

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	・3か月前と比べて来客数が10%程度増加しており、家族連れ、サラリーマンが多く見られるようになっている。
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・10月は気温が暖かく冬物が売れなかったのに対し、11月は全体的には売れたものの寒い日しか売れておらず、客は必要でないと思わないという様子が見受けられる。
		百貨店（売場担 当）	単価の動き	・11月に入って上下でのセット買いが増え、単価が上昇している。 ・生活雑貨を100個ほどまとめ買いをする客が増えている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・4%前後で推移していた来客数の増加率が、急激に7%にまで上昇してきている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・気候が暖かいため鍋物を中心とした商材の動きが悪いものの、カニ、野菜の価格が安く、たくさん売れている。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・冬物の動きは非常に鈍いものの、液晶テレビ、プラズマテレビ、パソコン等で季節商品のマイナスを充分カバーできている。
		住関連専門店 （営業担当）	販売量の動き	・ブライダル関連家具の動きが少しではあるが上向いてきており、売上が前年比10%以上の伸びになっている。
		その他専門店 〔贈答品〕（店 員）	来客数の動き	・お歳暮商戦では昨年と比べて来客数は増加し、売上も上昇している。リピート客もあるが、電話販促の成果も手伝い、新規の客も増えている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・休日を中心に個人客の利用が増え、にぎわっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストランで週末の家族連れの客が、わずかながら増加傾向にある。
		旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・SARSの影響からだんだんと回復してきて、3か月前には例年の50%程度だった海外旅行が、10、11月には約80%まで回復しており、売上は前年比1割減の水準にまで戻りつつある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の会話では、今年は忘年会を行うという声が聞かれ、早く始まる傾向にある。 ・夜の人出が多少多くなっている。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・例年売上が低下し来客数も減少する月だが、今年は落ち込みがみられない。
		設計事務所（職 員）	販売量の動き	・これまでに増して個人向けマンション、新築の一戸建て住宅が売れている。
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・商店街の照明を明るくし街をリニューアルさせた が、来客数には変化がない。	
	一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	お客様の様子	・発売と同時に多く注文を受ける年賀状印刷の動きが今年は鈍く、盛り上がり欠けている。	
	百貨店（営業担 当）	単価の動き	・例年より気温が高くコートの動きが悪い。ファッ ション性の高いショートコートが特に不調で、客単価 が上昇しない。	
	スーパー（店 長）	単価の動き	・今月に入って特に野菜の価格が大きく下がり、例年 の売上を大きく割り込んでいる。商品の価値に合った 価格での販売ができていない。	
	スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・来客数の増加と前年水準の売上額達成で、一見良く なったように見えるが、1人当たりの客単価が前年割 れしており、まだまだ購買意欲が出てきていない。	
	コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・客は購入金額を決めているため、相変わらず安価で ボリュームのある商品を選んでいる。 ・購入したいが予算オーバーのためやむなく棚に返す 客もあり、いまだ非常に厳しい買物が続いている。	
	衣料品専門店 （地域ブロッ ク長）	単価の動き	・気温によって売上が左右されており、防寒衣料の動 きが悪いが、客単価は上がってきている。	

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
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・11月となると例年、セーター類やコート類が動き始めるが、今年は暖冬ということも影響して、コート類、カジュアルではブルゾンもしくは厚手のセーター類の売上が悪い。
		衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・2割引の広告ががきを送付した固定客は飛びついて来店しているものの、一般の来客は非常に少なくなっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・例年であればこの時期ボーナスの先取りの購入があったが、ここ3、4年その様子もなく、ボーナスを手にしてみないと分からないという声が多く、なかなか思うように販売できず、前年実績確保がやっとである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量は減少しているが、高単価の商品に動きがあるので、全体的な販売額には変化がない。
		乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・車の受注はあるものの、小型車、コンパクトカーのみである。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・前年はコンパクトカーの需要が多かったが、今年はその反動で前年を下回っており、来客数も例年と比べると大幅に減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・新車の受注量数は前年比100%前後で推移している。 ・車検の件数は前年比120%で動いており、従来であれば買い替えていた客が買い控える傾向が続いている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今年は寒くなるのが例年より若干遅い分だけ、冬季商品の出足が鈍い。 ・季節にあまり左右されないカーナビ、カーオーディオ等は、販売量が若干ではあるが増加している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・コーヒーショップ、カジュアルレストランの来客数は日々変化しているものの、平均するとほぼ変わらず、低めに安定している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・観光客の動きは増えているものの、夜の客の動きがさっぱりである。 ・売上が2、3か月前と比べて頭打ちの状態である。
		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低下したままで推移しており、増加の兆しがみえない。
		その他レジャー施設 [温泉センター]（営業企画担当）	来客数の動き	・日帰り温泉部門は、入館料値下げ企画を実施しないことで来客数が前年の80%後半に落ち込んでいるが、宴会団体客の呼び込みが思ったより好転し、客単価の向上で収益自体は前年近くまで取り戻している。 ・温泉ホテル部門は一時の伸びが続かず、個人客中心の利用となり、動員、収益とも前年に比べて微減で推移している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・季節商品の動きが非常に悪く、特にミセス客の買い手が非常に慎重で、バーゲンへの反応は非常に敏感だが、普通商品に対する動きが非常に鈍い。
	やや悪くなっている	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬の気配が強くなってきており、ファッション部門においてはコートの売上が例年の2分の1で推移している。 ・セーター等の単品に動きが集中してきており、結果的に客単価は低下している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬傾向のため特に婦人衣料、紳士衣料が非常に鈍い動きとなっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月は気温が例年より5～10度高くなり、衣料品を中心に大苦戦している。特にコートの売上が前年の60%で、ストール、マフラーも50%、ブーツも85%といった大苦戦の状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・月初めより気温が高く、売上の主体であるジャケット類やコート類が非常に大苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前と比較して平均単価で約80円程度低下している。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7、8月と比較すると前年比での販売量の伸びは低下してきているが、業績が落ち込んだというよりも、一段落して順調に推移している状況である。 ・主力製品の食パンなども出ており、売上は好調である。

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
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・気温が暖かくビールなどは好調であったが、客は相変わらず菓子、雑貨などの必要性の低い物を購入しようとしていない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・秋冬物の動きが全くなく、全体的に売上が低下している状態である。季節商品の売上も減少している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・新装開店してもセールに客が集まってこない。 ・宝飾品を買おうという意欲が感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンだが会社関係の予約が少ない。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会の予約も前年を大幅に割っており、単価の安いコースへ集中し、少人数化が進んでいるため売上に繋がっていない。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・12月の初旬に大きなレースがあるため、客は現在来場を控えている。
		住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・大型マンションの売行きが低調である。モデルルームへの来場者数も低下傾向にあり、契約のない土日も多い。
	悪くなっている	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・9月の決算は非常に良い結果であったが、10月、11月と、販売台数が減少している。前年比でも良くななく、3か月前と比べて確実に悪くなっている。 ・排ガス規制による首都圏のトラック需要の反動を受けて、5月にならないと車が入庫しないものがあり、客に対応できておらず、営業マンの販売意欲を低下させることにもつながっており、大変悪いムードである。
	企業動向関連			
	良く なっている やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・納期が迫った注文があり、生産は高水準である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの受注額は、3か月前に比べて8%の増加となっている。
		会計事務所（職員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると製造業、販売業ともに売上高はアップしている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月から大きな変化はなく、化成品、電子材料などが若干持ち直してきている。 ・セメント関係は引き続き厳しい状況である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・液晶関係は好調だが、既存の家電関連製品は非常に厳しい。 ・景気に左右されない形態の他の品目にも投資しているが、まだまだ試行段階である。
		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	・国内での自社製品、仕入商品ともに売上があまり伸びず苦戦をしているが、海外向けの自社製品の売上が比較的好調である。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、年末に向け11月の中旬から徐々に商品が増えてくるが、今年は出だしが悪い。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信業界の最近の主力商品は、IPをキーワードとしたブロードバンド関連サービスであるが、従来のサービスのような距離及び時間に依存する価格体系でなく、割安感が強いことから、購買層の拡大よりも既存顧客の乗換え受注が大半を占めている。そのため、提供側にとっては新商品が好調なほど収益減となる状態が続いている。
	やや悪くなっている	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・当社が扱う広告は、ディーラー、ハウスメーカー分が大きなシェアを占めるが、この2業種が値崩れを起こしており、他代理店の値下げ競争に追いつけず得ない状況である。
		鉄鋼業（総務担当）	取引先の様子	・韓国向けの販売動向に不透明感があり、また国内薄板の在庫指標が高く、在庫調整を検討中である一方、半成品の引き合いが強く、販売動向の見極めが必要な局面を迎えている。

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
		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	・国内販売の不振により本社の在庫が増加し、生産調整の指示が出ている。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・民間工事における発注金額が更に低下してきており、受注量の確保が難しい状況になってきている。
		コピーサービス業(管理担当)	取引先の様子	・原価を下回る大口顧客の価格要請や外注費自体の抑制があり、固定的受注が減少している。新規顧客獲得に取り組んではいるものの、受注減をカバーできるほどの顧客は開拓できていない。
	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(雇用開発担当)	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、業務量の増加に伴う求人ではなく、多くが今まで控えていた退職者補充である。
		民間職業紹介機関(職員)	周辺企業の様子	・試用期間後に正社員として採用可能な「紹介予定派遣」で人材を紹介しようとクライアント企業に提案したが、通常の正社員を紹介するよう要請されており、優秀な人材を早期に正社員として確保する動きが戻ってきている。
		学校[大学](就職担当)	雇用形態の様子	・過去数年間空白が生じやすかった総務、経理、事務職の求人が回復しており、今後の継続的な求人につながる見込みがある。
変わらない		求人情報誌製作会社(統括)	採用者数の動き	・求人倍率はやや上昇しているが、雇用形態では正社員とよりも、パート、アルバイトが多くなっている。
		新聞社[求人広告](広告営業担当)	求人数の動き	・求人数が先月と同様、前年同月比で約10~15%くらい増えている。
		新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人件数は昨年とあまり変わっていない。 ・年末に向かってアルバイトの件数が少しは増えているが、顕著な動きはない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は増加しているが、全体の1割は臨時求人が占めていることから、年末年始商戦に向けた一時的な増加とみられる。
		職業安定所(職員)	求職者数の動き	・月間有効求職者数は、前年同月比で35か月ぶりに減少となり、求職者数の増加傾向に歯止めがかかったように思われるが、求人数は減少が続いており、企業整理による解雇者数も増加が続いている。
		民間職業紹介機関(職員)	それ以外	・中間決算期に前年比10%、実績で100億円強の経常利益の増加がみられた優良企業でも、公表はしていないが、水面下で厳しい退職勧奨をしている。
		学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・新卒採用を依頼していた県内外の各企業等からは、求人票の返送が依然として少なく、短大新卒の雇用情勢は相変わらず厳しい状況である。昨年同期の求人票受理数と比較してみても、これといった変化は特に感じられない。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	-	-	-