社員) | 販売量の動き | ・3か月前と比べて、販売数・来客数共にあまり変わらない。 | |
| 通信会社(総務担当) | お客様の様子 | ・新商品・新サービスに対し、既存の客は関心を示しているが、新規の客からの引き合いが少ない。 | |
| 通信会社(総務担当) | 販売量の動き | ・光回線を始めたことによる販売量の動きが伸びない。 | |
| テーマパーク (財務担当) | 来客数の動き | ・天候に恵まれたこともあり、来客数は9月頃と同程度で推移している。ただ12月のクリスマス時期という点を考慮すると、満足できるものではない。 | |
| テーマパーク (広報担当) | 来客数の動き | ・雪が全く降らなかったため、屋外観光施設としては来園者が増えて良かった。ただし、たまたま天気が良かっただけなので景気が上向いたという実感はない。 | |
| ゴルフ場(営業担当) | 来客数の動き | ・なかなか今以上に上向く傾向が見えない。客単価が悪く入場者数は変わりがない。 | |
| 美容室(経営者) | 単価の動き | ・生活物資の値上げのせいか、客単価が上がってきていない。来店サイクルも伸びており、今後も油断できない状態である。 | |
| 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・客の中で廃業の手続を行う人が出た。この後も同様の事態が起きそうである。 | |
| 設計事務所(経営者) | 競争相手の様子 | ・6月20日の建築基準法改正以降、建築着工件数が激減した。最近着工件数が昨年並みに戻ったと聞くが、実感としてそれがない。 | |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 来客数の動き | ・本来ならば年末ということでもう少し動きがあってもいいはずだが、人の動きは先月よりも鈍い。 |
| | 商店街(代表者) | 競争相手の様子 | ・郊外の大型店舗に客を取られている。 |
| | 一般小売店 [靴](経営者) | 販売量の動き | ・とにかく買い控えが非常に目立つ。 |
| | 一般小売店[酒店] (経営者) | 販売量の動き | ・当店の販売先である飲食店の状況が昨年に比べて悪い。特にスナック関係が悪く、店によってはこんなに悪い年は経験したことがないとの声もある。人口減・高齢化が年々進んでおり、今後の見通しも期待できるものではない。 |

| | | |
|-----------------|---------|---|
| 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・一時寒くなったものの長く続かず、防寒衣料のコートが不振である。特にウールショートコートの動きが悪く、客単価も落ちている。石油の高騰の影響が衣料品にしわ寄せが出ている。 |
| 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・10～11月に掛けて、売上向上の兆しが見えたように思ったが、相変わらず低迷している。12月は期待していたが、特にアパレルが低迷し前年比10～20%の落ち込みとなった。 |
| 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・お歳暮、クリスマス商戦もほぼ終息を迎えてきたがいずれも前年比マイナスとなった。お歳暮については送料を気に掛ける客も多く、またクリスマスはバッグ、アクセサリー等の高額品が苦戦した。諸物価の高騰の影響もあり、客の価格に対する意識はより強まってきた。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・食品については、メーカーの値上げが相次ぎ、客単価も前年比101.2%と上昇している。しかしその他の商品では単価の安い商品に客の手が動いており、全体的には客単価99%と前年比で低下し、財布のひもが固くなっている様子がうかがえる。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・今年はお歳暮商品の動きが、非常に悪かった。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・客1人当たりの買上点数が、以前に比べ減少している。 |
| スーパー（店長） | お客様の様子 | ・各メーカーの相次ぐ価格の引上げに、客の買い控えが目立つが、特売に関しての需要は大きい。今後は定番商品の価格で、競合各社との差が現れるのではないかと。 |
| スーパー（財務担当） | 来客数の動き | ・季節的な要因もあり、買上点数が若干上がっているため客単価はやや上がっている。しかし既存店だけで見れば、来客数がやや下がっており、このため既存店の売上が多少減少している。 |
| スーパー（販売担当） | 来客数の動き | ・例年12月の上旬・中旬は売上がなかなか伸びないという傾向があるが、今年は下旬になっても来客数が伸びてこない。 |
| コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・各商品の値上げで買上点数を絞るため、客の購入する一品単価がますます低下している。 |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・全般的に商品の値上げが相次ぎ、それが客単価アップにつながらず、反対に客は買い控え傾向が強まり、売上は減少傾向となった。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・人も少なく、売上も少ない。街に活気がないし、空きテナントも目立つ。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・クリスマスイベントの来客数が年々減少し、ウィンドウショッピングの来店も悪かった。 |
| 衣料品専門店（地域ブロック長） | 販売量の動き | ・冬物の動きが悪く、売上にかなり影響している。 |
| 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・昨年の12月は、デジタル放送が開局し追い風となったが、今年はそれも無く低迷しており、AV関係も非常に不振である。わずかにエアコン関係が原油高騰のせいか、好調と言える。 |
| 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・販売量について前年比5%減少である。単価が上がっているため、売上数が厳しい。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・各メーカー共に懸命な増販策を展開しているが、前年超えが難しい状況が続いている。客の動きも鈍い。客の自動車離れも影響している。 |
| 乗用車販売店（営業担当） | お客様の様子 | ・客のニーズの変化や多様化に、ディーラー自体がついて行けていない。 |
| その他専門店【布地】（経営者） | 来客数の動き | ・12月に入ってあちらこちらの店でバーゲンが始まったが、商店街は客がまばらで、商品があまり売れていない。 |
| その他専門店【カメラ】（店長） | 競争相手の様子 | ・値引き競争がエスカレートし、過剰な競争になってきている。 |
| 一般レストラン（店長） | 来客数の動き | ・宴会予約時の人数と単価がダウンしており、厳しい状況である。一般の来店も減少傾向にある。 |
| 観光型ホテル（経理総務担当） | 販売量の動き | ・年末恒例のおせち料理の販売が、芳しくない。特に、委託販売分が、前年比50%と大苦戦している。ブームの沈静化と偽装問題の影響がうかがえる。 |

| | | | | |
|---------|----------------|-------------------|---|--|
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・12月の売上は前年比で下回りそうである。その原因としては、飲酒運転の取締り強化、会社の景気の厳しさから、忘年会があっても、早々に公共交通機関で帰宅する等があげられる。また客の話からは、建設土木業の景気の悪さをよく聞く。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 販売量の動き | ・収入減に伴い、客の意識が消極的である。回復傾向が見えないため、今後更に悪化するのではないかと。 |
| | | 設計事務所（経営者） | 競争相手の様子 | ・建築基準法の改正以降、手続に時間が掛かり、業務が思うように進まない。また、それに伴う経費がかさんできている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・来客数について、3か月前より2割減となっており、昨年より4割減という状況になっており、大変厳しい。 |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | お客様の様子 | ・モデルルームへの来客数が減少しており、契約数も減少してきている。 |
| 悪くなっている | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・商店街年末売出しのイベント中にもかかわらず、人の出が悪い。プレゼントイベントの時に人が集まるくらいで、購買にはなかなか結び付かない。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客の財布のひもはますます固くなっている。周りの状況は、値上げラッシュ・年金問題等いろいろな不安材料を抱え、客の購買意欲は消極的になっている。また客はより良い物、より付加価値の高い物を求めており、デフレ・少子化・オーバーストアの三重苦に苦しむ当社にとって大変厳しい。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（経営者） | 販売量の動き | ・歳暮商戦は大変ひどい結果となった。 |
| | | 一般小売店〔紙類〕（経営者） | 単価の動き | ・客の購買力がそこまで増えていないのに、商品の単価が非常に上がっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数の減少がみられ、客単価も低下傾向である。 |
| | | 百貨店（売場担当） | 販売量の動き | ・お歳暮の売上は増加したが、そのほかのぜいたく品の売上が減少したため、全体の販売量としては減少した。 |
| | | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・以前ならこの時期、まとめ買いをする客も多々見受けられたが、今年に限っては、必要最低限の買物しかしない客が多い。この傾向は日用雑貨品に強く見受けられる。 |
| | | 衣料品専門店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・今月は暖冬のあおりを受けてアウターの売上が例年より落ちている分、売上全体がかなり落ち込んでいる。更に例年なら盛り上がる年末も、記憶にない位の来客数の少なさであった。 |
| | 住関連専門店（広告企画担当） | 単価の動き | ・お金を使いたくないという客の意識は依然として変化はない。できるだけ価格が低い物で済ませようという動きが加速している。 | |
| | 美容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・同業者と話をして、今年は景気が悪いという話題しか出ない。 | |
| 企業動向関連 | 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・定置網船が増加したため、水揚げ数量で1520t、水揚げ金額も2億9000万円の増加である。今月単月の前年比では、沖合底引き船・大中型巻き網船・大型定置網船・イカ釣り船が増加したため、水揚げ数量で850tの増加、率で157.0%、水揚げ金額では1億2000万円の増加、率で122.0%である。特にアジ・サバの巻き網船と大型定置網が好調で、浜は久しぶりに活気づいた。やはり青物魚の漁獲があるのとならないのでは、すべてにおいて違ってくる。 |
| | 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、間接部門から製造部門への応援を実施しており、新規派遣社員の雇用を検討中である。 |
| | 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、全般に高稼働率を維持して操業している。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等で、利益を出している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・今月は受注の谷間で生産が一段落し、生産量は低調であった。そのため来月以降の製造予定のものの、先行生産に着手したが、それでも低調であった。 |

| | | | | |
|-----------|----------------------------|----------------|---|--|
| | 鉄鋼業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注は堅調だが、円高による輸出関連の鈍化やガソリン・電力費等エネルギー関連費用の増加がコスト圧迫要因となっている。 | |
| | 金属製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・先週は得意先3社が増産要請のため来社された。でき得る限りの対応は既にとっており、工場はフル稼働しており、この状況は今年1年変わっていない。 | |
| | 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受注は入っているものの、今までのような強気の計画が見られなくなり、様子見が主流となってきている。携帯及び白物家電の販売状況も今一歩といった様相である。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・クライアントの業務の要請が増加している。また、クライアント自体の数も増加し、景気の良い状態が続いている。 | |
| | 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況が続いているが、石油を始め鉄鋼など原材料の値上がりが大きく、また、設備の償却費の増加、人件費や社会保険料の負担増など、採算的には非常に厳しい。 | |
| | 通信業（営業企画担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・法人向け通信サービスは廉価系主体の引き合いが続いており、高品質・高価格商品は伸び悩み傾向が変わらない。複合的なネットワーク構築を指向するユーザーも出てきているが、高品質系の割合が少なく、売上増に結び付いていない。 | |
| | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・景気の底状態が変わらないといった状況が続いている。12月に入って、ボーナスが支払われていない企業も多く、1万円のもち代だけという企業もある。建設業・設備工事業、運送業の一部にはそのもち代が支払われていない。 | |
| | 金融業（業界情報担当） | 取引先の様子 | ・主要受注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 | ・原料はもとより、こんぼう材、機械を動かすための燃料費・光熱費の値上がりで、当社としても販売価格の値上げをしないとやっていけない。 | |
| | 化学工業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・原料費の高騰の影響が出始めた。粗利益の低下が気になる。 | |
| | 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、海外向けは堅調に推移しているが、国内向けは更に減少傾向にあり、依然として厳しい状況である。 | |
| | 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 | ・原油の値上げの影響が更に出てきており、材料費の値上げ、また燃料の値上げがより広範に実施されている。そのため製品の値上げが追いつかず、非常に苦しい状況となっている。 | |
| | 輸送業（運送担当） | 取引先の様子 | ・原油高騰の影響が確実に出ていて、取引先の発送状況などから見ると、回復傾向にあるとは言えない。 | |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・全業種にわたって言える事だが、師走になっても期待しているだけの売上が上がらない。特に建設関連は、資材の値上がりや公共工事予算の削減により不振が目立つ。 | |
| | その他サービス業 [清掃具レンタル]（情報管理担当） | それ以外 | ・受注量や受注金額はそれほど変わらないが、ガソリン費等経費の増大の影響が大きい。 | |
| 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 | 求人情報誌製作会社（担当者） | 採用者数の動き | ・新卒向けの合同企業説明会への引き合いが増えている。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は3か月前に比べ増加したが、前年比では10%程度減少した。求人の内容をみると、正社員の求人は少なく、卸・小売やサービス業からの短期の臨時求人が増加している。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 採用者数の動き | ・人材不足感から増員の必要性を感じているが、経費面を気にして増員に踏み切れない所や、新規事業の構想もあり採用したい人材像まで明確になっているが、予算を気にして意思決定でききれない所など、採用に関し非常に慎重になってきている。 |
| | | | | |

| | | | |
|-----------|----------------------|---------|--|
| | 学校 [短期大学] (就職担当) | 求人数の動き | ・ 求人数の変化が見られない。 |
| やや悪くなっている | 人材派遣会社 (営業担当) | 採用者数の動き | ・ 求人数は昨年と変わらないが、長期の案件に比べ中短期の依頼が増加してきた。また正社員の転職支援についても、転職者が退職にあたり、現在の会社からの引き止めにあうなど、思うように進まないなど、ミスマッチとなるケースが多い。 |
| | 新聞社 [求人広告] (担当者) | それ以外 | ・ 広告の出稿については企業がかなり控えてくるようになった。また、ガソリン代等の高騰で、消費意欲もかなり落ち込んでいる。 |
| | 職業安定所 (職員) | 求人数の動き | ・ 求人件数・求人数共に、前年比で1割近く減少した。特に製造業とサービス業での減少が目立った。 |
| | 職業安定所 (職員) | 求職者数の動き | ・ 退職しても次の職場を探すことが難しいと考えている者が多くなっているため、新規求職申込件数が減少している。また、新規求職申込件数のうち在職中のものが増加していることから、同様のことがうかがえる。 |
| | 職業安定所 (雇用開発担当) | 求人数の動き | ・ 月間有効求人数はほぼ横ばいの状況にあるものの、新規求人数については3か月連続して前年比減を示しており、好調を示してきた企業の採用意欲も量より質へ、必要最低限の雇用確保へと、方向が変化している。このため求人件数は前月並みであって求人数は減少している。 |
| | 民間職業紹介機関 (職員) | 周辺企業の様子 | ・ 地場では大手に属するIT商品販売が主力の企業で、早期退職を水面下で募集している。 |
| 悪くなっている | - | - | - |