

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	百貨店（販売担 当）	来客数の動き	・夏休み対応の催事で来客数が大幅に増え、そのシャ ワー効果により売場の多くで前年を上回る売上があ った。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・季節要因もあるかもしれないが着実に来客数は増え ている。また、客の表情が以前と比べて格段に明る くなっている。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・冷夏の影響で飲料等の夏物商材の売上が落ち込んだ ものの、他の商品の販売点数は前年を上回っている。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・3か月前と比較し客単価が上昇し、来客数も下げ止 まって横ばいで推移している。このため売上全体も3 か月前より3.0%増えている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・7月と比べると、雨の日数が少なくなり、来客数の 落ち込みは少なくなった。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・薄型テレビはエコポイントの影響があって、大変好 調である。ただし冷蔵庫、エアコンなどは同じエコポ イントの対象であっても、冷夏の影響があって落ち込 みが激しい。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・薄型テレビはエコポイントもあって大変良く売れて いる。ただしDVDの録画機、ブルーレイなどは売れ なくなっている。
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・減税、補助金の効果により、8月24日現在の受注は 前年比107%と前年を上回っている。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・客の購入意欲は確実に高まっており、購入を前向き に検討している客が増えている。ただし、まだまだ慎 重に進めている客ばかりなので、実際に数字に現れる のはもう少しばかりかかる。
		その他専門店 〔和菓子〕（営 業担当）	販売量の動き	・8月に入り人の動きが前年と同程度になってきた。
変わらない	通信会社（営業 担当）	お客様の様子	・案件の引き合いが開始するなど、少しずつ動きが出 ている。	
	商店街（代表 者）	来客数の動き	・盆の時でも、商店街の通行量が非常に少なく、閑散 とした状態であった。また、販売額も減っている。	
	商店街（代表 者）	販売量の動き	・物販業者にとっては8月の総選挙は辛かったが、ク レジット組合の業績は、前半が前年比で95～96%、 後半が93%で、90%までいっている。	
	百貨店（営業担 当）	単価の動き	・盆まで天候不順で夏物商品は苦戦をした。常備品 の特別販売会においてもプロパー品は売れず、特価、 それも低価格の品しか売れなかった。	
	百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・冷夏長雨が継続し、ビアガーデンや水着・浴衣等の 夏アイテムは大きくマイナスとなった。また、中元、 セールは2けた前後のマイナスで推移した。セールで は単品での購買が多く、中元では件数を絞り込む客、 2000円代のギフトを捜す客が多いなど、一層厳しく なっている。	
	百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・最近の3か月は、前年比で90～95%と低迷して おり、特に7月は90%と大きく落ち込んだ。今月は現 在までのところ92%と7月よりは多少持ち直してきて いる。個々のテナントについても、前年比で増となっ ているところも見られ、先月までのように全体が悪い 状況ではなくなってきた。	
	百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・大きな販売促進のための仕掛がないなか、各商品群 とも前年比95%程度を維持している。8月は在庫処 分的な底値価格商品が並ぶのが浸透しており、ミセス が低価格に日々反応している。なお、トレンドがない ため、キャリアの秋物プロパーは苦戦でスタートして いる。	
百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・今年は低価格の商品が強い動きを示しており、クリ アランスも早めに関催したため、商品が早々に切れて しまった。次に売り出した秋物の動きは鈍く、売上確 保のため、ギフト解体や今まで行っていなかった大手 アパレルの売り尽くしで対応したところ、その週は相 当な売上を示した。客の志向は安い物、リーズナブル な価格の物に向いている。		

百貨店（売場担当）	お客様の様子	・もともと売上の少ない8月ではあるが、7月までの大幅なマイナスに比べれば、減少幅が小さくなりつつある。景気の動向に左右されにくい化粧品についても、下げ幅が落ち着きつつある。
百貨店（電算担当）	販売量の動き	・今月も、食品、衣料品、雑貨と全般にわたって低調で、売上が前年比10%減であった。財布のひもは依然固い。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客は、価格競争によって安くなった店を、上手に買い回っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・1人あたりの買上点数が1点は落ちている。買物を非常に控えている雰囲気を感じる。
スーパー（店長）	単価の動き	・販売単価が前年比で2%減少し、販売点数についても約1%のダウンと、最近同じような状態が継続している。
スーパー（店長）	単価の動き	・近隣の工場地帯の景気が悪く、社員給与が低下しており、客単価も低下している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・3週目までは気温の関係で好調に推移していたが、4週目で降暑くなってやや前年比を下回るようになった。月トータルで見れば気温に助けられたといった感じで、順調に売上が伸びている。量的にも売上が戻ってきたようだ。
衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・例年と比較し処分時期が非常に早くなり、1品単価が下がってきている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月同様エコの関係で活発に動いているが、作る方に限界があって登録台数が伸びず、全体では前年比10%以上の減となっている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前年比では差がないが、依然販売は伸び悩みの状態から脱却できない。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・中古車販売は、今大変な逆風が吹きまくっている。新車は買換え補助金とエコカー減税があるため、高年式の中古車と価格帯がほとんど同じになってしまっており、客はほとんどが新車購入に流れている。
乗用車販売店（統括）	単価の動き	・景気が良くなった実感はなく、また逆に悪化しているというようにも感じないが、米大手金融機関の破たん後に、人員整理にあった人などは就職先がないと聞き、企業はまだ厳しいようである。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・お盆まではETCの需要に支えられて来客数、売上ともに好調だったが、後半伸び悩んでいる。他の商品も部門により好不調があり厳しさに変わりにない。
その他専門店【時計】（経営者）	販売量の動き	・時計・眼鏡・宝飾品店では、売上は変わらないが、お土産店では大幅に売上が減少している。来客数はそんなに減少していると思わないが、購買されなくなっている。
その他専門店【布地】（経営者）	来客数の動き	・8月前半はバーゲンなどで来客数が増加したが、後半は雨などのせいでやや減少した。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・後半涼しくなって来客数が少し増えてきた。新型インフルエンザの影響は感じられない。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・夏用の販促メニューを出しているが、若干単価の動きはあるものの、新規の客はなく現状維持が続いている。
その他飲食【サービスエリア内レストラン】（支配人）	お客様の様子	・通行量は増えているが、購買量が比例して増えていない。品物でいえばお土産品が減り、自身で消費するような商品が増加している。
都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランは一進一退であるが、他部門は厳しい状況が続いている。
都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・宿泊や料飲等の予算が低い。時期的なものより、景気の関係で抑えられている。また、競合他社との比較の関係で下がっているという要素も強い。
旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・選挙も始まり、景気対策もなく、変化が見られない。
タクシー運転手	販売量の動き	・8月は例年盆以降がひまになるのは分かっているが、夜の客が少なく、選挙が始まってさらに少なくなっており、観光客はそれに輪を掛けて少ない。売上は、ここ1年、前年比10%減が続いている。

	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・当社の通常の商材の他に広告営業も行っているが、個人向け賃貸アパート物件は、入居者の動きが止まったままであるとのことである。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ご愛顧感謝キャンペーンを実施しているが、販売数の急激な伸びはなく、また、お問い合わせ数の変動もない。
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・高速道路料金引下げの効果で相変わらず週末は来客数が多いが、悪天候と総選挙の影響で全体的には伸び悩んでいる。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・3か月前のゴールデンウィークと同じ程度の売上があった。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・先への見通しが見つからないため、住居の買い控えが続いている。また、新規需要がない。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・建築工事では、民間の動きが相変わらず悪い。官庁も緊急雇用対策工事は出ているが、競争相手が低入札で受注してしまう。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・最近、設計事務所を廃業した話をよく耳にする。第一の理由は景気の後退だが、それに加え、建築士法の改正で事務手続きが煩雑になり、手間や費用が掛かるようになったために、個人事務所は成り立ちにくくなっている。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・競争が激しく、受注獲得が厳しさを増すなか、利益等を度外視した値引きが行なわれている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の将来に対する不安が非常に強く感じられ、消費にも影響している。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・夏休みや曜日の関係もあって人は出てきたようだが、買物をする気配は少ない。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・8月はお盆の帰省客や祭りの客でにぎわはずが、今年は人の動きが悪く、売上が低調だった。得意先の飲食店も期待はずれだったようで、地方の小さな市には景気が上向いている実感はまだない。
	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げなどで盆に集中して動いたため、その反動が一気にきたらしく、盆を過ぎたあたりから来客数が急に減少した。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・盆休みなど休みが多く、いつも売上が少ない月であるが、今年は特に来客数が少ない。企業からの注文も少ない。
	一般小売店〔酒店〕（営業）	販売量の動き	・景気悪化で財布のひもが固く、ある程度売上を見込んでいたお中元商戦は過去最低の実績となった。また、夏が暑くならなかったため、料飲店向けの商品の動きもあまり良くなく、こちらも売上減となった。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・以前は景気の厳しい時でもセール商材への反応は良かったが、今はセール商材に対しても慎重な買い方で、秋物の立ち上がりも苦戦している。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・宝飾品であっても必要なものであれば購入していくが、最近、若干、買い控えが目立つ。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・機能性、デザイン性より値段を重視する客が圧倒的に多い。プロパー品よりバーゲン品に走る傾向があるので、売上の的にも利得的にも苦しい。
	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・天候が不順だったため、飲料、豆腐など前年比で売上が下がったものが多かった。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・夏物商材の飲料、アイスクリーム類など不振だが、さらに客単価も減少して、大幅な売上減となっている。
	衣料品専門店（販売促進担当）	単価の動き	・今月の来客数は前年並みだが、客単価が下がったため、売上も減少している。特に例年ならレディースの初秋ものが動く時期だが、まだ動きが悪いため、単価も上がらない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・天候不順の影響でエコポイント対象のエアコン、冷蔵庫の売行きが悪く、薄型テレビの売上でカバーするのは困難である。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新商品効果も徐々に薄れてきている。今後好転する新しい材料が見当たらない。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・お盆以降の客足が特に悪く2けたダウンの店舗が多くなっている。前年の売上を上回っている店舗は2割ほどである。
	観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・冷夏の影響と思われるが、客の動きが悪い。夏休みのファミリー向けプランなどの動きも悪かった。

	観光型ホテル ( 経理総務担 当 )	単価の動き	・夏休みの宿泊者数は前年より増えているものの、客単価は大きくマイナスとなっている。料飲部門と同様に、安価なプランに流れており、ホテル館内における付帯売上がほとんどない。
	都市型ホテル ( スタッフ )	来客数の動き	・原爆記念日の式典参加の客で、宿泊は例年混み合うのだが、今年は景気が悪いことを理由に申込が少ないと旅行会社からいわれ、満室にならなかった。夏休みの宿泊者数も前年より2割ダウンしている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・普段なら盆で忙しい月なのだが、普通の月と変わらなかった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・蒸し暑く湿度が高く、天候不順で追い風になるはずだったが、近年になく苦戦した月だった。客の財布のひもはますます固く、賞与などが出ても変化はない。また昼夜とも客の増加は見込めず、今後が不安視される。
	通信会社 ( 通信 事業担当 )	販売量の動き	・導入時は慎重に、必要なくなった場合の見直しは迅速にという傾向はますます顕著になっている。
	ゴルフ場 ( 営業 担当 )	お客様の様子	・電話での予約が直前まで入らなくなってきた。値引き率が良い所、値段の安い所を選ぶ傾向にある。また、一般的にいう名門と普通のコースの区別が、客の中ではなくなりつつある。
	美容室 ( 経営 者 )	来客数の動き	・今年は盆休みが長く取れたことと、高速道路料金引下げの影響から、来客数が大きく落ち込んだ。来年から何か対策を考えなければならない。
	設計事務所 ( 経 営者 )	お客様の様子	・所得の伸びが見られないため、購入意欲が低下しており、受注が伸びない。
	住宅販売会社 ( 経理担当 )	単価の動き	・安い単価や安い販売価額を前面に出している住宅会社に客が流れている。景気が多少でも上向いてきたことで、より一層客のコスト意識が厳しくなっている。薄利多売の会社が売上を伸ばしているのが、現状である。
悪く なっている	商店街 ( 代表 者 )	お客様の様子	・ゴルフを中心に店舗をやっているが、雰囲気が悪い。ここ数年ずっとそうだったが、最近特に激しい。
	商店街 ( 代表 者 )	単価の動き	・バーゲンの前倒しを行い、夏物6割引もそれなりに売れたが、それでも前年の売上に遠く及ばない。客はより良いものを、より安く、よりタイムリーに購入しようとしており、この傾向はこのところずっと続いているが、最近さらに加速してきた。
	商店街 ( 代表 者 )	来客数の動き	・豪雨による道路の復旧が進まず、近隣の市からの来店がない。
	商店街 ( 代表 者 )	販売量の動き	・売上が前年を越えたという話は、商店街の中では一斉聞かない。
	スーパー ( 財務 担当 )	来客数の動き	・前半の天候の影響もあるが、既存店の来客数が前年の95.6%と、前年割れが続いている。
	コンビニ ( エリ ア担当 )	単価の動き	・客単価が前年に比べ30円下がっている。商品単価が下がっていることもあるが、客が安い商品を選んでいることの影響が大きい。
	衣料品専門店 ( 経営者 )	競争相手の様子	・例年遅くとも7月末で切上げていた夏物セールを同業者やデパートが8月25日現在でもまだやっている。秋物展開が全く見られない。
	住関連専門店 ( 広告企画担 当 )	販売量の動き	・客単価の下落が止まらない。
	その他専門店 [ 海産物 ] ( 支 配人 )	単価の動き	・客の購買意欲が落ちている。
	一般レストラン ( 店長 )	来客数の動き	・ファミリー層の外食離れを痛烈に感じる。前年比2けた台のダウンが続いており、状況は深刻である。
	スナック ( 経営 者 )	それ以外	・8月は例年でも悪いが、暑さと選挙が重なって、皆が悪い悪いといっている。
美容室 ( 経営 者 )	販売量の動き	・回りの店が単価を下げているので、私の店も単価を下げねばならない状況になりつつある。	
企業 動向 関連	非鉄金属製造業 ( 経理担当 )	受注量や販売量 の動き	・事業全般にわたり販売量が伸び続けている。
	化学工業 ( 総務 担当 )	受注量や販売量 の動き	・生産ラインの稼働率が回復してきた。
	化学工業 ( 総務 担当 )	受注量や販売量 の動き	・在庫調整が進んで、自動車部品関連の受注が少しずつ増加してきている。

		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	・鉄鋼向け受注が回復している。ただし、ゴミ焼却炉等、他の工事案件の引き合い、受注は低調のままである。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス関連の受注が堅調に伸びてきている。自動車部品の関連も、在庫が底をつきかけている様子で、今後少しずつ受注が期待できる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べれば生産が多くなり、受注量、特に自動車関連のものの受注が少しずつ上向いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・政府の景気対策で景気は上向いている。ただし、今は需要の先取り状態であり、景気対策をやめた時の反動に注意しなければならない。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者からの発送量が、少しずつではあるが、増加傾向にある。
変わらない		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・秋口から新製品を売り出すが、受注の具合が十分ではなく、どちらとも判断しづらい。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・秋商戦のディスカウントスーパーなどへの卸関係で、他社の低価格に負けて受注量が減少している。また、受注価格は、08年末から10%程度下落している。
		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・日本経済全般は、在庫調整の一服感も出始めたようだが、住宅業界の復調の兆しはまだ見えない。
		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、前年比50%以下の厳しい状況が続いている。
		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	・国内、海外共に市場の冷え込みが激しいことから、売上が伸びず引き続き厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連では、流通ルートにおける在庫調整がほぼ完了した模様で、若干の受注増加傾向となっている。家電関連も、じわじわではあるが増加する方向で生産計画の見直しが入っており、他部門より人員をシフトして対応している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来なら新年度の工事が活発になる時期だが、今年は思うほど活発化していない。また、あったとしても低価格で、業務量は全く戻っていない。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・顧客からの値引き要請が、今月も止まらない状況である。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・客からの引き合いはやや回復傾向だが、販売価格は全般的に低価格水準のままである。
		通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・中小企業などに対して通信コストに関する提案を行っても、関心はあるものの支障がない限り現状のままで継続する客が大半を占めている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、中国向けが前年比プラスを継続し、欧州向けに加え北米向けも新型車の投入効果から増加に転じ、低水準ながら工場の稼働率などは回復傾向を続けている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・製造業の業績の回復が予想以上に遅れている。今年春頃の予測では、今頃は若干の回復気配が見られるはずだったが、完全に外れている。また、公共工事の出具合も期待数値を大幅に下回っている。
	コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・取引先の動きが鈍く、外に出る金を抑えており、引き合いがない。	
やや悪くなっている		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・親企業の受注量が、少ししか増えていない。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が落ち込んでおり、成約件数も減少している。
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、沖合い底引き網、大中型巻き網船と中小型定置網が減少したため、水揚げ量が452tの減少、大中型巻き網船が減少したため水揚げ金額は1億19700万円の減少である。また、エチゼンクラゲが増加傾向にあり、定置網、巻き網、底引き網全てについてこれを取り除く手間が掛かるばかりか、同じ網の魚は3～4割売値が下がっている。
		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	・車・家電等一部業界は経済対策等により多少上向いているが、その他の業界は依然苦しい状況が続いている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-

やや良く なっている 変わらない	求人情報誌製作 会社（支店長）	求人数の動き	・わずかだが、企業の中途採用募集の話が出始めている。
	人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・今月は稼働日数が少なかった関係もあるが、事務系職種・販売系職種の求人数は前月より大きく減っている。作業系職種の求人に関しては、一部の弱電メーカー等からまとまった人数での求人が入ってはいるが、その他の動きはまだまだ低調である。
	求人情報誌製作 会社（支社長）	雇用形態の様子	・社内で雇用見直しが行われている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・製造業について特に求人数の減少幅が大きく、前年比で4割減となった。多くの企業で休業等の雇用調整が実施されている状況で、新たな求人が手控えられている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・前年10月以降、新規求人数が前年を下回る状況が続いている。また、3月以降、月間有効求人数は前年を2割以上下回る状況が続いているため、月間有効求人倍率も4か月連続で0.5倍台となっている。また、8月中旬の高卒求人の受理状況では、前年比で受理件数は16.8%、求人数で34.4%減少している。さらに、事業所の担当者からは景気の回復は感じられないとの声が多く、求人意欲も低下した状況が続いている。
	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求人数は依然として減少し続けているなか、新規求職者数は前年比で増加はしているが、前月比では減少しており、求職者数の増に歯止めが掛かりつつある。
	職業安定所（雇 用開発担当） 民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き 求職者数の動き	・企業の求人意欲は依然として低く、雇用調整の実施についても小・零細企業ではむしろ増加している。 ・会社都合による退職者が増えており、退職者そのまま余剰人材となりつつある。また、給与カット・賞与カットが原因で転職を希望する人材も増加傾向にある。
学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・前年に比べ、求人件数が非常に少ない。	
やや悪く なっている	人材派遣会社 （支店長）	採用者数の動き	・派遣先からの派遣・人材紹介等の依頼が、前年比40%減となっている。
	求人情報誌製作 会社（担当者）	採用者数の動き	・全体的に、2011年卒の採用計画の予算計画が遅れている。
悪く なっている			