

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	-	-
		商店街（代表者）	・客の購買行動に若干の明るさがみられ、高額品も多く売れている。
		百貨店（売場担当）	・全館改装を控えている10月は、新しいブランドが導入されること、また秋物の最盛期ということもあり、新しい客の来店も期待でき、数字の底上げができる。
		コンビニ（エリア担当）	・他メーカーとの競合もあるが、若干上向き加減の数字が取れてきているので、残暑さえなければ年末にかけての需要は見込める。ただ主力製品が苦戦しているため、収益関係については依然厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・年明けから春先、夏場にかけて右肩上がり例年の数字を上回りつつあるので、今後も良くなる。
		家電量販店（予算担当）	・8月が悪かったので、9月以降は良くなると思われる。映像商品のキャンペーンを行う予定で、とりわけプラズマテレビなどの高額商品が出回る。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・秋に向け、創業祭りのキャンペーンが始まるため、売上の伸びが期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・広島でイベント開催が多く予定されているので、客の利用も多くなる。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が予定されているので、来客数の増加や契約戸数の増加が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街として現状より良くなる要因が見当たらない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・今年は季節の商品の出る時期、客足に大きな変化が見受けられない。
		百貨店（営業企画担当）	・様々な仕掛けにより、来客数は7から8%増加する見込みであるが、セール品を中心として、必要な物しか買わないという厳しい消費傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	・紳士の重衣料、婦人服などいろいろな商品群の中で単価が低下していない。来客数が現状より減少しなければ、これ以上悪くなることはない。 ・来客数についても下げ止まっている。
		百貨店（営業担当）	・大きなヒットにつながるファッショントレンドがなく、売上、来客数の増加に結びつく要因がない。
		スーパー（店長）	・現状が良くなると思われる要因が全く見当たらず、客が必要なおきに必要な品を、安く販売している店で購入する状況が続く。
		スーパー（店長）	・給料日後でも売上は例年と比べて96%と、非常に厳しい状態が続いている。
		スーパー（店長）	・客の節約傾向が非常に強く、出費をすればその後必ず節約するという形で、一定の収入以上の買物はしない。
		スーパー（店長）	・精肉部門の落ち込みが回復状況に向かっているが、例年より良くなる材料に乏しい。
		スーパー（店長）	・来客数、販売量の増加や、単価の上昇傾向が見受けられないという状況がある。
スーパー（総務担当）	・客単価の低下が止まらないため、今より物が動くことはない。		
コンビニ（エリア担当）	・客の消費動向に良くなる要因が見当たらない。更に競合店でもかなり苦戦をしている状況が続いている。		
衣料品専門店（地域ブロック長）	・秋冬の商戦でも価格競争が引き続き厳しくなり、単価が上昇しない。		
家電量販店（店長）	・パソコンの普及により、販売面で激安の波が押し寄せてきている。		
家電量販店（店員）	・来客数はある程度増加しているが、単価が上昇しない。		
乗用車販売店（店長）	・今より良くなる要素はないが、新車効果がもう少し続くので、これ以上悪くなることもなく、悪い中での横ばいである。		
乗用車販売店（総務担当）	・総販売台数は維持できたが、収益率の高い高級車の販売量が減少している。		
乗用車販売店（従業員）	・例年に比べて、受注台数が少し減少しているが、あまり景況感是不変。		
自動車備品販売店（経営者）	・悪いなりに販売量、単価ともに横ばい状態であり、冬季商品の動き出す11月まではこの状況が続く。		

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
		任関連専門店（営業担当）	・これといった手立てもなく、客の動向から見ると特に大きなうねりがないような気配がうかがえる。今後特別な催事を行わなければ今と変わらない状態である。
		一般レストラン（店長）	・昨年は狂牛病のインパクトを受けて、来客数は2割程度減少したため、今年はその反動で2ケタの成長が見込める。 ・しかし3か月前と比較すると、予約の件数がそれほど変わっておらず、客もそれほど明るい表情ではない。
		一般レストラン（営業担当）	・10月より秋のイベントを行うが、ニーズを追求するとおさを打ち出さなくてはならない。前年と違った企画なので少しは期待が持てるが、現状維持程度が精一杯である。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・現在がかなり回復状況にあるので、しばらくこのまま推移する。
		都市型ホテル（経営者）	・ビジネス客の宿泊の動きが非常に鈍く、当面期待できない。 ・9月、10月、11月の婚礼予約件数も低調で、非常に不透明な傾向である。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年平均値を大きく下っており、客の反応も更に厳しいままであり、財布のひもが堅い。
		通信会社（通信事業担当）	・競合他社の新サービスが開始され、一時的に契約数が減少したが、すぐに前月並みに戻り、その後も順調である。
		通信会社（広報担当）	・取扱商品やサービスの新たな物の予定がない。
		テーマパーク（広報担当）	・団体から個人、小グループでの観光へのシフトは依然続いており、団体の多い秋にはその影響が出る。
		パチンコ店（企画担当）	・業界としては、8月以降新商品の投入などで集客の増加が見込めるが、客の懐に若干ゆとりがない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・オープン6周年を迎える企画の効果で、日帰り、飲食、宿泊部門すべて動員数の大幅増加を期待する。ただし、秋の行楽を控えての宴会の受注は決して楽ではなく、低価格路線からさらにシビアな要望も増えており、景気としては厳しい。
		設計事務所（経営者）	・全体的に経済状況が低迷している状況はぬぐいきれず、今後もこれといって上向き要素が見当たらない。
やや悪くなる		百貨店（売場担当）	・秋冬の商材をみても特に大きなヒットを予感させるものは見当たらず、なだらかな形で横ばいか、若干の下降傾向が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・弁当など売れ筋の商品が低単価の物に変わってきている。また発泡酒なども値下げをしたので、その影響が今後出る。
		家電量販店（副店長）	・OA商品、特にパソコンの回復は全く見込めない状況で、販売台数が減少しており、ますます悪くなる。 ・AVの販売増をOAと白物家電で食い潰している状況である。
		乗用車販売店（所長）	・車検の見積を出すと、最近の客は少しでも安くということなので査定するので、1台当たりの金額がますます低下している。 ・在庫台数は変わらないが売上が減少する一方で、まだまだ景気は悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ホテルの婚礼部門は例年に比べ落ち込んでいる。当社だけでなく、業界全体的に景気が冷え込む。
		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みが終わり、来客数が減少するため景気は少し悪くなる。
		旅行代理店（経営者）	・米国テロが起きた昨年は、多くのキャンセルがあったが、先行きはそれ以上に良くない。
		タクシー運転手	・去年までは秋の行楽シーズンに旅行に行っていた乗客に聞いても、不景気でなかなか旅行もできず、今年は釣りに行くとか、山登りに行くという、身近なところで金のかからない秋を迎える傾向が高い。
		美容室（従業員）	・景気が変わらないのに、美容室、サロンが増加し、自店の近くにも何店舗が新しい大型店舗ができたため、来客数が伸び悩んでいる。
悪くなる		乗用車販売店（営業担当）	・決算月を迎えるに当たって、客の動きが活発化するのが例年であるが、あまり変わるような見通しが立たない。 ・客の購入までの期間が長期化し、車種も低価格車に集まるという状況である。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（総務担当）	・引き続き、試作開発品の案件が活発である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・需要が多いため、2、3か月間、顧客の要求する数量に応じられない製品がある。

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
		建設業（経営企画担当）	・絶対的な受注額は減少しているが、潤沢とは言わないまでもどうにか受注量は確保できており、悲愴感はない。
		輸送業（総務担当）	・客の要請により、例年より臨時的な運行が増えてきている。客によるとこの状況は9月以降も続く。
		金融業（業界情報担当）	・受注単価は引き続き厳しいが、量産効果により収益性も若干上向く。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・一部の商品を除き需要が回復しており、2～3か月はこの状況が継続する。
		鉄鋼業（広報担当）	・引き続きアジア向け輸出は堅調に推移するが、中国で緊急輸入制限が暫定発動されているなど先行き不透明感もある。また鋼材の輸出価格の低下などに注視しながらの生産調整も必要になってくる。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・需給バランスの関係から、価格が回復するという傾向がしばらく期待できない。
輸送用機械器具製造業（総務担当）		・受注量や価格に改善の兆しが見られず横ばいである。	
コピーサービス業（管理担当）		・顧客の経費削減推進により、全体の需要量はますます減少傾向にあることは変わらないので、供給者側の価格競争はますます激しくなる。	
やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・イカ釣漁も本来なら良くならなければならないのだが、なかなか厳しい。底引き網漁への期待以上に、巻網船の期待が大きいところだが、不透明な部分が多いので、数字的に非常に難しい。	
	鉄鋼業（総務担当）	・売上の牽引車となっているエレクトロニクスの材料が減速を始めてきており、客の状況を聞いても、下期はこれ以上よくなることはない。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・これまでは受注量、販売量は順調に回復してきたが、この先2、3か月は受注が落ち込みそうな気配である。	
	建設業（経営者）	・小さなところでは、相当数信用不安が起こってくる可能性があるということを身近に感じる。この地方、この業種においては、大変悲観的にならざるを得ない。	
	金融業（営業担当）	・すべての分野で節約ムードが強い。 ・企業においては、極力無駄な銀行手数料等は払いたくない動きが強い。 ・受注競争が激しく、赤字受注も辞さない動きがあり、どんな小さな受注でもゼネコン大手が入ってきて、地場企業には苦しい状況が続き、全般的に収縮ムードである。	
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支社長）	・上期の初めに外注を絞っていた企業が、下期に向けて若干人材不足のため発注を増やしている。企業差はあるが、好調な企業も一部にはあるので、人材派遣を中心としたアウトソーシングなどの外注が出てくる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年に比べてマイナス材料が多い一方で、新しい好材料はほとんど見当たらず、例年以上に厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・窓口を訪れる求職者の数は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・社員の総数を増やす方向で考えている元気のある企業が甚だ少ない。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・これからは地元企業の採用と、2次募集に期待しているが、さらに厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・今後製造業を中心に事業縮小や閉鎖などの情報が複数寄せられており、新規求職の一層の減少が懸念される。
		職業安定所（職員）	・製造業などでは事業縮小の動きがみられ、それが不安材料となっている。 ・新規卒求人などについては2割程度の減少がみられる。
	悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・一般職の採用では契約社員、派遣社員に移行する割合が増加しており、今後もその傾向が続く。