

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	一般レストラン （店長）	来客数の動き	・来客数が例年に比べて10%以上伸びている。
	やや良く なっている	衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・スーツ、ジャケット、礼服の単価が2～3か月前に比べて、2,000円から3,000円上昇している。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・まとめ買いやカードの客が少なくなってきたものの、売上、来客数ともに伸び加減である。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・販売は上期を通して前年をクリア、また今月も前年をクリアしそうな様子である。
		家電量販店（店 員）	販売量の動き	・パソコン等の商品は例年を割っているが、白物家電、季節商品を中心にやや伸びている。
		スナック（経営 者）	単価の動き	・客単価が上がってきており、客が値段の高いウイスキーをキープするようになってきている。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の様子は特別良くも悪くもないが、客層は若い層より中年以降の層の方が若干多くなっている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客は防寒関係の商品以外なかなか興味を示さない。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・来客数は例年よりもマイナス基調が続いている。 ・紳士、婦人ともスーツ、コートといったアイテムが不振である一方、単品購買の姿勢が目立ってきている。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・3か月前に比べて、若い客の動き、ブーツの動きが早い、ミセスの動きが非常に悪いため、トータルではほとんど変わらない。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量、客単価、来客数とも3か月前から目立った変化がない。客も購買意欲が高まってきていないので、なかなか単価上昇につながらない。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・来客数は例年と比べて2%上昇しているが、特売商品のみが先行しており、買上点数が0.4ポイント低下しているため、買上金額は1人当たり約20円低下している。
		スーパー（店 員）	販売量の動き	・販売量には大きな増減はみられないが、客はチラシの内容をよくチェックし、良い物を安く買う傾向は変わらない。
		スーパー（店 員）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、客単価が相変わらず低い。客はいろいろな店を回って、目玉商品等を買分けしている。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・青果物の単価が下落している。 ・来客数は5%程度上昇しているが、客単価が2%低下しており、毎月この状態が続いている。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・売上は例年に比べて横ばいが続いている。
		コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・ベーカリーでは80円、100円のボリュームのある商品が良く売れている。 ・客は安価でボリュームのある商品を求めているが、単価は上昇せず、売上も伸びてこない。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客が消費をしなくなっており、1人当たり単価も、以前は500円程度の単価が普通であったが、それを維持できず400円代に突入している。
		衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	お客様の様子	・ビジネス層の買い換え需要で、スーツの動きが良くなった。低価格志向と高価格志向の2極化は変わらないが、良い物が安くなればまとめ買いされており、高額商品も売れている。
		衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	来客数の動き	・単価が例年並みに戻ってきているが、客寄せのためのセールがないと、なかなか来客数を増やすことができない。
家電量販店（副 店長）		販売量の動き	・O Aに若干の復調の兆しがみえるものの、全体としては大幅な落ち込みもなければ伸びもないという状況である。	
家電量販店（予 算担当）	販売量の動き	・パソコンの対前年比が3か月前と比較するとやや上向きに推移しているが、全体を押し上げるような材料にはなっていない。		
乗用車販売店 （店長）	販売量の動き	・乗用車の新型が発売され、販売台数も利益も少し伸びているものの、商業車の落ち込みが激しく、思ったほどの上乗せができていない。		

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
		乗用車販売店 (サービス工場 担当)	単価の動き	・客の財布はシビアで、かなり単価を抑えている。安いところに流れるという傾向が非常に強い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・イベントがたくさんあり人出もあった割には、タクシーの利用が少なく、3か月前と売上は同じくらいである。 ・得意先からの夜間の利用回数も、ここ2、3か月減少している。
		タクシー運転手	それ以外	・夜間、特に深夜の歓楽街の乗車状況が非常に悪い状態が続いているが、日中の乗車状況は、悪いなりに以前と変わらない。
		通信会社(経営者)	お客様の様子	・加入契約数がここ数か月変わりがなく、従来平均を大幅に下回ったままであり、更に低下傾向にあるため、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)	お客様の様子	・インターネットの新規契約に当たり、家計の費用支出が増加する場合は、契約になるまで客が何週間も検討するなど、動向が慎重である。
		ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・単価を安くすれば安くするほど来客はあるが、それでは企業としてやっていけないので、少し上げると全く来ないという状況である。
	やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・来客が非常に少なくなっており、紳士服の動きが特に悪く、買い控えが起こっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・競合各社のチラシによる低価格を前面に出した販売強化が続き、今月に入って来客数が例年より3~5%前後減少している。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・今月に入り競合等環境に大きな変化は見られなかったが、来客数が全体的に落ち込んでいる。 ・客単価は比較的堅調であり、来店時の購買内容に変化はないため、顧客の来店頻度の落ち込みは、必要時以外の出費を以前に増して抑えている感がある。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・9月は酒の販売量が今までの趨勢と比べて、更に5%と大幅に低下しており、特にリキュール関係が大幅な落ちがある。 ・客からは仲間が集まって飲む機会などが少なくなっていることも原因として聞く。また、ビールから価格の安い発泡酒へ切り替える客が目立つ。
乗用車販売店(総務担当)		来客数の動き	・客が日によって全然ないときがある。	
高級レストラン(スタッフ)		来客数の動き	・レストランに関しては、昼、夜ともに予約以外の来客が非常に少ない。 ・宴会も会社関係の会合、会食が例年に比べて少ない。	
一般レストラン(営業担当)		競争相手の様子	・10月より新メニューを打ち出し期待していたが、来客数が大幅に下回っている。他の飲食店も売価を大幅に下げたかと思うと、何杯食べたらず一杯無料など、安いだけでなくよりプラスアルファでの販促を打っている。	
都市型ホテル(従業員)		お客様の様子	・レストランの催し物等の予約の出足が非常に遅くなっている。	
	悪くなっている	レジャー施設(営業企画担当)	来客数の動き	・日帰り温泉部門の謝恩企画、入館料値下げによる効果があまり出ず、肩透かしをくらっている。 ・入館料の大幅割引による入館者増によって売上の維持を図ろうとするものの、入館数の伸びが悪く、客単価の下落と収益の悪化をもたらしており、かなり危機感を感じる月となっている。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・春先からの受注が好調で依然としてフル操業が続いている。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・新規受注の引き合いが出てきているが、生産が間に合わず、断るものが多くなっている。

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
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・自動車部品メーカーでは、新車の好調を背景にフル操業を継続。増産効果から計画水準を上回る収益を確保する取引先が見られるようになっている。
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	取引先の様子	・引き続き競合メーカーの倒産、得意先の合併等が進んでいる。
		鉄鋼業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・アジア方面への輸出が依然好調を維持している。国内においても自動車向け鋼板の生産が好調。工場操業もほぼフル状態が継続している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・客の新商品に対する反応はまずまずであるが、主力商品については依然低迷しており、トータルでは変わらない状況である。
		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	・液晶の値段は依然として低下傾向が続いている。 ・携帯電話の受注等ではプラスマイナスゼロ、またはどちらかというマイナス傾向で推移している。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量的は前年確保がやっと。ただそれも新しく開拓した客から出ている分が増えているだけなので、既存の荷主に関しては目減り状態にある。 ・これから歳暮時期を迎えるに当たって、いろいろな臨時施設を探しているが、かなり空きがあって、例年になく、臨時施設を借りやすい状況にある。 ・家賃負担などが厳しいため、客がコストを考えて、広島を中心部から郊外に出ていく傾向がみられる。
		通信業（社員）	取引先の様子	・原価割れで赤字になる可能性のあるような受注価格ということで、かなり叩かれて非常に苦慮している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・情報通信業界の低価格サービス競争が継続しているため、相次いで廉価メニューを投入しているが、ブロードバンドの掛け声に業界全体が翻弄されている。価格を下げなければ顧客獲得できない状況が当分続きそうである。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・OEM商品の依頼先は在庫を持っていない状態で、その得意先からはもっと安くするよう言われている。 ・量的には例年とあまり変わらない。
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・秋のコートの受注販売の時期になってきたが、例年と比べると販売数量、受注数の落ち込みが顕著で、非常に厳しくなっている。
		化学工業（総務担当） 金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き 受注量や販売量の動き	・全般的に生産量にはあまり大きな落ち込みはないが、安値のため利益率が悪い状況である。 ・3か月前は休日出勤や残業をしなければ追い付かないほど仕事が多くあったが、今月は定時でも間に合うくらいにまで仕事量が減ってきている。
	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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は、パート求人の増加により、例年と比べて9.5%増加し、4か月連続の増加となっている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・パートが増加している。 ・リストラの理由が、中小企業の場合は特に会社側の一方的な都合によるものが多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業で大量離職があったものの、新規求職は全体としては横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・製造業のリストラの動きは、一時的かも知れないが収まっており、新規求職も横ばい状態となっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人依頼数はさほど変わっていないものの、特定の業界あるいは特定の資本系統、特に外資系が多く、その他の業界からの依頼は以前ほど多くなっている。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・企業は増員がはたして売上に引き合うかを考えて、人件費を増加させることに臆病になっている。その結果として「引き合う人材」しか採用したくないということになって採用のハードルが高くなり、更に就職難となっている。	

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
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (支店長)	それ以外	・潜在的な求人需要はまだ十分あり、対価に見合うスキルと経験及び柔軟性が要求されるが、これに見合う人材は求職も容易となっている。しかしその実数は僅かであり、求職者の数には到底追い付かない状況が加速している。人材に投下する経費が省かれてきている。
		求人情報誌製作 会社(編集者)	雇用形態の様子	・雇用形態は、人件費の削減により、正社員からアルバイト、パートへのシフトが更に進んでおり、求人は若手人材へシフトしている。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・企業からの秋採用の求人が伸びなくなっており、今後も大幅な回復が見込めない。
	悪くなっている	-	-	-