

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	一般小売店〔印章〕（営業担当） 百貨店（営業企画担当） 家電量販店（副店長）	お客様の様子 来客数の動き 来客数の動き	・いつもなら客は安い物を求めるが、今月は高級素材の実印や、法人登録に必要な代表者印が多く出ており、会社を作るなどして頑張ろうとする動きがうかがい、割引セールを行っていることもあるが、気温の変化が著しいので、先月に引き続き、コート、特に今まで動きが非常に悪かったミセス物の動きがこの2、3か月とても良くなっている。 ・映像関連商品を中心に売上が例年を上回っており、来客数も数か月ぶりに例年を上回る状況である。 ・土日の貯金を平日で食いつぶす状況に変わりはなく、平日の販売状況、来客数の状況はさほど改善されておらず、一気に落ち込む可能性もある。
変わらない		一般小売店〔靴〕（経営者）	来客数の動き	・朝10時から夜7時まで営業しても、11時過ぎから5時ごろまで来客が全く止まってしまう。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月に入り寒さが厳しくなると、特価の防寒雑貨が例年比プラスで好調に推移しているが、準常備の防寒雑貨の動きが悪い。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月の前半は好調だが後半は厳しく、例年同様もしくは多少下回る状況になっている。 ・初売りは例年になく大盛況に終わっているが、クリアランスセールは初売りのにぎわいのあるうちに数字を確保するため、どのショップも開始時期が早まっている。 ・春物が売場に並ぶようになると、単価が上昇している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は例年比100.2%、来客数は103.8%と伸びてはいるものの、さほど変化がない。 ・年始は良い品が売れているものの、通常期は客は必要な物しか購入しない傾向が顕著にみられる。 ・客は健康には金を出す傾向がみられ、テレビの健康番組で体に良いと紹介された寒天、ココアが爆発的に売れている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・売上高、数量、単価、客単価など、いずれも例年を割ることはないものの、際どい数値で推移している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、客単価が低下している。 ・客は購入する上限を決めており、時間をかけて買物するため、滞店時間が長くなっている。 ・雑誌、コミックなどは立ち読みで済ませて購入しなかったり、おにぎりひとつでも吟味して購入している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客の買物袋が大分小さくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏以降低迷が続いていた来客数に、今月は若干改善がみられる。 ・改善の要因は主食部門の販促が大きく、他の部門にはまだ上向き感はない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数がやや増えつつあったこの3か月に比べて、今月はかなり減少しており、客単価も低下している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・初売りも元旦から福袋がよく出ているものの、価格の安い物が中心になっている。 ・バーゲンセールでも数量は出るが、客が低価格を求めていることに依然変わりが無い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコン等の新製品やプラズマテレビ、液晶テレビ等の高額商品はやや動くが、その他の商品はあまり動かない。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・コンパクトカーの受注しか入っていない。
		乗用車販売店（所長）	お客様の様子	・車の受注数は例年と比べて変わらないが、客は大きな排気量の車から小さい排気量の車に変えており、2000ccクラスの比率がずっと低下し、1300cc、1500ccクラスの比率がかなり上昇している。

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
		乗用車販売店 (店長)	単価の動き	・客は同じモデルの車でも、グレードの高い物よりそこそこのグレードの物を選択し、必要な機能を求める場合は、ひとつ小さい物を選んでいて、1台当たりの単価が上昇せず、利益の減少につながっている。
		住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・販売商品部門の中心をなす食卓、食器棚、ソファ等の販売量が相変わらず低レベルで横ばいとなっており、新商品に対する客の反応ももうひとつである。
		その他飲食 [ハンバーガー] (エリア担当)	販売量の動き	・例年に比べて来客数は回復しているものの、客単価は落ち込んでおり、全体の売上高は変わっていない。
		観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宴会時における客のドリンクの追加が減少している。
		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さらに低下傾向にあり、従来平均を大幅に下回ったままで、増加の兆しがみえない。
		テーマパーク (広報担当)	来客数の動き	・シーズンオフで来客数が減少している。 ・団体客は多くはないものの、コンスタントに入込がある。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・来客数は相変わらず少ない。 ・先行きが不透明で、ローンを組む決心がつかないという客が更に増加してきている。
	やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・周りの状況があまりにも悪いので、客は慎重で、金を持っていても買い控えている。
		百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・冬セールの再値下げがスタートしたものの、例年に比べてマイナス基調で推移してきている。 ・客は値段が低下してもまとめ買いもなく、厳しい購買姿勢がうかがえる。
		百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・今月の前半はクリアランスの前倒しや福袋企画の効果で、売上が例年に比べて106%で推移したものの、後半は大雪が売上に影響し、例年割れが確実である。 ・ミセスゾーンではクリアランスを行って非常に悪く、値下げしても売れない状況である。
		百貨店 (売場担当)	来客数の動き	・例年に比べセールが始まってからも買い控えが非常に強く、まとめ買いが見受けられない。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が非常に伸び悩んでいる。 ・日替わりの超目玉商品が、以前に比べてよく出るようになってきている。 ・消費者は安いという実感がなくなかなか手を出さなくなっている。
		スーパー (店長)	競争相手の様子	・ライバル店のチラシ回数が増加している。価格訴求のほかに、粗品進呈、抽選会等、かなりの経費をかけている。
		スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数も来店頻度も明らかに減少している。
	スーパー (店長)	販売量の動き	・必要ない物は一切買わないという傾向がより強くなっており、客単価の下落も続いている。	
	スーパー (店員)	競争相手の様子	・各店が広告を入れる回数はどんどん増加し、目玉商品の値段もますます厳しくなっているため、ついていくのが大変である。	
	スーパー (経理担当)	販売量の動き	・売上が若干低下している。	
	コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・飲酒運転の罰則が厳しくなって、ビールや酒を控える人が多くなり、アルコールの動きが非常に悪くなった。	
	衣料品専門店 (地域ブロック長)	単価の動き	・11月にピークになって以降、冬物の処分時期が例年以上に早くなっている。 ・例年に比べて来客数は増加しているものの、客単価が低下し、売上は減少している。	
	家電量販店 (店長)	それ以外	・先月までは例年をクリアして良くなりつつあったものの、1月に入り競合店の営業日数が変わったためやや悪くなっている。 ・パソコン、オーディオ関係の低迷が厳しく、前年をクリアすることができない。	
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・相変わらず軽四輪や1000ccから1300ccくらいの小さいサイズで低価格帯の車が非常に活発に動いている。 ・年末から1月にかけて、大きい車は非常に苦しい状	

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 (営業担当)	お客様の様子	・新春初売りの乗客数が例年に比べると若干減少している。 ・客の購入までの決断に時間がかかっている。		
		住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・年明けから良い品物が全然売れていない。 ・これまで依頼品の納入に時間がかかる場合は、購入金額が少し高めの傾向にあったが、それもなくなってきている。		
		その他専門店 [カメラ](地域ブロック長)	来客数の動き	・例年に比べて来客数が大幅に減少しており、将来に不安がある。		
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・土日はにぎわっているものの、ウィークデイがあまり芳しくない。		
		一般レストラン (営業担当)	来客数の動き	・12月10日に新規オープンして、昼の集客は比較的良好なもの、客単価が低いサービスランチが中心で売上が伸びていない。 ・新店ということで夜の集客にも期待していたが、客の財布のひもは依然固く、客単価も上らず非常に厳しい状況である。		
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・年が明けてから極端に来客数の動きが悪くなっている。		
		タクシー運転手	お客様の様子	・不況に慣れてしまったのか、不満な会話が車内で聞こえてこなくなっている。 ・新年会も少なく、1軒寄っただけで帰る人が多く、早い時間に駅まで乗る客が目に見えて増加している。		
		テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・消費単価はそれほど落ち込んでいないが、入園者数がかなり落ち込んでいる。		
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・来客数がかなり減少している。 ・12月を境に料金がかなり安いものに偏ってきている。		
		レジャー施設 (営業企画担当)	来客数の動き	・温泉ホテル部門は例年比112%の宿泊数を示しており、平日の利用は121%と伸びが顕著である。 ・日帰り温泉部門は正月5日までの利用が例年比91%と大きく減少し、月間でも土日の苦戦が続いており、平日の企画効果による伸びを差し引いても、97%前後で締まる見込みである。 ・企画を実施しても効果が薄く、非常に危機感を感じている。		
		悪くなっている		商店街(代表者)	販売量の動き	・来街者は多いが来店客は少数である。客単価も低下しており、買回り品は大変に苦戦している。
				商店街(代表者)	来客数の動き	・通行人、来客数ともに極端に減少している。これは商店街のみならず、全市的な状況である。
				商店街(代表者)	お客様の様子	・来店して「探していた物がようやくあった」という会話が聞こえても、結局購入しない状況である。
百貨店(営業企画担当)	来客数の動き			・新春の福袋初売り、冬のセールは好調にスタートしたものの、2週目以降、来客数、売上とも大幅に減少している。		
タクシー運転手	お客様の様子			・昼は通院の老人客、夜は飲み客が主要な乗客であるが、通院回数も新年会もかなり少なくなり、売上も減少している。		
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-		
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	・取引先の多くが受注好調のなか、フル操業を継続中である。 ・雇用拡大、設備投資にも前向きな姿勢がみられる。		
	変わらない	繊維工業(統括担当)	受注価格や販売価格の動き	・客1人当たりの買上の金額が低下している。		
		化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・先月と同じく全般的に生産稼働率はそこそこで、あまり大きな落ち込みはなく、無機、有機製品ともに若干需要増の傾向であるが、安値のため利益率が悪い状態。		
		鉄鋼業(広報担当)	受注量や販売量の動き	・国内については、依然自動車販売が堅調な推移を示しており、また至近でもアジア向けの高い要望に支えられて、粗鋼生産はほぼフル操業を継続している。		
非鉄金属製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・回復基調であった販売量も伸びが鈍化してきている。 ・スポットの受注で救われているが、それでも現在の販売量では全く不十分であり、販売価格については低				

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・安定した受注が入っており、時間外で対応している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の夏に生産開始の大型新製品の初期大量生産が一段落している。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信サービスそのものはブロードバンドの普及という形で伸びているが、個人利用を主体としたインターネット需要と、企業等のネットワークを専用線型から共用網型へシフトするケースが大半であり、底のみえない低価格化競争のため、通信業界は収益減傾向に歯止めがかからない状況にある。
		コピーサービス業（管理担当）	競争相手の様子	・競合先の価格は既に限界を超え、採算を度外視しているが、依然として低価格化は進んでいる。
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大手メーカーから頼まれてOEM製品を作っていたが、採算が合わないため、自社ブランドにすることとしているものの、受注量が変わり、価格見直しを図らなければならないため不安を覚えている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・顧客の食品販売店関係の場合、よほど安くして特売等を組まなければ客が呼べなくなっており、中途半端な商品があまり売れない。
		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	・国内販売では安いという新商品でないと売れない状況が続いており、見込み生産が全くできない状況である。 ・新商品でまれに売れた場合は、逆に生産が間に合わず、短期増産のため余計にコストがかかる悪循環の状態であり、在庫圧縮にますます拍車がかかり、発注数
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・新規の仕事の話はあるが、見積価格を出すと、再考要請が月を追うごとに厳しくなっている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の秋口から既存の取引先からの荷物の取扱数の目減りが目立ち始めており、それが依然続いている。 ・コスト重視でかなり厳しく経費を抑えているので、非常に苦しい状況が続き、新規部分でカバーしている状況である。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・不景気のため、取引先に仕事をお願いしても、なかなか金額的に合わないケースが数多く出てきており困っている。
	悪くなっている	建設業（営業担当）	競争相手の様子	・公共工事の減少で、各事業者とも民間工事の受注に集中し、受注価格が大幅に下落しているため、下請に影響が及んでいる。
		建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の受注量が例年に比べて非常に多かったため、当月の受注量が減少している。 ・例年に比べると建設工事は若干増加しているが、土木工事は大幅に減少している。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月決算の企業も売上が例年の6割程度のところが多い。年度末の公共工事が全くない状況であり、採算割れしてもとりあえず前途金が出る公共工事を取るという状況も既に過去の話となっている。
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	新聞社職員〔求人広告〕（広告営業担当）	周辺企業の様子	・周辺企業の雇用求人数の低迷と、それに付随して不景気感の一層の増加傾向がみられる。	
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人依頼数が減少しており、依頼が入ったとしても非常にスキルの高い人材を要求され、そうした人材でなければ採用されなくなっている。	
やや悪くなっている	求人情報誌作成会社（支店長）	求人数の動き	・過去3か月は例年と比べて求人件数が増えてきていたが、今月はその状況に少し陰りがみえてきている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は電気機械器具製造業からの求人が増加する一方で、建設業や卸小売業からの求人が大幅に減少し、総じて減少傾向となっている。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・追加求人数が伸びず、求人がある業種に偏りがみられる。	

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
	悪く なっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・求人数の減少のみならず、派遣料金の下げ基調が派遣スタッフへの給与に及んでいるため、給与面でのメリットを訴えづらくなり、募集も減少傾向にある。