

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	-	-
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・単価がやや戻ってきて、来客数も増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・11月、12月は忘年会シーズンの予約を確保できている。来年1～3月期は、今年と変わらず、客も国内旅行で金を使うことが多い見込みである。
	変わらない	通信会社（広報担当）	・新商品の投入により状況がやや良くなる。
		住宅販売会社（営業担当）	・景気が悪いことに客が慣れてきており、その中で自分に合った物を買っていくという傾向が徐々に出てきているため、これから2、3か月先は良くなっていく。
		商店街（代表者）	・客は金を持っているものの、まわりの状況により購買意欲を自分で抑えている状況がありありとみえるため、消費低迷、消費凍結に向かう。
		百貨店（総務担当）	・特別招待会を例年より早く行ったため、今月は例年大幅割れを予想したものの、その後北海道物産展、横浜中華街展、ベルシャじゅうたん展などの催事がそれぞれ好調で、来客数は2桁以上伸びる一方で、売上はほぼ前年並みという状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	・催事などは一工夫すれば売上げが期待できるものの、今後まだ横ばい状態がまだ続くと思われる。
		百貨店（営業企画担当）	・セールへの期待が非常に高くなっており、各店舗ともカード特招会、セールの前倒しなどが予定しているため状況は厳しい。
		スーパー（店長）	・セールへの期待が非常に高くなっており、各店舗ともカード特招会、セールの前倒しなどが予定しているため状況は厳しい。 ・昨年この時期は好調だったミセスブーツもセール待ちで動きが非常に悪い。
		スーパー（店長）	・客は必要な物、興味ある物のみのために来店し購入することはあるが、買い回りや、ショッピングを楽しむ雰囲気はない。
		スーパー（店員）	・来客数は伸びているが、客単価には変化がなく、しばらく売上に変化はない。 ・販売の中身では、精肉は狂牛病事件の反動で例年に比べて115%と伸びているが、逆に鮮魚は95%と不振である。
		スーパー（店員）	・生活防衛意識が高く、買上点数が増加せず、客単価も上昇しない状況が続いており、販売促進費用をかけて売上げを維持するのが精一杯である。
		コンビニ（エリア担当）	・売上はなかなか例年をクリアできず、特売の値段も厳しくなる一方で、粗利益を削ってやっと売上を維持している状態である。 ・客は本当に必要なものしか購入しない。
		衣料品専門店（店長）	・客はできるだけ金のかからない購入の仕方をしており、欲しい商品をひとまとめに買う客はみられないため、今後も状況は変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数、各アイテムの販売点数、各アイテムの単価からして、売上が伸びる傾向にはない。
		家電量販店（副店長）	・客の景気に対する不安が高く、低価格商品中心の販売傾向は変わらず続いていく。
		家電量販店（予算担当）	・よほどの目玉商品が発売されない限り、上昇傾向には向かいそうにない。客は金の出し渋りの状況から、実際に出せない状況に変わってきている。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・プラズマや液晶などテレビは順調に推移するが、パソコン及び音響機器が苦戦しており、今後も厳しくなる。
		一般レストラン（店長）	・以前は商店街への来街者数が、土日は平日よりも何割も多い状態であったが、今はどちらもあまり変わらず、少ない状況がずっと続いている。
一般レストラン（営業担当）		・予約数は例年と同じであるが、客単価が若干下がっている。 ・今年度最後の店舗オープンを12月10日に1店控えているものの、既存店の売上レベルからすると状況は変わらない。	
観光型ホテル（スタッフ）	・部屋の稼働率は例年と同程度見込めるものの、来客数は減少している。		
通信会社（企画担当）	・これから来年に向けて、現在展開中の主力商品の売上増加を一番に見込めるため、悪くなる見通しにはないものの、販売量全体でみた場合には良くなるまでは言えない。		

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
		通信会社（通信事業担当）	・ 何度も見積を取ったり、説明を求めたりと、契約に慎重になっている客が増えている。
		テーマパーク（業務担当）	・ 消費単価は多少上昇しているが、入園者数が減っているの で、トータルするとあまり変動はない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・ 温泉、ホテル部門は、リピーターの数が増加し、安定的な 営業ができるようになっているものの、日帰り部門はなかなか 集客が伸びず苦戦を強いられている。宴会の数も、予約状 況が団体客を中心に減ってきており、今後も見通しは厳し い。
		美容室（経営者）	・ 客単価の動きは変わっていないが、来客数は月によってム ラがある。 ・ 今后来客数は増えると見込まれるが、客単価はあまり変わ らない。割引すると客がかなり来るという動きのため、メ ニューの値段も高くは設定できず、客単価は上がらないの で、来年は美容業界も不景気になる。
		住宅販売会社（従業員）	・ 展示場への来場者の反応には、まだ契約できないとの状況 がありありとうかがえる。 ・ 購入単価が例年に比べて約1割低下している。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・ 販売単価が落ちており、販売量の動きも非常に厳しい状況 が続いている。いる。 ・ 消費の低迷により紳士物の購入者数が厳しい状況にあり、 この状況は続く。
		百貨店（営業企画担当）	・ 年末のボーナスカットの客が多く、現在取り扱っている商 品の中でも、コート類の販売が減少しているほか、特にミセ ス物の動きが悪い。
		スーパー（店長）	・ 客の需要以上に小売店の販売店舗数が増えており、結局ど こかの店がつぶれるか閉鎖しない限り、利益ベースに沿った 店舗運営はできない状況に陥っており、まさに過当競争状況 に陥っている。
		コンビニ（エリア担当）	・ 競合店が出店したり、スーパー等の時間延長などで来客数 の減少が続く。
		乗用車販売店（統括）	・ 来客数が減ってきており、買い換えサイクルが次第に長く なっている。
		自動車備品販売店（経営者）	・ 寒さが早くやってきたため、今月の売上は好調に推移して いるものの、客の冬のボーナス支給は前年割れが予想され、 今後の販売は厳しい状況になる。
		自動車備品販売店（店長）	・ ここ3か月、単価の張る商品が全く売れず、今後も売れる 見通しにない。
		スナック（経営者）	・ 同業店全体で来客数が減っており、客単価も落ちている。 安い店は客が入っているものの、売上げが赤字になっている。
	都市型ホテル（従業員）	・ 新規の来客が減少を続けており、今後もこの傾向が続く。	
	旅行代理店（経営者）	・ 旅行のオフシーズンであるこれからの3か月間には、これ までは商店主や中小企業の社長などが小旅行をする時期で あったが、予約状況からみてもこうした傾向はだんだんと 減ってきている。 ・ 予約状況が非常に遅くなってきており、遅くなくても予約 するのか、そのまましないのか、非常に不透明な状況であ る。	
	タクシー運転手	・ タクシーの稼動状況が大変悪く、送迎も家族が来たりする ので、これから状況があまり良くなる見通しにない。	
	通信会社（経営者）	・ 新規加入実績が従来平均値を大きく下回っており、客の反 応も厳しいままである。	
	ゴルフ場（従業員）	・ 料金を下げれば下げるほど客は増えるが、下げ止まりの状 況になると、これから客はどんどん減っていく。 ・ 客単価の低下が止まらない状態が続いており、この状態は まだ続くため、客単価はまだ下がる。	
	悪くなる	乗用車販売店（所長）	・ サラリーマンはボーナスが出るかどうか分からないので、 車を買う気持ちになれないという客が多くなってきている。 ・ 来客数の動きに好転の兆しがみられない。
		テーマパーク（業務担当）	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	- 鉄鋼業（総務担当）	- ・ エレクトロニクスの材料は動きが非常に鈍く停滞している が、最近自動車関係の材料に動きが出てきて、受注量が少し ずつ増加している。エレクトロニクスも来春には回復すると 見込まれており、徐々に良くなってきている。

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
		非鉄金属製造業（経理担当）	・一部の製品でスポットではあるが大幅な受注増となっている。また他の製品も全体的に回復基調となっている。 ・ただ先の需要は依然不透明であり、本格的な回復であると断言できない状況である。
		輸送業（営業担当）	・12月の取引先からの出荷量、受注量を見ると、徐々に良い方向に向かう傾向にある。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・不漁と思われたイカ釣り漁が持ち直してきているものの、巻き網はこれから時化も多く期待できない。
		化学工業（総務担当）	・先月と同様に製品価格の上方修正の動きがあり、若干持ち直すと予想されるが、収益構造が悪く下期の見通しは依然として厳しい。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・展示会を開催しても、客の出足や反応が今ひとつで、成果も上がらないことから、厳しい状態が続く。
		通信業（社員）	・商品メニューを多数用意しても、ITに関するものは上向きだが、他への引き合いがなかなか出ないことから、トータルのには変わらない。
		金融業（業界情報担当）	・操業は高水準が期待できるが、コストは厳しさを増す一方で、収益改善は限定的なものにとどまる。
		コピーサービス業（管理担当）	・新商品に対する顧客の関心はあるが、なかなか実績に結びつかない。
	やや悪くなる	鉄鋼業（広報担当）	・旺盛なアジア需要で輸出が粗鋼生産を押し上げている一方で、国内需要は依然低迷を続けており、今後のアジアでの需要動向によっては、生産にも影響が出る恐れがある。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・中心である液晶において、トータルな供給能力が需要を上回っているということが根幹にあるため、市場価格が今後も下がり続ける。
輸送用機械器具製造業（経理担当）		・受注量は増加傾向であるが、主要顧客から非常に大きな値引き要請を受けている。	
悪くなる	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・現在は人員削減でもっているようなものであり、デフレが続く限り先行きの見通しは暗い。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は事務職が低下傾向にあり、派遣単価も下落しているものの、技術職、作業職、販売職などは需要が増加傾向にある。 ・派遣サービスに対する企業の要求は高まってきており、良いサービスを提供できる派遣会社は生き残って行けるが、そうでなければ淘汰されていく。互いに相殺され、全体としてはあまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来年1月元日付、3日付の広告の申込みが鈍く、全体のページ数を縮小せざるを得ない状況であり、回復の期待も持てない。
		職業安定所（職員）	・今後も製造業を中心に、人員整理の情報が複数寄せられており、新規求職は高水準で推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人は、一般常用求人の動きは鈍いが、請負、派遣などは活発な動きがみられる。 ・雇用調整には大きな動きはみられないが、早期優遇退職制度の活用によるリストラなどの相談がある。
		職業安定所（職員）	・企業整備による解雇者数も、例年に比べて減少しているものの、人件費削減により雇用契約から請負契約に契約の変更があるなど、依然として厳しい状況に変わりない。
		民間職業紹介機関（職員） 学校〔大学〕（就職担当）	・自動車部品業界での求人が、このまましばらく続く見通しである。 ・求人についての動きが少なくなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・得意先の情報によると、人員削減に向かっており、年明けぐらいにその影響が出る。
		民間職業紹介機関（職員）	・平均レベルの職務能力を求める正社員の求人数がほとんどない。
学校〔大学〕（就職担当）		・契約社員での条件の場合、学生が応募に対して敬遠する動きがある。 ・広域合併に向けて公務員の採用も伸びない状況にある。	
悪くなる	求人情報誌作成会社（支店長）	・雇用が減って失業者が多くなる恐れがある。	