

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	都市型ホテル（経営者） 旅行代理店（団体営業担当） 通信会社（企画担当） 通信会社（営業担当） 競艇場（職員） 住宅販売会社（経理担当）	・団体の宿泊の受注件数が例年を大幅に上回っている。 ・競合施設の進出効果が薄らいたため、婚礼の受注も目標の件数を確保している。 ・徐々にSARS、テロの影響が薄れてきて、更に来客数が増加する。 ・いまだ採算的には厳しいものの、主力商品の認知度も高まって、市場での普及が進み、スケールメリットが生じてくる。 ・低価格インターネットのサービスエリアを拡大するため、新たな需要が見込まれる。 ・8月に開催する盆を挟むレースで売上が見込める。 ・新規発売物件への来場者が予想を上回っており、契約についても計画数値を上回る。
	変わらない	商店街（代表者）	・メーカーの生産調整がますます厳しくなり、夏物商戦用の商材が売れても欠品する状態にあるので、売るネタに困っている。
		百貨店（売場担当）	・ショッピングセンター全体の来客数は増加しているが、セール待ちの傾向が見受けられ、購買には結びついていない。
		百貨店（売場担当）	・セールス期になるとミセス物が強いので、このあたりが伸びてくれば全体の数字も上がってくるが、伸びなければ若干苦戦する。 ・例年よりサンダルの動きがさほど良くないので、非常に読みにくい流れとなっている。
		スーパー（店長）	・たばこの増税や将来的な年金の心配からいったん冷え込んでいる需要も、ボーナス支給により若干上向く。 ・その一方で、同業者の出店や競争の激化という厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・来客数は例年以上だが、買上点数、客単価等は低迷しており、すぐには良くならない。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこの値上がり前の一時的な売上増加はあるが、その他の品物に関しては相変わらず売上が伸びず、3か月先もあまり良い状況にはならない。
		衣料品専門店（店長）	・6月のバーゲン時期に入り、低価格層の客と、得意客を中心とした単層的に良い物を購入する客との差が両極端になっており、この状況はあまり変わらない。
		家電量販店（店長）	・初夏にもかかわらずエアコンの売行きが鈍く、この調子でいくと値崩れ現象が早く起きてきて、ますます売上高の維持が難しくなる。
		家電量販店（副店長）	・寝苦しい夜が続くようであれば、エアコン商戦に期待が持てるが、現状の天候が続けば期待薄であり、これといった上昇要因が見込めない状況である。
		家電量販店（予算担当）	・エアコン等の季節商品の売行きにもよるが、現状の厳しい状況は変わらない。
		乗用車販売店（総務担当）	・客が重視するのは単価のみである。修理も安いときか壊れたときしか依頼がなく、フェアをしても新しく出せる物が少ない。
		自動車備品販売店（経営者）	・最近になって、ナビゲーションやETC等、一部商品の販売が活発になりつつある。 ・ただ例年であれば7月から8月はボーナス商戦で活況が期待できるが、業績の回復している企業は結構あるものの、個人の景気に対する警戒感は根強く、消費マインドは簡単には上昇しない。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・秋のプライダルシーズンに入るが、特別に売上が伸びるとい様子もなく、1人当たりの引出物の単価も低下する傾向にある。 ・目的買いはあっても、一般的なギフトとして購入する客が相変わらず少ない。
	高級レストラン（スタッフ）	・引き続き予約が鈍い状況であるので、今後どうなるか見通しがかからない。	
	一般レストラン（店長）	・客の予約があまり多くない。	

		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みシーズンで、個人客がかなり確保できる。
		旅行代理店（経営者）	・SARSが発生してから約3割程度受注が落ち込んでいるが、この影響がどのくらいで静まるか分からない。
		タクシー運転手	・利用者、利用回数とも減少し、1回当たりの単価も低下しており、この傾向は短期間では変わらない。
		通信会社（広報担当）	・新商品を投入するものの、さみだれ投入のため大きな起爆剤にはならない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・割引低価格から定価高付加価値路線へ変更した日帰り温泉入館料が定着するには、まだまだ時間がかかりそうである。 ・いったん下げた価格を戻す影響は大きく、今は付加価値サービスを充足させながら、我慢の営業を続けている。 ・飲食部門、ホテル部門は予定通りの推移を示しているものの、日帰り温泉部門を見ると、とても楽観視できない。
		設計事務所（職員）	・土地区画整理事業が急ピッチで推進されつつあり、個人住宅、アパート、マンションの建築が続くので、今後とも景気は変わらない。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント、分譲売出し等への来場者数が減少している。
	やや悪くなる	百貨店（統括）	・単価は上昇してきているが、来客数、販売量がそれぞれ低下しているため、この先単価がいつまでも維持できない。
		スーパー（店長）	・夏のボーナスも例年並みには期待できそうにないので、中元を控え供給高で非常に苦戦する。
		スーパー（店員）	・物が売れておらず、まわりの競合店などのチラシでも値段がどんどん厳しくなる。 ・客は上手に買い分けをして、安く良い物を必要なだけしか買わない。
		乗用車販売店（統括）	・新型車効果が薄れてくるので、今のような単価を維持できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の購入に対する慎重さは変わらないうえに、盆休み等で稼働日数が少なくなり、販売総額が低下する。
		その他専門店〔書籍〕（店員）	・売場によっては例年を大きく上回る分野、大きく下回る分野半々であるが、トータルすると例年よりも若干売上が低下しており、この状況がしばらく続く。
		一般レストラン（営業担当）	・生ビールの安売り等、例年通りのサービス活動を行っているが、販売数や来客数も伸びておらず、良くなる材料がない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・若者の外食が多様化してきており、来店頻度が減少してきている。
		都市型ホテル（従業員）	・季節営業のビアガーデンの前売りの販売量が伸びていない。
		タクシー運転手	・今後もタクシー業界はまだ増車の傾向がある。 ・給料が下がることを覚悟した客の会話が聞こえたり、以前には聞かれなかった飲み屋を閉鎖するといった話題が聞かれ、自分にとっても不安が募っている。
		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。
		通信会社（通信事業担当）	・新サービスの追加後も反応は鈍く、思っていたほど伸びないが、次々と新しいサービスを打ち出さないと前年割れをしてしまいそうになる。
	悪くなる	スーパー（店長）	・大手の競合店の出店が予定されている。
		スーパー（総務担当）	・一向に単価の下落に歯止めがかからない。
		ゴルフ場（従業員）	・ゴルフ客の高年齢化で来場者数が伸びず、客単価も下げないと売上が伸びない状態にある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・最も受注額の大きい製品がフルモデルチェンジされ、3か月後に本格量産となり、立ち上がりについては生産量の増加に期待が持てる。
		金融業（業界情報担当）	・地場の自動車メーカーでは、コスト面で厳しいため、収益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。為替も安定しており輸出も底固い。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・製品価格に上方修正の動きがあるが、見通しはきわめて厳しく、固定費を削減するなど原価を下げる努力をしている。 ・今後若干持ち直すという予想もある一方で、収益構造が悪く、見通しは依然として厳しい。
	化学工業（総務担当）	・SARS問題が一段落したが、中国市場における製品需要が、いつ、どの程度回復するか分からない。	

	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・展示会での客の反応や購入意欲からは回復基調が感じられるが、海外事業において依然厳しい状況であることから変わらない。
	電気機械器具製造業（総務担当）	・試作案件が安定的に入っている。
	通信業（社員）	・新規営業メニューの受注に向けて提案営業を展開しているが、ライバル社も多く、受注量がすぐに好転することはないので、地道に営業していくしかない。
	通信業（営業担当）	・変化が激しい情報通信業界においては数年先を見通せる安定商品などなく、思い切った施策を打たずに顧客の反応をみながら小出しに試行錯誤を続けていくしかない。
	会計事務所（職員）	・今年4月より社会保険料の報酬の賦課方法が改定されたことにより、今後法定福利費の増加が予想され、経営状況は厳しいものになる。 ・また銀行も業績の悪いところには金利の引き上げを迫り、業績の良いところには引き下げを提示してきており、今後勝ち組と負け組との差はますます開く。
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・この景気の悪さから、今まであった取引がなくなる一方で、新たな取引先と契約しても、設備投資をしなければならず、固定費が増大する。
	食料品製造業（総務担当）	・市場は相変わらず動きが鈍い状態であることに加え、夏場を迎えて練り製品の動きがますます悪くなるため、今後は安売り等で売上を稼いでいかざるを得ない。
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・第1四半期好調の反動があり、生産量は減少の見込みである。 ・ただ一部の製品については需要好調で、当初8月予定の設備補修を年末に計画変更している。
	鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクス関連材料に関して、東アジアに蔓延していたSARSの影響を心配したが、予想外に早く終息に向かっており、受注も心配をしたほどの冷え込みはない。 ・一方で、堅調だった自動車関連材料の動きにやや陰りが出始めており、先行きに不安を残すような受注傾向になっている。
	鉄鋼業（広報担当）	・タイ向けの薄板熱延材がアンチダンピングのクロ裁定を受け、加えてアジア全体の市況先安感が深刻化しているため、今後輸出は大幅減となる見通しである。 ・国内においても薄板を中心に低迷が継続しており、厚板を中心とする鋼材や半成品でどこまでカバーできるかがポイントになる。
	建設業（経営企画担当）	・今後大型物件を受注する予定が依然として少ないので、先行きが非常に不安である。
	金融業（営業担当）	・土木建設業界では仁義なき戦いが続いており、受注価格は予定額の70%を切っている。 ・仕事がないため業界の慣行に従わず、赤字覚悟の受注合戦が続き、体力の消耗が一段と激しくなっている。
	悪くなる	
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	
	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣需要は堅調さが続いていることに加えて、正社員の紹介も需要が増えている。 ・優秀な社員を求める企業の意欲は今後旺盛になっていく。
	求人情報誌製作会社（統括）	・ある程度好調な企業では、人を増やしていこうと考えている。 ・業界での淘汰が一段落してきており、良いところはより良くなっていくので、全体としては少し景気が良くなる。
	学校[大学]（就職担当）	・年間を通しての求人数に増加の期待が持てる。
	学校[大学]（就職担当）	・各企業の採用担当者に、若干でも多く採用したいとの意向がある。
変わらない	職業安定所（職員）	・公共工事が大幅に縮小していることから、建設業での人員整理の動きが止まらず、新規求職は引き続き増加傾向で推移する。
	職業安定所（職員）	・新規求人は増加しているが、新規求職者数も増加しているため、求人倍率は横ばいになる。
	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金にかかる休業等の計画届は4か月連続で提出がない上、企業整理による解雇者数も減少傾向にある。 ・求人の内容をみると、派遣業及び請負業からの募集が増加傾向にあり、求人を雇用形態別にみると、パート求人の占める割合が増加傾向にある。

	職業安定所（雇用開発担当）	・ 製造業関連の求人はやや増加しているが、ほんのわずかであり、あまり期待できない。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取引先の傾向では、減員はあっても増員依頼は減ってきている。 ・ 優秀なスキルや経験が企業の戦略に合致すれば採用にはなるが、その分減員もあり、ゼロサム状態である。 ・ 収益確保によるリストラも済み、次なる段階である残った人材の更なる入替えが多くなる。