

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	スーパー（店 長）	来客数の動き	・例年に比べて客の動きが食品を中心に非常によくなってきた。単価は若干悪いものの、来客数が例年よりも多い状況が続いているので、やや良くなっている。
		衣料品専門店（店 長）	単価の動き	・例年より今月の客単価が2,000円アップしている。
		一般レストラン（店 長）	来客数の動き	・単価は低いものの、2、3か月前までは来なかった若いサラリーマンの姿が、よく見られるようになってきている。
		旅行代理店（団 体営業担当）	単価の動き	・スタンダードの申し込みよりデラックスの申し込みの方が多くなってきた。
		テーマパーク（広 報担当）	来客数の動き	・来客数が例年よりも20%アップしており、平日も休日に関わりなく基本的に多いということで、ますます上向きである。
		テーマパーク（業 務担当）	来客数の動き	・平日においても来客の動きが活発で、来客数が多くなってきた。
		住宅販売会社（経 理担当）	販売量の動き	・新規発売物件の契約が好調で、来客数及び契約戸数が大幅に増加している。
	変わらない	一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	来客数の動き	・全体的に来客数が少なく、実印等の注文があっても単価が低い物を選んでいる。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・トレンドに敏感なキャリア、ヤングの購買も鈍化している。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・秋物商戦が本格化しているものの、婦人ファッションを中心に顧客の安価な商品の購買が目立っており、まとめ買いが非常に少ない。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・ミセスの動きが非常に厳しい。 ・今年はブーツが苦戦するという予想のなか、ブーツに関心のあるヤングの客に限ってブーツが良く売れているが、他の一般商品は厳しい状況である。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・9月に入り、来客数の伸びが例年に比べて106.5%になっているが、客単価が例年の96%まで下がっており、何とか売上目標を達成している状況である。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数は例年以上で推移しているものの、買上点数の減少をカバーし切れておらず、売上に結びついていない。
スーパー（店 員）		単価の動き	・来客数は減少しておらず、逆に増加しているときもあるが、売上は増加していない。 ・客単価が伸びず、客はいろいろな店を回って安い物だけを上手に買物している。	
コンビニ（エリ ア担当）		お客様の様子	・客は購入金額を決めているため、相変わらず安価でボリュームのある商品を選んでいる。 ・客は、購入したいが予算オーバーのため、やむなく選んだ商品を棚に返すなど、非常にシビアな買物をしている。	
コンビニ（エリ ア担当）		お客様の様子	・今まで弁当を買っていた客が、昼食をパンで済ませようという傾向が非常に強く表われてきており、できるだけ金を使わない状況になってきている。	
衣料品専門店（店 長）		単価の動き	・この夏場、7、8、9月の衣料には、単価に極端な変化がないものの、フォーマルな物に対しては9月にかなり来客数が増加している。	
衣料品専門店（地 域ブロック 長）		お客様の様子	・客が低価格を要望することは変わらないが、勧めればまとめ買いする客が増加しており、高額商品も動いている。	
衣料品専門店（地 域ブロック 長）		単価の動き	・来客数は前年に比べ増加しているが、一品単価が低下していることと、まとめ買いが減少していることから、トータルでは伸びがない。	
家電量販店（店 員）		販売量の動き	・冷蔵庫、テレビ、ムービーといった高額商品は売れてきているが、パソコン等が例年を割っており、プラスマイナス0といった状況である。	

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
		家電量販店（予算担当）	単価の動き	・単価は高額商品の売上により例年よりやや高めに推移しているが、パソコンが依然として例年を割っている状態で苦戦している。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・客単価の下落幅がやや緩まってきている。
		住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・インテリア小物、軽量家具はそこそこ売れているが、主軸となるプライダル、新築の客の購入単価がかなり低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・高額な物より、2,500円、3,000円といった低単価なものに予約が集まっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊人数は増加しているが、宿泊単価が低下しているため売上はあまり変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	単価の動き	・依然として低価格志向で推移している。 ・9月から秋のシーズンの繁忙期に入る出だしにもかかわらず、客の出足が遅くなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月の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、以前の実績値への回復の兆しがみえない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットの新サービスに対し、資料請求は増加しているものの、契約にたどり着くケースはまだまだ少ない。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・少額の物件は非常に多いものの、工事発注の絶対量が少なく、新規物件についても相変わらず発注が少ないという状況が続いている。
		住宅販売会社（営業担当）	単価の動き	・購入単価が3か月前とほぼ変わらず、全体的に低い購入単価、建築単価で推移している。
やや悪くなっている		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は結構あるものの、客の財布のひもがますます固くなっている。 ・客はショッピングで時間を過ごして楽しむために出かけてはいるが、実際に金を使うことは少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士関連で大幅に来客数が減少している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・去年調子が良かった人気祭事も軒並み80%台の不調で、売上の悪さがセールにまできている。 ・9月の15日まで残暑が続いたため秋物が動かず、15日以降少し盛り返したようにみえたものの、月末にかけて失速している。 ・プロ野球のセールが他の大手百貨店で行われたが、4日間で売上は10%ぐらいしか増加しておらず、効果が薄いようである。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は例年比の102%と2ポイント増加しているが、買上点数が1ポイント減少しているとともに、特売品のみが売れている状態で、ハイライトアイテムの伸びが非常に少ない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はほとんど変わらず比較的安定はしているが、来客数の減少が続いており、夏が過ぎて通常時期になるなかで、客の財布のひもの引き締め、来店頻度の低下につながっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・コンビニの主力である弁当の価格で、400円以上の物の売上構成がダウンし、300円台が中心に伸びている。また菓子も少量の低価格商品のウエイトが高くなってきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・これといった売れ筋商品もなく、客に商品提案をしても購入に至ってない。先行き不透明なことがネックになっている。
		家電量販店（副店長）	販売量の動き	・A V商品の販売台数及び単価が下がっている。O A商品、特にパソコンの販売台数の落ち込みが大きい。 ・白物、季節商品に関しては、冷蔵庫などの売れている商品と他の売れていない商品の差が大きく、全体的には落ち込んだ状態になっている。

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
		乗用車販売店（所長）	単価の動き	・最近車検の単価下がってきている。車検の入庫台数は例年と変わらないか多いものの、売上でみると2割ないし3割の減となっている。 ・「車検はなるべく安く、金のかからない程度にやってくれ」という客が増えてきて、1台あたりの単価がますます下がる傾向にある。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・9月に入って例年と同じように決算セールを実施しているが、客の反応が鈍く、特に若年層の動きが良くない。景気の低迷で可処分所得減少の影響が若年層にも出てきている。
		自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、客は必要なもの以外は買わず、特に大型商品などは全く売れない。
		その他専門店【カメラ】（地域ブロック長）	販売量の動き	・来客数の減少と一件単価の低下が大きくなっている。 ・単価の低下は秋商戦でのメーカー販売価格の値下げもかわりがあるが、客が他店との価格比較を行うことが更に多くなってきており、大型家電量販店との差別化が大きくなってきている。 ・天候が良いのに、来客数の落ち込みがひどい状態である。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・企業の慰安旅行、招待旅行が半減しており、個人客について非常に努力をした結果、人数においては前年並みをクリアしたが、単価が非常に低下しているために、約1割ないし1割5分の売上の減少になっている。
		タクシー運転手	それ以外	・昼夜を問わず乗車率の悪い状況が続き、特に深夜繁華街での利用状況は最悪な状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・7月に学会があったため、いよいよ好転かと思われるような売上が達成されたが、それは1か月だけで終わり、8月には全体的に売上が低下し、9月に入ってからタクシー始まって以来の悪い状態に陥っている。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・店に客が来て気に入った物があっても、なかなか購入に至らない。
		その他専門店【時計】（経営者）	来客数の動き	・土曜、日曜の商店街の来客数、通行客数が平日並、あるいは平日より少なくなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。 ・客は連休が続き、家族の出費もかさむため、あまり外出できなくなっており、かえて財布のひもが固くなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はタクシーの水揚げは最悪である。繁華街は夜も空車のタクシーと代行で一杯になっており、客の動きも悪い。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・春先から150%のフル操業が続いている。
		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、国内市況も市況対策効果が出始めており、高操業度を維持している。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・主要顧客以外からの引き合いが、受注につながり始めており、受注量の拡大見込みが顕著である。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・新車関連の受注好調を背景にフル操業を続ける取引先が多く、単価低下を受注量の増加で補っている。
変わらない		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今年度に入り、販売量は徐々に回復してきているが、スポット的なものが多く、本格的な回復とは言えない。 ・ここにきて販売量の回復もストップしたようであり、販売価格については依然低迷したままである。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信業界の低価格メニュー路線は止まる気配がなく、従来高価格であった専用線サービスまで値下げせざるを得ない情勢にある。品質よりコスト優先の考え方が顧客層の常識となっている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・最近特に企業の転勤が非常に少なくなっているため、空室率が非常に高くなっている。

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
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> メーカー補助の減額のため、これまで比較的堅調に推移していた自動車ディーラー、ハウス関係がじりじり値を下げてきている。 足腰の弱い企業は出したい広告も打てず、結果的に集客を逃がしている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> どの得意先も昨年と比較すると売上、利益ともに落ちているようである。ただ、3か月前に比べてより厳しくなったかという点、どこも苦しいなりにがんばっている状態である。
	やや悪くなっている	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	<ul style="list-style-type: none"> 親会社の販売状況では、海外の売行きは依然好調に推移しているものの、国内は非常に低調で、特に既存商品の売行きは依然として下降線をたどっており、一部の新品以外は全く売上が伸びない状況である。 現段階では国内生産できる物は非常に限られており、以前にも増して中国で生産する低価格商品しか発注することができない状況である。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> 官庁関係の発注量が減少してきている。 民間工事においては金額が厳しく、無理して受注をしなくなっているため、各社とも全体受注量が落ちてきている。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 工務店などでは受注が全くなく、社長個人名義のアパート建設など自社物件に取り掛かるケースが出ている。 受注が少なく、売上減少から運転資金のニーズがなく、また売掛金回収による受取手形も少なくなって、借入残高、手形割引残高の減少がみられる。
	その他サービス業 [商業写真]（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> 販売価格の値下げの動きが非常に強くなっている。 	
	悪くなっている			
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	<ul style="list-style-type: none"> 人材派遣の事務職の需要は低下している一方で、事務職以外の営業、販売、技術、作業職などは増加傾向にあり、企業の人材派遣を活用するマインドは広がっている。むしろ事務職以外の職種では人材が不足しており、供給が困難な状況にある。
		求人情報誌作成会社（支店長）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 作成している求人情報誌の申込が微増している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> 社員の補充をアウトソーシングや派遣で行ったり、契約型の雇用形態に変えたり、パート、アルバイトにしたりという傾向が増加しており、当たり前になってきている。 求人に関しても企業はなかなか枠を広げておらず、3か月前からずっと変わらない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 求人広告は依然として動きが鈍い。求人チラシも新規発行はあるものの、営業もので穴埋めをしており、苦戦している。
		新聞社職員 [求人広告]（広告営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> 日々の求人広告が低迷しており、来春採用予定者数に激減化傾向がある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 新規求職は建設業を除く全業種で減少し、前年同月比で8か月ぶりに減少に転じたことから、しばらく横ばい傾向になることが予想される。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 新規求職は少し落ち着きをみせている。 相談のあるリストラの動きは、製造業で多少の動きがみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 求人依頼数はさほど変化はないものの、外資系企業からの依頼が多く、国内企業は厳しい。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 欠員補充の募集であっても企業が求めるスキル、キャリアに合致しなければ、合致する人が出てくるまで待つという状態で、企業が採用にかなり慎重になっている。

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
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数が例年及び3か月前に比べて極端には減少しておらず、少ないながら秋採用もあり、比較的安定した就職活動をすることができている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣という就業形態自体やや敬遠する向きが出てきている。景気の不透明感と比例し、長期安定就労に固執する者が増え、登録の際にも紹介予定派遣を希望する者も増えている。しかし需要はこれにそぐわず、一部優秀なスキルを持った者のみ長期就労のチャンスを得ている。 ・賃金面でいまだマーケットプライスと相当乖離した希望を持っている者が少なくない。現在マーケットプライスは下落の一途だが、需要と供給のアンバランスが解決しない限り求人、求職者の変化は望めない。
	悪くなっている	-	-	-