

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	衣料品専門店（店長）	・景気が良くなる要因は見当たらないが、客の様子にはどことなく明るくなっていく雰囲気が見られる。
		乗用車販売店（統括） 乗用車販売店（営業担当）	・補助金効果が継続する。 ・補助金の延長の効果がこれから更に現れてくる。半年伸びただけで、所有する車が13年を超える客がかなり増えるため、その結果、今まであきらめていた客の購入が増加する。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・来年1月～3月に、大口の受注がある。売店等の付帯売上も期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・来年度にかけて、新規店舗がオープンする予定があるが、それ以上に街の勢いがなくなってきている。新しい事業によって、どれだけ新たな客の動きが見られるかによって、今後の流れが決まる。
		商店街（代表者）	・進学、就職シーズンが近づいてくるが、高速道路料金引下げが続く限り、客は大都会へと行ってしまう。
		商店街（代表者）	・政権が代わっても、何も変わっていないという意識が客にある。さらに、マスコミ等の不景気感を煽る報道により、客は冬ごもりをするしかないといった雰囲気になっており、これからも変わらない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・地元の自動車関係製造業の仕事量が増加してきているので、消費者の購買意欲が増してくる。
		百貨店（営業担当）	・ファストファッションが主婦層にも受け入れられつつあり、それで満足しているため、デパートの婦人服はシルバー層と固定客だけが相手となり、非常に厳しい状況となる。
		百貨店（営業担当）	・セールに対して客から厳しい反応が見られるなど、身の回りで景気の回復、不況の底打ちを実感するようなものはないので、これからも変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・今後、徐々に前年同月を上回ってくるテナントが増えてくればよいが、店長等が感じている雰囲気は、決して上向いていくようではない。現在のところ、将来についての予測は暗く、今よりは悪くならないだろうという程度である。
		百貨店（販売促進担当）	・12月の賞与支給の報道があったが、公務員、民間共に2けた減であり、これから始まる年始商戦、春の新生活商戦等にも影響は出てくる。景気が上向き様相は見えてこない。
		百貨店（購買担当）	・クリアランスセール間近の買い控えに対抗する意味で、現在、春物で低価格の商品で売場を作っており、例年は低価格ならば定価販売の品は動いているが、今年は動きが悪い。この状況では、どこまでセールで売り続ければ売上が確保できるか、全く分からない。
		百貨店（販売担当）	・客の買い控え、低価格志向は当面続くと思われ、百貨店業界は依然として厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・客単価の低下傾向はしばらく続き、これに加えて1品当たりの単価も低下していく。他社との競合もあるが、客も低単価志向になっている。
		スーパー（総務担当）	・単価安、客単価下落、買い控えの改善は次の賞与次第であり、夏前まで今の悪い状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客は安い店を選んでおり、全体の買上点数も減ってきている。この傾向にここ半年間変化はなく、これからもこのまま続く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上はやや良くなっているが、どちらともいえない状況が続く。来年以降値下げするので、これでどの程度売上が取れるかという部分が大きく、うまくいけば前年並みの売上が確保できそうである。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・デフレ状況はこれからも続き、競合各社も商品単価を下げている。これから商品の売行きは伸びるだろうが、全体の売上は減少する。
		家電量販店（店長）	・エコポイント施策によりテレビ、大型冷蔵庫、エアコンの販売は好調で、特にテレビの販売量は前年比150%と大きく伸びている。ただし単価の下落が激しく、他商品の不調を補うに留まっており、今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新車代替への、補助金・減税がなくなる限り、中古車市場は良くなる。ならない。

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
		その他専門店〔時計〕 （経営者）	・人口減少、市場の奪い合い等を考えると、事業規模をできるだけ、コンパクトにして対応していくことも考えている。このままだと、経営が危うくなるのでせめて現状を維持したい。
		高級レストラン（スタッフ）	・この先3か月の予約状況は良かったり悪かったりで、どちらともいえない。
		一般レストラン（店長）	・予約客は減少傾向にあり、収入増などがない限り、来客数の増加は見込めない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕 （支配人）	・立地的にNHKの大河ドラマの影響で、これから予想される落ち込みがカバーできると考えられる。
		都市型ホテル（総務担当）	・景気が低迷する上、冬の当地は販売が難しく、価格的に安くなる短期的な販売展開を余儀なくされる。
		タクシー運転手	・日中の動きは病院等の高齢者の送迎が増える見込みもなく、観光については予約が例年の半以下であり、また夜についても飲食店も閉店を考えているところが多く、どこをとっても良いところはない。年度末に向かって非常に厳しい。
		通信会社（社員）	・ボーナス、クリスマス時期ではあるが変動が見られなかったため、これからの状況も変わらない。
		通信会社（営業担当）	・既存客について前向きな情報が少ないこと、新規案件情報が少ないことなどを考えると、今後良くなるとは思えない。
		通信会社（企画担当）	・客は購買に関して相変わらず慎重ではあるが、年末を迎えての販促キャンペーンには反応があり、予想より販売に動きが出て、底堅く商品が動いている。
		テーマパーク（広報担当）	・春に向けてのイベント、PRを実施する予定で、来客数はある程度確保できる。
		設計事務所（経営者）	・住宅モエコポイントを導入するという話があるが、景気の先行きがまだまだ不透明なので、具体的に決まらなると顧客は動かない。
		設計事務所（経営者）	・住宅版エコポイント制度がスタートするので、エコリフォーム等の動きに期待しているが、動き出すまでに少し時間がかかる。
		住宅販売会社（販売担当）	・売出しイベントへの来場者数が相変わらず少ない状況が続いており、今後も受注が増えない。
		住宅販売会社（経理担当）	・住宅版エコポイントや住宅購入に係る贈与税の非課税枠が増加することで、需要の増加を期待したいが、限定的と考えられる。また、将来への不安は依然払しょくできず、消費者の購入意欲は低下したまま推移する。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・身近には倒産や首切りといった話ばかりで、良い話は皆無である。しばらくはこのまま辛抱するしかない、商売仲間話をしていく。
		一般小売店〔紙類〕 （経営者）	・客と話をしていると買い控え感が強まっているように感じられる。これからも来客数の減少は続く。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・低価格化が、競争とはいえないほどに激化しており、客も先が見えないため、ぜい沢品を買う時さえも、なるべく金を使わない状況が続く。
		一般小売店〔酒店〕 （営業）	・デフレが続く状況では、現状維持もままならない。地方にはかなり厳しい現状で、先行きが見えない。
		一般小売店〔印章〕 （営業担当）	・景気が今のままであれば、年内は持っても年度末には倒産する企業が続出するのではないかとささやかれている。
		百貨店（売場担当）	・企業決算時期を迎え、ますます希望退職や給与減が発生し、売上の減少に繋がっていく。特に百貨店業界は価格面からも影響が大きくなる。
		スーパー（店長）	・まだまだ景気が良くなるよい材料は見つからず、近くの自動車産業関係の工場が良くなると、我々も良くなりようがない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・政治不安定、失業率の上昇などにより、景気回復の見込みが立たない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・12月の売上確保のためにセールを前倒しで実施したため、その分1月は厳しい。全体として非常に厳しく、特に単価面が厳しい。
		家電量販店（店長）	・非常に販売単価が下がって、商品の価値がなくなっている。2010年度までそんな厳しい状態が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・現状の動きからは良くなる見込みは全く立たず、来客数の推移から見ても、これから厳しさを増す。

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	
		旅行代理店（営業担当）	・旅行業界にとって、建設業界・自動車関連業界の影響が大きく、これらが良くなると良くなると。特に建設業界が立ち直るには3年くらいかかる。	
		タクシー運転手	・忘年会が激減し、客からは「来年は新年会などやるどころではない」という声が聞こえる。また、通院にいつも利用する客からは、「先行き不透明なので、これからタクシーは減らしていかないと」という声もある。観光客は減っていないが、高速道路料金引下げによりマイカーでやってくるのでタクシー利用が激減し、この状態が続く。	
		通信会社（通信事業担当）	・当社は、他社との消耗戦になる派手なキャッシュバックキャンペーンなどはできないので、今後も厳しい。	
		設計事務所（経営者）	・不動産の動きが不活発でなかなか回復の見通しがつかない上、所得の頭打ち傾向が強くなる。	
	悪くなる		商店街（代表者）	・子供服専門店だが、デフレ、オーバーストア、少子化に暖冬とインフルエンザが加わって非常に厳しい局面であり、これから専門店というものが成り立たない状況になりつつある。客はよほど欲しいものを、本当に必要な時に、できるだけ安く買っていく態度を徹底しており、先行きは非常に不安である。
			百貨店（営業担当）	・冬のボーナス減額など、個人所得の減少が消費に大きく影響を与える。また、雇用に関して不安定な要素が強く、悪影響を与えており、状況は変わらない。
			百貨店（売場担当）	・大手取引先の在庫調整とクリアランスの前倒しで、1月後半から商材が不足し、春の新商品の量も少ない中、苦戦中。
			スーパー（店長）	・デフレからくる価格低下の影響で、客は低単価に慣れてしまっているのか、バーゲン品についても例年になく動きが悪く、値段を下げてても売れない状況で、先の見通しが立たない。
			スーパー（財務担当）	・消費者の低価格志向により、今後も低価格競争が続き、単価の下落による売上減少が続く。
			コンビニ（エリア担当）	・ここ半年以上、来客数、売上ともに落ちており、更に近くの工場が移転することが決まっており、一層厳しくなる。ただし近くに道路が開通するので、それにより来客数が増加するかもしれない。
			衣料品専門店（販売促進担当）	・セールも始まった12月で動きが悪く、来年も更に厳しい年になる。この秋から、財布のひもを握っている女性客の動きが悪くなり始め、家族持ちの方は中々出費に踏み切れない状況が続く。
			住関連専門店（広告企画担当）	・元々低予算層の客の動きが悪く、他店の状況を聞いても同様であり、この傾向は変わらない。
			一般レストラン（店長）	・宴会予約が減っているので、当然新年会も期待できない。客単価のダウンは止まりそうにない。
			都市型ホテル（経営者）	・宿泊予約率が前年と比較して、悪化している。
都市型ホテル（スタッフ）	・新年会の受注件数は思わしくなく、客離れが起きている。			
美容室（経営者）	・今の客の経済状態では、来店頻度はいよいよ下がっていく。			
住宅販売会社（従業員）	・ローンの滞納等により家を手放している現状を見聞きしている中、客は先行き不安を強く持っており、受注への道りは厳しさを増していく。			
企業動向関連	良くなる			
		やや良くなる		
		木材木製品製造業（経理担当）	・経済対策効果や、中国の成長に期待できる。	
		化学工業（総務担当）	・取引先の受注状況に、少し明るさが出てきている。	
		電気機械器具製造業（総務担当）	・ここ3か月の受注状況も高止まりで入ってきており、約1年振りに24時間フル操業となっており、この状態はこれからも続く。毎月のように人員補充し対応しており、新人教育まで手が回らない状況となっている。	
輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車産業は、発注量が今の推移を保つなど、少しは良くなっていく。暖かくなるにつれて、他の産業についても期待できる。			
変わらない	食料品製造業（総務担当）	・12月後半から備蓄タイプの食品の出が少なくなっており、例年並の売行きに落ち着く。		
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規引き合い案件はなく、現在の生産水準が継続の見込である。		

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
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス材料や自動車関連部品の受注は、底を脱し回復の兆しがあるため、3月までは現状を維持できる。ただし円高で輸出関連が心配であり、またデフレの進行は販売価格の低下に繋がり、先行きは予断を許さない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外市場の冷え込みにより、売上不振の状況が今後も当面続く。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化はない。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・これからも、受注が一定程度見込める。
		建設業（経営者）	・建設業は、他の業種の景気が上向いて始めて好転するため、現状ではその見込みはない。
		輸送業（統括）	・現在、4月以降の業務を中心に契約交渉をしているが、単価は前年と同額か減少しているものが多く、仕事が増えても収入は増えない。
		通信業（営業企画担当）	・既存客から来年度の予算検討についての引き合いが多いが、その中で价格的に厳しい交渉が継続しており、2～3か月後の受注価格に影響する可能性がある。
		金融業（業界情報担当）	・円高が懸念材料だが、世界経済は緩やかな回復基調をたどる。
		会計事務所（職員）	・年末は忙しさがあったが、それが一時的なものなのか、先行きが見えない。さらに、販売業やサービス業に好材料が見当たらない。
		コピーサービス業（管理担当）	・顧客の動きは相変わらず鈍く、これから業績回復に繋がる案件は皆無である。手掛けている仕事自体も、仕事量の削減やコストダウンの要望があり、業務自体が赤字になる可能性が多大で、業績をますます悪化させる要因となる可能性がある。
やや悪くなる		食料品製造業（業務担当）	・付加価値を付けながら単価を上げていきたいが、顧客との交渉は、どうしても価格が最初にくるので難しい。特にディスプレイスーパーなどは、値段のことが言わない。
		金属製品製造業（総務担当）	・受注量は、前年比40%の低水準で推移していく。さらに、新年度より、得意先から更なる値下げ要請があるのではと懸念している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・予定していた生産台数が、親会社により下方修正された。
悪くなる		金融業（営業担当）	・将来的な見通しが立たないため、経営者の心理は低迷している。金融機関も、業績低迷している会社に対し、支出削減に関する提言を行っており、積極的な投資を促すことはまれである。経営者の心理が回復しない限り、身の回りの景気回復はあり得ないが、多くの経営者は景気回復に対し否定的であり、景気は今後やや悪化する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・海外受注価格が予想以上に下がる。
		その他製造業[スポーツ用品]（総務担当）	・デフレ傾向が強まっているため、国内販売はこれから更に苦戦する。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支店長）	・半導体、液晶関連などのメーカーで、採用の動きが出てきた。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・例年であれば、繁忙期である年度末にかけての要員の需要が高まる時期であるが、12月の受注数から推察し、例年ほどの需要の高まりは期待できない。
		人材派遣会社（担当者）	・各企業の受注状況の見通しをヒアリングしたところ、先に見込める需要がないとの回答が多かった。
		職業安定所（職員）	・求人数の減少幅が縮小し、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高く、先行きの不透明感が払しょくできない。
		職業安定所（職員）	・引き続き生産調整をしている製造業等からは、この先の受注の見込みが立たないというところが多く、建設業からも受注の見込みがないなど、先行きに不安な状況を聞くことが多い。
		職業安定所（職員）	・緊急雇用対策による臨時雇用の効果で、辛うじて求人倍率を維持している状況で、今後については見通しが立たない。
職業安定所（雇用開発担当）	・雇用調整助成金等の今後の活用について窓口聴取したところ、引き続き、当分の間活用したい旨の回答がほとんどである。		

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
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数が前年に比べ減少している。また、周囲を見ても閉鎖した企業、人員の整理をする企業等もあり、今後についても期待はできない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・採用の有無と規模について企業にヒアリングしても、不透明とのコメントが多い。
	悪くなる		