

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	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔紙類〕 （経営者） 家電量販店（店長） 乗用車販売店（統括） 乗用車販売店（営業担当） 競艇場（職員）	・客単価が少しずつ上がってきており、買い控えも底を過ぎたため、これから良くなる。 ・エコポイント政策によるテレビの買換え需要が期待できる。さらに、新基本ソフトの発売により、落ち込んでいたパソコンの販売量、単価共にアップが見込まれる。 ・これからも補助金効果が続く。 ・来客数は微増を続けており、補助金延長を受けて購入を検討される客自体が増えているので、販売台数の増加が見込める。 ・12月中旬から始まるレース、正月レースで売上増が見込める。
	変わらない	商店街（代表者） 商店街（代表者） 商店街（代表者） 百貨店（営業担当） 百貨店（営業担当） 百貨店（販売促進担当） 百貨店（購買担当） スーパー（店長） スーパー（総務担当） スーパー（経理担当） コンビニ（エリア担当） コンビニ（エリア担当） コンビニ（エリア担当） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（地域ブロック長） 家電量販店（店長） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（サービス担当） その他専門店〔海産物〕（支配人）	・客が必要最低限のもの以外、購入しない傾向が更に強くなっていく。 ・最近商店街全体が落ち込んでおり、回復する気配がない。 ・高速道路料金引下げが続く限り、大都市への人の流れは止まらない。 ・防寒衣料について、コートよりもジャケットタイプなど長く着ることのできる商品が良く売れ、客単価の上昇が期待できない。 ・ボーナスが支給されても、クリスマス商戦やセール商戦について、現状と変わらないかそれ以上に厳しくなる。一部商業施設では、セールを前倒しして実施するところもあるようなので、更に厳しい。 ・公務員の給与減額が発表されるなど、家計収入の減収は今後も継続すると思われ、生活防衛意識は今後も継続する。そのため今後、一気に消費が回復することはない。 ・「近郊の百貨店ではボーナスが出ない」、「企業がリストラをする」といった話があり、またマスコミでも悪いニュースばかり多くて、先行きは厳しい。クリアランスの前倒しや、低価格商品へのシフトなどの政策を取らない限り、去年並みの売上確保は難しい。 ・今年のボーナスも非常に良くないと報道されており、客が低単価のものに目がいく傾向は変わらない。 ・美味しさやこだわり商品よりも安全なら安い商品で良い、それも必要な量の8割程度購入し後は工夫する、というような節約傾向が続く。 ・年末年始に向けての買い控えも予想され、売上、来客数の前年比から見ても、景気の回復にはまだまだ時間がかかる。 ・ここ3か月来客数及び客単価前年比の変動はなく、2～3か月先もほとんど変化はないと想定される。客の動向を見ていると、必要なもののみを購入しており、値段が高いコンビニは敬遠され、安価なスーパーやディスカウント・ショップで購入している。 ・特売や年末商談での販売数量は変わっていない。現在の売上減については値下げの影響が大きく、値上げができればよいのだが、当分それも難しい。 ・依然、客単価の前年割れは続く。 ・身の回りで良い話は全くなく、ケーキの予約も前年買った客が「今年は景気が悪くてとてもそれどころではない。」と買っていないケースが多く、とても良くなるような状況ではない。 ・他社も低価格の商品を増やしており、これからも安い商品しか売れない状況が続く。 ・冬のボーナスシーズン突入だが、良い話はなく、これが客の財布のひもを固くしており、この状況が続く。 ・冬のボーナスの支給状況にも左右されるが、客の耐久消費財への消費は、しばらく様子見の状況で推移する。現政権の経済政策が効果を出すのは来年度になってからだろう。 ・悪いままで変化なし。店頭への来客数が激減し、新車は13年越え補助金効果で大いに沸いているが、その煽りを受けて、中古車販売の低迷はしばらく続く。 ・客の雰囲気から見ても、良くなりそうな気配がない。

	一般レストラン（店長）	・お盆以降連休が多かったせいか、週末の来客数が伸びない。常連で今まで月に4回来ていた方も、最近では月に1～2回と来店頻度が落ちてきているので年末年始も期待できない。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・ディスカウント商品に人気が集まり、客単価が下降傾向にある。買上点数を上げようとしているが、元には戻りにくい状況である。
	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	・今のところ安定した動きになっており、これからについても変動は少ない。
	都市型ホテル（総務担当）	・円高による訪日観光客の低迷や、デフレ状態にある景気では高値販売は難しく、しばらくは厳しい状況が続く。
	タクシー運転手	・忘年会は一次会で終わり、イベント等も公共交通機関の利用を前提にするなど、11月の後半の動きを見ても、動きが例年より先細りの傾向が見て取れて、先行きは良くない。
	通信会社（営業担当）	・今後受注が増えることはない。
	通信会社（総務担当）	・販売数はここ数年月下降線をたどっており、購買意欲の低下から回復見込みがない。
	テーマパーク（広報担当）	・団体客の動きは多少あるようだが、インフルエンザの流行が本格化すれば、これから分からない。
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場、売り出しイベントへの来客数がなかなか増えず、今後もしばらく厳しい状況が続く。
	住宅販売会社（経理担当）	・四国の大手マンション分譲会社が会社更生法を申請し、円高の影響など、景気への先行き不安が再燃する可能性がある。ただし、来年以降の政府の景気対策にも多少は期待できる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・色々な人と話をしても、景気が悪い、これからもっと悪くなるというイメージが強く、良くなる材料はなく、客の不安は増長されて悪くなる。
	商店街（代表者）	・客の話では、「ボーナスが出ない」「近所の工場もそろそろ閉める」「同業の飲食店も誰か買手を探している」など、いい話が全く伝わってこないで良くならない。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	・飲食店の忘年会の予約状況など少ないようで、期待できない。当店もギフト、お正月用商品など少なめの仕入を予定している。
	一般小売店〔酒店〕（営業）	・デフレ状態のなか、ディスカウントストアなどは、駐車場が一杯になるほど大盛況だが、これから歳暮商戦に入る一般小売店は大変難しく、先行きの見通しが立たない。
	百貨店（営業担当）	・サラリーマン世帯の給与の目減り、冬のボーナスの減少が消費に大きな影響を与えることは避けられず、ますます買い控え傾向が強まる。また、雇用不安も大きな不安材料である。
	百貨店（売場担当）	・年末のボーナス支給が大幅減となる企業が増加しており、一般消費も停滞し、また企業も決算時期が近づいてくると業績の下方修正が予想される中、客は更に支出を抑えるため、景気はいよいよ悪化する。
	スーパー（店長）	・安くなければ客は買わない価格競争に突入し、1品単価の下落、買上点数の落ち込みにも、歯止めは掛からなくなる。
	スーパー（販売担当）	・単価が下がっているが、買上点数が増えないので売上が伸びない状況が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・ボーナスカットなど、客の収入が減少している状態では、現在の状況が改善される見込みはない。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・デフレで経済が安定せず、更に円高で先行きが厳しく、更にボーナスも厳しく、小売の厳しさはますます強くなる。
	衣料品専門店（販売促進担当）	・全体的に買い控え傾向が強くなっており、本当にお買得感ある低価格帯は好調だが、プロパー商品が不調な状況は今後も続く。
	自動車備品販売店（経営者）	・客の購買は最低限必要なものになっており、個々の商品群の単価も下落基調にある。販売単価を引き下げても、それに伴う数量増はなく厳しくなる。
	その他専門店〔時計〕（経営者）	・格差社会になって、当社のアイテムである宝飾品は販売が弱まる。他のメガネ、時計などの売上単価も低価格化が当分続く。
	高級レストラン（スタッフ）	・特に来月の予約が厳しい。1月、2月も良い状況とはいえない。
	観光型ホテル（スタッフ）	・来客数が増える見込みがなく、現状からの伸びが期待できない。
	観光型ホテル（経理総務担当）	・おせち料理の販売状況から見ると、価格の二極化が進み、当社のような中レベルの価格帯が多いホテルは苦戦する。

	都市型ホテル（従業員）	・新型インフルエンザが猛威を振るう中、クリスマスを通ると閑散期に入るため、更に景気は悪化する。
	タクシー運転手	・昼間の医者通いなどの客が減っているなど、全体的に減少が続いているため、まだまだ下げ止まった雰囲気はない。
	タクシー運転手	・これから忘年会、新年会シーズンだが、これについての話題は客から全く聞こえてこず、更にボーナスが出ない、減額となったという話はたくさん聞こえてくる。去年から続いている、売上前年比10%マイナスの基調はこれからも続きそうだ。
	通信会社（企画担当）	・通信関連の商材については、付加価値よりもまず価格優先で検討される傾向が強まっており、この先の見通しの不透明さもあって、この点は変わらない。
	通信会社（通信事業担当）	・キャンペーンなどを打っても、反応は大変鈍い。様子を見ているというより、需要そのものが減ってきている。
	美容室（経営者）	・客は金を使うことに警戒心を持っており、3か月や4か月で良くなるような状況ではない。
	設計事務所（経営者）	・しばらくは客の所得の改善傾向が見受けられないので、良くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・客の来場状況は、以前に比べると更に少なくなってきており、来場した客もかなり悩んでいる状況がうかがえる。今は、我慢の時だとはっきり言い切る客もあり、安価商品についても、熟慮を重ねられている。
悪くなる	商店街（代表者）	・デフレ、雇用問題などこれからは世の中に明るい材料が何もなく、政権交代しても景気の回復は見込めず、更にボーナスが減額されるなどにより、客はひたすら生活防衛に走らざるを得ない状況は変わらない。これがデフレ傾向に拍車を掛けているというのが実感である。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	・周りの飲食店の中に、客が来ないため、平日でも休業している店が増えてきている。また先日隣県の大手マンション分譲会社が倒産し、県内には関係する企業が多いため、これから影響が出る。
	百貨店（販売担当）	・来客が減少していることに加え、低価格志向も強くなっており、売上の回復は見込めない。
	百貨店（売場担当）	・取引先の生産量の激減と撤退が続いているが、全く新規の導入ができない状況にある。体力勝負の状況も限界がきており、売上が回復する見込みは今のところ全くない。
	スーパー（店長）	・現在のデフレ傾向の中、これからの新商品についても既に値下げを検討しているような状態であり、景気の回復はとて見込めない。
	スーパー（店長）	・年明けに更に競合店出店もあり、物の価格は下がる気配はあるが、価値のある商品でも価格を価値にあっただけ高く設定することが非常に難しい状況にあり、デフレ傾向はこれから強まる。
	スーパー（財務担当）	・今後も所得環境がますます悪化し、低価格志向、節約志向により既存店の売上減少が続く。
	衣料品専門店（経営者）	・ウインドショッピングの来店すら一段と減少しているの
	住関連専門店（広告企画担当）	で、良くならない。
	一般レストラン（店長）	・安物のセールでしか動かない状況で、単価が上がっていく要素がこれからも全くない。今後もこの流れが続くようだと、家具業界そのものがなくなる。
	都市型ホテル（経営者）	・お得なセットの価格を下げて販売を開始したところ、セットの注文が集中するのは良いが、来店頻度が減少し始めており、この傾向は更に続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストランの予約状況が、前年と比較して落ち込みが著しい。冬のボーナスが過去最低という報道もあり、個人消費はますます厳しくなる。
	美容室（経営者）	・忘年会は週末はそこそこ入っているが、今の時点で宴会場はまだ満室でなく、平日の空室が多い。前年に比べ宴会場の稼働室数は激減しており、宴会に掛ける予算も少なくなっている。
	美容室（経営者）	・連鎖的にどこも値段を下げざるをえない状態になっており、こうして全てが苦しくなっていく。
	美容室（経営者）	・今のままの経済状態では、どこにも仕事が回ってこないの
	企業 動向 関連	良くなる
	やや良くなる	-
	食料品製造業（総務担当）	・販売網が広がったところもあって、物が良く売れている。いつまで続くかという不安もあるが、当面は上向きである。
	化学工業（総務担当）	・明るい見通しではあるが、来春以降については不透明である。

	電気機械器具製造業 (総務担当)	・エアコン及び産業用ロボットの急激な受注増加で、生産達成できない状況になってきている。1年振りに急きょ中途採用約50名募集し今後の受注増加に対応せざるを得ない。チップ及び部材メーカーも強気になっている。	
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・12月から年末年始にかけて、各所から要員派遣の要請が入っている。	
変わらない	窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・鉄鋼業向けは現在の生産水準の継続が見込める。焼却炉向け生産は今後2～3か月現状水準が続く見込である。	
	鉄鋼業(総務担当)	・デフレの影響で日本経済の回復が遅れるとともに、円高基調は輸出関連にダメージを与える。	
	非鉄金属製造業(経理担当)	・エコカー・液晶板向けを除き特段の変化は見込めない。	
	金属製品製造業(総務担当)	・得意先によれば、来年は今年よりはよくなるとのことだが、当社の受注量はよい時期の6割程度にしかならないとみており、回復とは言えない。加えて、得意先自体も価格を下げており、当社へも値下げ要請があるので懸念している。	
	一般機械器具製造業 (経営企画担当)	・特に海外向けの自社製品の受注が大幅に落ち込んでおり、売上不振の状況が当面続く。	
	通信業(営業企画担当)	・取引先からの引き合い状況より、今年度の設備投資への期待が薄く、来年度に関しても確定的な案件が少ない。	
	金融業(業界情報担当)	・操業は黒字確保が可能な2直操業まで回復しているが、円高の影響もあり、更なる増産は期待できない。	
	金融業(営業担当)	・取引先の経営者に今後の経営について明るい発言はなく、これからも守りの経営が続く。冬の賞与について、大きな削減が見込まれる中、人の動きも停滞し、厳しい状況にほぼ変化はない状態で当面推移する。	
	不動産業(総務担当)	・年末までは、需要が少ない。	
やや悪くなる	食料品製造業(業務担当)	・今後も、売上を確保するため、利益率の低い商品の比率が大きくなる。	
	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なっていない。	
	輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・大型エンジンの動きが凍結されたままである。	
	建設業(経営者)	・建設に関していえば現在の業務量が年度末に向かって上向き見込みはなく、苦しい状況が続く。また大手不動産の破たんのために、地域の小さな協力企業が随分被害を受けており、当然当社も大変厳しく、これからますます厳しくなる。	
	輸送業(統括)	・来年4月以降の契約更新情報等を聞くと、競争相手が増加している雰囲気がある。	
	会計事務所(職員)	・業績悪化により資金繰りが苦しくなっている事業所が増えている。今後年末に向けて、倒産、不渡り等の不安要素が発生してくる可能性が大きい。	
悪くなる	一般機械器具製造業 (総務担当)	・受注量や販売量の動きから見て良くならない。	
	その他製造業[スポーツ用品](総務担当)	・業界全体をみてもほとんど景気の良い話はなく、減税策も先細り状態であり、見通しは暗くなるばかりである。	
雇用 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	-	
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	・製造・作業系の依頼に関しては季節需要等もあり、若干の盛り返しを見せているが、長期的なものではない。また、オフィス系・販売系スタッフに関しては、新規受注も低調である。
		人材派遣会社(担当者)	・周辺企業の受注・売上状況は変わらず増えておらず、業種によってはじわじわと悪くなっている。
		人材派遣会社(支店長)	・自動車業界の不況の影響が強く、良くならない。
		人材派遣会社(支社長)	・雇用不安、デフレ懸念と景気が良くなる理由が見つからず、政策にもよるが当分は厳しい。
		求人情報誌製作会社(支店長)	・このまま横ばいで推移するという見方が、取引先の企業からうかがえる。
		求人情報誌製作会社(担当者)	・採用に関する予算は、当面様子見のスタンスの企業が見受けられる。
職業安定所(職員)	・求人数の減少幅が縮小し、今後増加に転じることが期待される状況にあるが、内容は臨時求人の比率が3割と高く、先行きの不透明感は払しょくできない。		

	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金を受けながら生産調整を行ってきた企業の中には、資金繰りの悪化や今後の受注の見通しが立たないことから、人員整理に踏み切るところが出ている。その他の企業でも景気の回復が見えないことを理由に、人員整理をしたところがあるなど、11月は10人以上の人員整理が複数あった。景気が回復しないと思っている企業が多い。
	職業安定所（職員）	・景気の見通しが立たず、欠員補充求人中心の状況が続いている。応募者は少ないものの、医療関係、有資格者の求人は比較のおう盛である。しばらくこのままの状況が続く。
やや悪くなる	職業安定所（雇用開発担当）	・先行きが不透明なため、企業は効率化を更に進めており、雇用がターゲットとなっている。退職者の補充についても不補充とするケースが目立つようになった。
	民間職業紹介機関（職員）	・デフレ宣言もあり、更なる価格破壊が巻き起こる可能性が高いが、それでも消費者の購買意欲は依然低く、生活防衛感 は底堅い。また依然高い円のままであり好転しつつある製造業も体力を削られていき、雇用情勢は更に悪化する。
	学校 [短期大学]（就職担当）	・求人件数が昨年と比べ、非常に減少している。求人についても今後増加するとは思えない。
悪くなる		