

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）	お客様の様子	・店舗を増床し開店したことから、今のところ来客の状況は良く、商店街の来客数は確実に増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・中元商戦では例年に比べて来客数も非常に多く、販売量もそれに伴い増加しており、新規の来客数も増加してきている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3か月前より売上金額で少し増加傾向がみられ、底を打った感がある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は例年と比べて3%の伸びをみせており、買上点数も2%の伸びで順調に進展している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・特売品買上のバーゲンハンターの客が非常に多いものの、特売品、青果物の単価安が大きな要因となり、結果として買上金額は例年の100%となっている。
		旅行代理店（団体営業担当）	単価の動き	・中元ギフトは例年割れとなっているものの、精肉の焼肉材料が好調で、全体としては例年の売上をクリアしている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・近場の1泊2日より、遠距離の2泊3日の旅行が増加している。
		レジャー施設（営業企画担当）	来客数の動き	・今月は新商品の発売があり、その影響で販売量、来客数が伸びている。
	変わらない	一般小売店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・日帰り温泉部門は、宿泊部門の切り離しによる客動員の減少をカバーし、例年並みの動員を確保できる見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・客単価は、レストラン部門のメニューの低価格路線により例年より低下しているものの、利用人数では例年を上回っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・宿泊部門は利用数で120%と増加し、特にリピーターと、紹介を受けた客の利用が目立っている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・バーゲン期の終盤を迎えているものの、季節の初物が出たころ定価で買物をする客、バーゲンプライスの客など、値段に関係なく客がしっかり買物をしている様子が変わらない。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・中元商戦では例年に比べて単価、件数ともにダウン、トータルでは2けたのマイナスに終わっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・数量に関しても客の非常にシビアな目が向けられてきている。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・7月の夏物セールの不振により、8月の夏物見切り商品がかなり商材的に豊富に繰り越しており、一時的に夏日が続いていることもあって、夏商材の消化はかどり、売上もまあまあ順調という現状である。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・その影響から、盆時期にはかなり厳しい現状である。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・例年ならば春夏物のセールも終わり、いよいよ秋突入ということで、客の来店頻度が高くなる時期だが、現在、改装売り尽くしセールを全館的にやっているため、来客数は通常より多いものの、低単価の物しか動かない状況がみられる。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・気候的な問題もあり、セール品の動きがまだ順調に動いているが、その分秋物の立ち上がりが遅れている。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・特殊なサイズで早めに買い求める客以外は、まだまだ秋物というよりは、夏のサンダルで秋も履けるような物を探しているので、今後の秋物の動きは非常に読みにくい状況となっている。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・今年の盆は例年と違い、1週間にわたる長期に売上を維持し、来客数は8%と延びているものの、客単価は4%減と非常に厳しい状況である。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数が伸びているため売上は前年を何とかクリアしているものの、財布のひもは盆以降特に厳しくなっている。		
スーパー（店員）	販売量の動き	・来客数が減少しているわけでもないのに、売上が増加しておらず、1人当たりの客単価が低迷している。		

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
		スーパー（店員）	単価の動き	・相変わらず目玉商品のみ買うという客が多く、乗客数は増加しても売上は増加しない、もしくは減少する傾向にある。 ・特に発泡酒がメーカーの希望で値下がりしたことがかなり響いている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・個々の商品単価の下げは止まったものの、乗客数の3%の伸びに対して客単価が2%下落するという傾向が、このところずっと続いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は安価でボリュームのある商品を求めている。上限金額を定めているため、数品選んで合計金額を計算し、制限内ならレジに持ってくるが、オーバーすると商品を棚に返す光景がみられる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の伸びが続いているが、徐々に回復しているともいえない状況である。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・重衣料の単価が1,000円くらいダウンしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月は、6、7月のキャンペーンが終わって、9月の期末の前ということで、例年いづらか販売が落ちている。そのようななかで、例年と同じ販売計画に対するの伸びであり、あまり変わりがない状況である。
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客は単価の低い物についても、さらに値引き要求をしてくるような状態である。
		乗用車販売店（所長）	販売量の動き	・5月、6月と新型車が相次いで出ており、通常であれば新型車の部分が販売台数の上乘せになって、悪くても例年の150%、160%で動くものが、8月は例年の100%から110%と新型車の上積み部分が実績に現われず、既販車も売れず、トータルでは対前年と変わらないという状況であるので、まだまだ客の消費意欲は引けた状態が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今月が夏商戦の最終月に当たり、例年だと月の前半に販売量が集中するが、後半になってからもさほど販売量が低下せず横ばい状態が続いている。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・特別招待会の来店予定も非常に落ちてきている。チラシを見る客が少なくなってきた様子である。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	来客数の動き	・来客数は特に変化はないものの、メールやファックスでの注文が増加している様子である。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数そのものは例年とあまり変わらない。 ・客単価が低くなってきており、普通のコースメニューより価格を抑えた期間限定セットなどが出るようになってきている。
		一般レストラン（営業担当）	来客数の動き	・店舗によって差はあるが、家庭での外食回数が減少し、ファミリー客が減少している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・馴染み客が理由をいろいろつけて、来る回数が減ってきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約が前月実績から変わりがなく、例年の平均を大幅に下回ったままであり、以前の実績値まで増加する兆しがみえない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・単価、販売量とも変わらない。
		パチンコ店（企画担当）	来客数の動き	・例年の8月に比べて、盆の期間の来客数が分散しており、月トータルでは大きな変動もなく、数か月間安定した集客が見込めている。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・3か月前には全国発売の大きいレースがあり、乗客数も売上も好調だったが、8月の段階ではそのようなレースがなく例年と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・リストラや給与の減額などの理由で、今後の見通しが立たず、家の計画が立たないという声はまだたくさん聞こえ、解約の申入れが出てきている。
	やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	単価の動き	・例年に比べて売上がどんどん落ちている。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・全体的に来客数も少なく、会社設立や開店に伴う印鑑、印刷物の依頼があまりない。

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
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数がかなり落ち込んできている。招待会などで割引販売を行っても、客の購買意欲喚起にはつながっていない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・販売量がかなり落ちている。3か月前は1週間に100個以上売っていた新商品が、特に盆過ぎから全く売れなくなってきており、既存商品も同様で、客の消費がかなり厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・夏物商材の飲料、ビール、アイスクリームの販売量が落ち込んでいる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・相変わらず低価格商品が売れており、高価格商品の買い控えが続いている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・必要な商品しか購入がない。 ・新しい商品の提案もできず、低迷している。
		家電量販店（副店長）	単価の動き	・来客数は例年オーバーだが、購入単価が大幅に下落しているため、全体の売上高は例年割れの状況である。この状況は今期に入って継続しており、当面変わりそうにない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・土曜、日曜の客の動きが平日よりかえって悪くなっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・来客数の伸び率が2、3か月前に比べて、約2%ダウンしている。例年であれば家族連れが多い時期だが、それが非常に少なくなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー利用は猛暑のため、盆までは2、3か月前よりも多いものの、盆以降は1時間に1回程度、しかも短距離の利用しかなく、売上は非常に減少している。
		タクシー運転手	それ以外	・新幹線口や駅正面などの客待ちタクシーの列が、待機場所を越えてかなり外にあふれ、一般車両の妨げになるほどの状況である。 ・深夜の繁華街でも、客待ちタクシーの列が、並列駐車一般車両に非常に迷惑をかけているような状況である。
悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数の伸びがかなり悪くなり、客単価も確実に低下してきており、必要なもの以外は購入されていないという状況になっている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・小さい車はまだ例年並みの動きをしているが、大きい車は販売が非常に鈍ってきている。	
企業 動向 関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・電子関連材料の受注が回復してきている。
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・アジア方面を中心に輸出が堅調に推移しており、操業度もほぼフルに近い状況になっている。更に鋼材輸出価格も上昇基調にある。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格については依然低迷したままであるものの、これまで受注量、販売量は徐々に回復してきており、昨年のどん底状態は脱している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今までなかったことであるが、3か月後まで受注が入っている。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・競争に競り勝って、当社のねらう物件が順調に受注できている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の取扱数量が多くなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・夏場前まではそうでもなかった、車のディーラーの動きが良くなっており、ここ2年以上右下がりがだったが広告量が急に伸びている。 ・ある一社が出稿を増やすと、他社が危機感を募らせて追従する構図が久しぶりにみえている。
変わらない	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月の前半は例年に比べて中元の荷物は少ないものの、盆明け以降はまた例年どおり微増で推移している。 ・競争が一段と激しくなっているため、客の単価の引き下げの要望が多くみられ、質よりも料金という形で非常に厳しい状況になっている。	

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
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・見積を出しても受注価格で何回も値切れ、なかなか受注が成約に結びつくことがなく、ぎりぎりのところで受注をするようになることがまだまだある。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通信業界の低価格メニュー投入競争は收拾する気配がなく、体力的に限界に近い。 ・客サイドも他社比較の徹底や一層の値引きを求める姿勢が顕著である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・新規受注が好調なことにより、取引先の多くでフル操業継続となっているが、受注単価は厳しく採算は横ばいである。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先が景気を非常に心配しており、転勤その他で部屋を借りようとする人がなお増加しない、非常に厳しい状況が続いている。 ・賃貸業界は非常に苦しい状況であり、空室があっても契約につながらない状況が続いている。
		やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	取引先の様子
		一般機械器具製造業（企画経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の伸び悩みに加えて、在庫削減に伴う生産量の減少があり、それによって利益が出にくい状況になっている。
		電気機械器具製造業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は変わっていないが、単価の低下傾向が続いている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・売上そのものも良くないが、関係している取引先の様子からみても、大変厳しい状況である。
	悪くなっている	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	・もともと受注量が少ない時期だが、今年は例年に比べても異常なほど受注量が少なく、例年の3分の2、最盛期の半分しかなく、なおかつ当初受注予定があったものまで急になくなってしまいう状況も出ている。
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	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・人材派遣の需要は事務職が低下している。また顧客企業からの値下げ要請もきつく、シビアな状況に変わりはないが、今までほとんど派遣実績のない職種にまで派遣活用が広がる傾向が出てきている。
		人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・下期に向けて大型の受注見込みがあるが、3か月前と比べるとまだ増加水準ではなく、あまり上向きというわけではない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数はここしばらくずっと底がみえて、それ以降踊り場となっているが、中途採用の補充がなかったり、雇用形態的にも正社員からパート、アルバイト、契約社員という形で、正社員という雇用形態も徐々に減ってきている。
		新聞社「求人広告」（担当者）	求人数の動き	・過去最低レベルに落ち込んだ求人広告は、動きが止まったままである。新聞紙面での求人広告も新たなスポンサーはほとんどなく、求人チラシの折込みも苦戦が続いている。
		新聞社「求人広告」（広告営業担当）	求人数の動き	・依然として一般企業の不景気感が根強く、新聞での求人数が例年の65～75%から、いまだに上昇傾向がみられない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職は業況を反映し、建設業からの離職者が例年に比べて3割も増加したのが目立っている。 ・非自発的離職者は横ばいで推移するなど、増加幅が減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者は横ばいの状態にあり、少し落ち着いた状況がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・今までは2次面接までと適性検査の企業が、3次～4次面接まで実施するようになり、採用決定までのプロセスが長くなった企業が増加しつつある。
やや悪 くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が例年に比べて大幅に増加しており、窓口を訪れる人数も減少傾向にない。	

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
	悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣料金もデフレ傾向にあり、スタッフへの賃金もそれに比例し、事務職でもパートやアルバイトと変わらないケースも散見され始めている。 ・客側には賃金が安くても良い人はたくさんいるという風潮が定着している。