

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	-	-
		コンビニ（エリア担当）	・若干上向き傾向にあるため、よほどのことがない限り、上昇傾向は続く。
		家電量販店（副店長）	・販売側の施策により、良い面で、多少客に動きが出てきている。
		住関連専門店（営業担当）	・海外から新商品を大量に入荷したことで、客の注目を引いており、今後この商材を使って店舗展開を目指すことで、売上の増につながる可能性がある。
		タクシー運転手	・戦争及びSARS等により海外の状況が良くないため、国内の方に客が回ることが予想され、観光客の需要が期待できる。
		パチンコ店（企画担当）	・戦争及びSARS等のため、海外旅行等のレジャーが控えられることにより、近場のレジャー業界へ客が流れる。
	変わらない	美容室（経営者）	・新規開店により増客の見込みがある。
		設計事務所（経営者）	・来客の動きが出てきている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・戦争やSARSなどにより人の動きが止まっているが、その分、地元で多少動いているため、悪いなりに売上は落ち込んでおらず、この状況がしばらく続く。
		百貨店（営業担当）	・SARSの影響があり、中国製品に疑いが持たれたり、中国からの納品に遅れが出てくる。
		百貨店（売場担当）	・セールなどで客が見つからないことが予想され、景気は上昇しない。
		スーパー（総務担当）	・売上が期待できる5月連休も曜日配列が悪く、現状は変わらない。
		スーパー（店員）	・売上は変わらないが、例年動いていた品物が、今年はゴールデンウィークに差しかかっている今でも、動いていないものもある。 ・品物が動かないので仕入れ量が減少しており、今後も状況は変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・販促に対して顧客の反応が鈍く、改善の傾向がみえない。競合の有無に関係なく、来客数が増えない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数は増えても単価が低いままなので、売上は減少傾向である。
		衣料品専門店（店長）	・客の購買意欲に変化がなく、購入単価が低い。今後も売上は変わらない。
		家電量販店（店長）	・状況は悪いままであるが、今後の見通しとして、デジタル関連製品の販売により、市場も動いてくる。
		家電量販店（予算担当）	・客の買上点数が減少してきている。
		乗用車販売店（総務担当）	・これまでの新型車の効果が薄れてくる。
		高級レストラン（スタッフ）	・個人の利用はある程度はあるが、法人関係の利用が少ないため、予約状況はあまり向上かない。
旅行代理店（経営者）	・SARSの影響で先行きが不透明である。現状でも、受注量が例年より35%程度減っており、今後も、海外の受注見込みはほとんどない。		
通信会社（社員）	・販売量の変化があまりないため、この状況は今後も続く。		
通信会社（営業担当）	・客単価はさらに減少傾向にあり、付加サービスやキャンペーンでアピールしても見通しが悪く、状況は変わらない。		
通信会社（広報担当）	・9月頃までに新機種を順次発売する予定だが、短期間には契約者数を大きく増加できないため、変わらない。		
テーマパーク（広報担当）	・イラク情勢やSARSなど、世界情勢はいまだ不透明なことから、それが客の心理にどうかかわり、観光に作用するかが分からず、先が見えない状況である。		
テーマパーク（業務担当）	・来客数の動きに好転の材料が見当たらないとともに、晴天時でも客足が鈍いときがあり、今後の売上についても懸念が残る。		
ゴルフ場（従業員）	・来客数の予約状況は例年並みでほとんど変わらないが、70歳以上の方に対するゴルフ利用税が課税対象から外れたため、今後客足が少し伸びる可能性がある。		
競艇場（職員）	・来客数、発売金額ともに横ばいで、変化がみられない。		
美容室（経営者）	・同業種の中で閉店するところが何軒かあること、最近売上が落ち込んで伸びないという悩みを持っているオーナーが多いことから、今後も変わらず、厳しい状況が続く。		

		設計事務所（職員）	・イラク戦争の早期終了により、原油アップ等の社会経済不安がなくなり、個人住宅の新築、改築の状況は現在とあまり変わらない。
やや悪くなる		コンビニ（エリア担当）	・競合出店の増加やスーパーマーケットの開店時間の長時間化が進むことで、来客数の減少につながり、ますます厳しくなる。
		家電量販店（店員）	・テレビ、洗濯機、冷蔵庫等の家庭用商品は売れているが、単価が低下しているため、売上はやや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・商談で厳しい値引き攻勢にあたり、金額受結までに時間を費やしている現状から判断すると、今後一段と厳しい状況になる。 ・安い車、燃費の良い車へのシフトがますます強くなってきているとともに、大型車は依然として動きが鈍い状況であり、今後はやや悪くなる。
		自動車備品販売店（店長）	・相変わらず高額商品が売れず、今後も売れる様子がない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・単価が低下しているため、販売量を増やさねばならないが、現状では難しいので、見通しはやや悪くなる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・客が店舗を何軒も回って比較し、購入決定までの時間が長い状況からみて、今後はやや悪くなる。
		一般レストラン（営業担当）	・来客数が減少傾向にあるとともに、生ビールの企画で売上回復を願っても、飲酒運転の罰則強化などで期待できない状況にある。
		都市型ホテル（経営者）	・婚礼関係で、競合施設の改装、新規開業による影響が少なくとも半年は続くことなどから、やや悪化する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客の財布のひもが固く、去年歓送迎会を行っても、今年が行わないところが、急増している。
		旅行代理店（団体営業担当）	・SARSの蔓延は止む気配がなく、先行きはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・規制緩和による新会社の参入があるため、需給バランスが崩れてきており、先行きはやや悪くなる。
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が例年の平均値を大きく下回っており、客の反応もさらに厳しいままである。
		通信会社（企画担当）	・業界内での価格競争やキャンペーン競争が激化している。
		通信会社（通信事業担当）	・新規転入者の問い合わせなどが増える時期だが、客がサービス内容、料金などを吟味しており、契約に結びつかない状況にあるため、見通しが立てにくい。
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場やイベントへの来客数が減少傾向にある。	
悪くなる		百貨店（統括）	・例年、新ブランドの投入だけでも大きな売上のあった紳士服、子供服を中心に売上が悪く、さらに悪化する。
		百貨店（売場担当）	・外商売上も伸びないうえに、経費が絞られているため、広告や人の投入ができない状況にある。
		乗用車販売店（販売担当）	・1、3月が年間最大の需要期であるため、前倒して販促活動を行った反動が出ている。 ・買替え期間が3年から5年へ、5年から6年、7年に、ますます伸びる傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	・新規来場数が激減しており、客の購買意欲が低下している。
	一般レストラン（店長）	・予約の件数が非常に減少している。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金融業（業界情報担当）	・地元の自動車メーカーにおいて、収益面は低い伸びになるとみられるが、新型車の生産開始により、操業は一段と高まると期待できることから、景況感は改善する。
変わらない		農林水産業（従業者）	・資源保護のため、大型底引き船が4月で休漁に入るものの、不漁が続いていた巻網船は、シケが減少傾向にあるので、出漁できる機会が多くなる。
		食料品製造業（総務担当）	・一般市場は相変わらず物が動かない。和風の日配品は、零細企業製造によるものが多く、原料単価を下げると品質低下が懸念されるため、商品価格は下げられない状況にあり、ますます物が売れないという悪循環を生んでいる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・需要の波はあるが、大手、大口納入先の鉄鋼業は、生産好調が継続する。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・北米市場に不安を抱えるものの、国内の受注量は若干ではあるが、増加傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・主要顧客からの受注量の内示は、今後も好調を維持している。

	建設業（経営者）	・周南合併による建設業への効果が見えにくく、他にも明るさがない。	
	輸送業（総務担当）	・販促活動でも、現行の料金より低ければ話を聞くが、そうでなければ話を聞かないといった客の反応が多く、状況は変わらない。	
	輸送業（総務担当）	・取引先企業の中で爆発的ヒット商品が見当たらず、状況は変わらない。	
	会計事務所（職員）	・業種間で勝ち組負け組が歴然としてきており、この傾向は変わりそうにない。	
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・従来の委託商品の製造だけでは売上が伸びないため、最近、自社製品を作り始めたものの、顧客のニーズをつかむことが難しく、状況はやや悪くなる。	
	繊維工業（統括担当）	・SARS問題による中国生産の不透明さ、株価の低迷、依然続く政治の混迷、首相のはっきりしない態度から、先は若干不安である。	
	鉄鋼業（総務担当）	・半導体関連材料や堅調だった自動車関連材料の動きが鈍くなり始めており、先行き不安感が大きい。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・販売量に関しては横ばい、若しくは若干回復傾向にあるが、販売価格に関しては下がる一方であるため、やや悪くなる。	
	金属製品製造業（総務担当）	・現在の受注予定量から判断すると、先行きの仕事量は減少する。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	・米国景気の低迷、イラク復興、SARS等、マイナス要因が多くあるため、景況感はやや悪化する。	
	建設業（経営企画担当）	・引き合いの物件も減少しているため、先行きの景気が良くなるとは考えられない。	
	金融業（営業担当）	・大手企業の5月以降の設備投資が全くなく、中小においては仕事の受注が全くない。 ・5月以降の資金繰りが全く立っていない状況で、入金先細り、支払いのみが残っている状況である。 ・仕事の取り合いがさらにひどく、原価割れ受注が多くなり、体力勝負の色合いがより濃くなる。	
	悪くなる	-	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・製造業で新規求人の増加が見込める。
		学校[大学]（就職担当）	・本学主催の企業説明会に、例年より多くの企業が参加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業は生き残りをかけて良い人材を求めているため、人材派遣や人材紹介の需要は、依然堅調である。
		職業安定所（職員）	・建設業を中心に、人員整理の動きが止まらないことから、新規求職が引き続き高水準で推移する。
		職業安定所（職員）	・小規模ではあるが、人員削減をしている企業もあり、求職者数が大きく変化していない。
		学校[大学]（就職担当）	・求人の早期化が目立つばかりで、実質の求人数が増えていない。
	やや悪くなる	新聞社[求人広告]（担当者）	・4月の新聞広告による売上は、3月に続いて前年をクリアできたが、SARSなどによる心理面への不安感から、景気動向には陰りがみられ、やや悪化する。
		民間職業紹介機関（職員）	・雇用状況においては、年齢が上がるのに比例して採用率が悪くなる傾向と、職務遂行能力が平均的な人の就職先が、年代を問わず、少ない傾向がある。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・潜在的に雇用が過剰気味でリストラが進まず、不足感がある求人状況との関係では、求職者の雇用は難しく、状況は良くなる。