

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	乗用車販売店（店長）	・5月から8月まで商品力の高い新型車の投入があるため良くなる。
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・他店のリニューアルで、全体的な売上が伸びる。
		スーパー（総務担当）	・客単価が上昇傾向にあり、売上に結び付く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数が増加傾向にあり、客の購買意欲も増加する。
		家電量販店（店長）	・年末から売行きがやや右肩上がりになっており、昨年の家電リサイクル法施行に際しての需要の増加部分と同等の需要が続く。
		一般レストラン（店長）	・狂牛病の問題もやや収まってきたので、若干の動きが出る。
		都市型ホテル（経営者）	・企画商品の予約が入っているため若干良くなる。
		通信会社（営業担当）	・婚礼受注状況が、例年と比べて順調に推移している。
		通信会社（通信事業担当）	・これ以上悪くなる要因が見当たらないことに加え、耐久消費財、情報通信機器関係のリプレイス時期が迫っており、その設備更改や増設の気運が高まっていることから、消費が活発になる。
		通信会社（通信事業担当）	・1～4月までの契約数が例年と比べて増加しているので、今後も期待できる。
テーマパーク（業務担当）	・来園者数が軽微ではあるが、例年にプラスする形で推移している。		
レジャー施設（営業企画担当）	・宿泊部門においては口コミによる定着が図られ、リピーターの増加により4月度の実績も利用人数では例年を上回り、この先もその傾向が続く。 ・日帰り温泉の部門においても、企画の推進により、例年以上の導引増加を見込んでいる。		
変わらない	商店街（代表者）	・客が安物には飽きた感じがあり、良い物であれば少々高額でも買おうとする姿勢がみられる。	
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・一般の消費者は購買力がない。	
	百貨店（営業担当）	・昨年秋にオープンした新しいビルの業績もまずまずの状況であるため、景気はしばらくの間同じように推移する。	
	百貨店（営業担当）	・消費の低迷が続く、客が現状の生活レベルに慣れて、必要最低限の品しか購入していない。	
	スーパー（店長）	・食料品販売が中心の店舗では、現状の必要な物を必要なときに必要な量しか買わないという状況が続く。	
	スーパー（店長）	・客の買い控え傾向が依然続いているため、売れる商品はパーゲン対象の商品が非常に多い。そのため売上の金額は伸びないが、来客数の増加にはつながってきているので全体では変わらない。	
	スーパー（店長）	・客の生活防衛感が非常に高く感じられる。 ・一品単価の低下傾向がますますひどくなっている。	
	スーパー（店員）	・売れる商品とは広告の商品、単価の安い物、もしくは必要最小限の物に限られている。	
	スーパー（店員）	・特に良くなる理由が見当たらないことに加え、狂牛病問題を相変わらず引きずっている。	
	コンビニ（エリア担当）	・客単価はやや底入れ感があり、横ばいが続いている。 ・来客数は週末の客の伸びが回復しなければ良くなる兆しはみえない。	
	コンビニ（エリア担当）	・来客数に変化はないが、販売個数が減少し、売上が減少したままの状態が続いており、今後もこの状況が続く。	
	衣料品専門店（店長）	・景気の良いときであれば、来店客がスーツを2着、3着と購入し、ワイシャツやネクタイなども合わせてトータルで購入していたが、現在はスーツ1着のみの客が増加している。	
	家電量販店（店員）	・来客数も増加しており、単価も上昇傾向にあるが、将来に向かってはまだ不透明な部分がある。	
	乗用車販売店（総務担当）	・新型車効果が出ているものの、従来の商品、特に高額な商品については動きが全くなく、新型車効果もいつまで続くか分からない。	
	乗用車販売店（総務担当）	・稼働日が少なく、消費者の購買意欲も期待できない。	

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
		自動車備品販売店（経営者）	・例年ならば夏のボーナス支給を当てにして高額商品が売れる時期に入るが、今年は特にメイン顧客層である若年層の購買意欲が盛り上がらない。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・1、2か月前よりも売上が例年を割っており、長くはないがこの状況続くと見通しである。
		一般レストラン（店長）	・メニュー変更で目新しさが出たため、今後に期待が持てるものの、現状では減少を止めることで精一杯である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・日曜日、祭日に人の動きがかなり少ない。
		旅行代理店（団体営業担当）	・米国テロのリバウンド需要も頭打ちになっている。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年を大きく下回ったままであり、客の反応もより厳しく、財布のひもが固い。
		通信会社（営業担当）	・インターネット利用者が増え、従量制データ通信量の増加が期待できる一方、新既契約が減少し、解約も増加している。
		テーマパーク（広報担当）	・団体客が少なくなってきており、個人客もイベント、宣伝を行わないと集まらない。
	美容室（従業員）	・不景気にもかかわらず、ライバル店となるであろう店が市内、市外にも出店している。 ・客が安い価格のところに行く傾向にあるため、価格を下げざるを得ず、現状の来客数でそれを行うとなおさら売上が伸びなくなる状況である。	
	やや悪くなる	百貨店（売場担当）	・4月の状況が悪かったため、婦人靴メーカーが生産を7割に抑えているため、夏本番には商品不足になる。
		通信会社（総務担当）	・他社の新サービスが始まる予定なので、ユーザーの減少が考えられる。
		住宅販売会社（経理担当）	・発売後数か月を経過した物件では、チラシ広告や電話営業によっても週末の来客がほとんど確保できない。 ・契約交渉についても値引きを前提という顧客が大部分となっている。
	悪くなる	乗用車販売店（営業担当）	・新規の来客数が次第に減少している。
		都市型ホテル（営業企画担当）	・イベントなどのチケットは、低料金のものであってもなかなか販売がしにくい。 ・休日は大阪のUSJに目が向いている傾向が強く、特に休日の団体の宿泊の動きが4月に入ってから良くない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	鉄鋼業（総務担当）
		非鉄金属製造業（経理担当）	・主力製品である電池の材料は、今後上向いてくるが、販売価格は低迷したままであり、それほど大きくは伸びない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・開発、試作の商談が活発化している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新製品向けの部品の生産が予定よりも大幅に増加する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量に改善がみられる。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・一時的に稼働率が上昇しているが、原料価格の高騰もあり今後については不透明である。
		化学工業（総務担当）	・近隣企業も含め経費節減で非常に厳しい状況にあり、今年一杯は製品の需要が伸びる見込みが立たないので回復しない。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・鉄鋼業界は今後2、3か月先も市況回復をほとんど期待できない。 ・一方、IT関連業界は在庫調整の進展で、引続き生産が上向くものと想定され、今後の受注量の増加にわずかながらも期待できる。
		鉄鋼業（広報担当）	・市中の在庫レベルもまだ高めであるため、今後も引き続き減産対応が続く。
		通信業（営業担当）	・大量のリストラを伴う体質改善を進めてきた顧客企業等が、急激に積極的姿勢に転じるとは言えず、個人消費も低迷のまま、当分スローペースの景気の動きにならざるを得ない。

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
		金融業（業界情報担当）	・受注量の回復は期待できるが、単価の厳しさから採算難は続くともみられ、景気反転までは至らない。
		コピーサービス業（管理担当）	・先の予定、計画等の話が商談の中で上がってこない。
	やや悪くなる		
雇用 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	・年度末で企業からの引き合いが減少したり、契約終了が多かったことで、若干悪くなっておりこの状態が続く。
		職業安定所（職員）	・窓口を訪れる求職者の数が減少していない。
		民間職業紹介機関（職員）	・欠員補充での採用は生じているが、先行投資型の採用が少ない。
		学校 [ 大学 ]（就職担当）	・新卒者に対する求人は長期化しており、2、3か月後の求人数は例年を上回らない。
		学校 [ 大学 ]（就職担当）	・現在の状況が特別悪くなる前兆はないため、3か月後も現状並みの求人が見込まれる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業において雇用調整の相談がある。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業や建設業を中心に、事業所閉鎖、事業縮小、一時休業などの情報が複数寄せられており、新規求職の一層の増加が見込まれる。