

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）	単価の動き	・客単価が50円上がっている。以前ハンバーグを頼んでいた客がステーキを、ドリアを頼んでいた客がハンバーグを頼むようになってきた。 ・団体の客が増えている。また、帰り際に従業員と次はいつくるというような会話を交わす客が増えている。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客が若干増加したように見受けられ、葉書などで案内すれば客の反応も早く、購買に結びつくケースが増えてきた。	
			スーパー（店長）	単価の動き	・内税になって客の買い控えが続いていたが、最近落ちついてきて、客単価が前年を上回るようになってきた。
			スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・来店客数は引き続き好調に増加傾向にあるが、さらに買上金額が前年比105.2%で、予測以上に好調に増加している。
			スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜の高騰により漬物類、総菜類なども単価が上がってきているため、平均単価、客単価とも上昇し売上高増加に寄与している。
			スーパー（販売担当）	単価の動き	・台風などの影響で全体的に売価が高くなり、買い控え現象が見られると見込んでいたが、必要な物は購入する傾向にあり、結果、売上は堅調である。
			衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・台風の影響などで苦戦した日もあったが、中盤から気候が涼しくなったこともあり、紳士物の売上が好調であり、それに伴い、客数、客単価とも上昇している。
			乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・来店客は先月に比べて確かに少ないが、売上をみると前年と比較しても良い。
			乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売量が前年比で106.1%と大幅に前年を上回った。
			乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車が相次いで発売され、この売上があるため売上額では対前年比30%増で推移している。
			乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・新商品であることが起因していると思われるが、高額車の販売が伸びる傾向が出てきている。
			自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・特別な販促を行っていないにもかかわらず、客数の減少幅が縮小してきている。月前半は100%を超えるペースで期待し、月半ば以降若干割り込んでしまったとはいえ、3か月前に比べると変化の兆しを感じる。
			観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・単価、来客数とも上向いてきている。
住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・先月の新規発売物件について順調に契約が伸びており、目標数値は達成できる見込みである。ただし、近隣の他社物件と比較して割高と見られている物件は、契約が進んでいない。			
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・相次ぐ台風の襲来で、客はファッションより家のメンテナンスに大変な状態である。		
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中旬に台風が直撃し、被害が大きく消費マインドにマイナスになっている。来街者数も低迷しており、堅調だった婦人服も動き低迷といった状況であり、堅調だった婦人服も動き低迷といった状況である。	
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・今日は、今まで苦戦していた婦人用品は前年の売上を上回り明るい兆しがみられるが、紳士用品、食品などが前年を下回る見込みで、景気自体は、何とも言いがたい状況である。 ・顧客離れ現象の一つである、カード解約が今月に入りさらに増加している。	
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・客数に変わりはないが客単価が下がっている。今まで上下揃いで購入されるのが普通だったが、最近単品買いが目立っている。	

スーパー（店長）	単価の動き	・ 来客数、点数は販売施策でなんとか前年並みをクリアしているが、税込み表示により単価を下げたまま戻せない分、客単価が落ちている。また、野菜価格が暴騰した分売上額がアップしている。
スーパー（店長）	単価の動き	・ 台風の影響のため野菜の高騰が続いており、販売数は増加していないが、売上額が20%増加で推移している。しかし、原油高のため自家発電経費が30%増加になっており、売上は伸びてきているが、経費増を勘案すると、どちらとも言えない状況である。
スーパー（店長）	単価の動き	・ 野菜の高騰で、客単価が上昇すると見込んでいたが、結果的には客単価は低下した。顧客の買いまわりが厳しくなっている。
スーパー（店員）	単価の動き	・ 相変わらず目玉商品だけは良く売れる。そのほかの定番商品は相変わらず動きが鈍い。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ 客単価が現在102.8%と伸長しており、好調に推移している。客数は98%と低迷気味ではあるが、客単価増加により、顧客の財布のひもは少しではあるが、ゆるんできているのではないかと判断している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ 既存店では対前年比でプラスだが新規の出店がなく売上額全体では厳しい。またコンビニの閉店が2、3件続いた。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ 総額表示移行時には税抜き価格で値頃感を判断していた客が、最近は税込価格で値頃感を意識するようになっており、むしろ消費税分の上乗せが困難になっている。
衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・ 高価格商品と低価格商品に分かれ、行楽シーズンということで紳士用ジャケットなど単価の高いものが出ており、まとめ買いする客も出てきている。
家電量販店（副店長）	お客様の様子	・ 商品の購入に関して、良い商品、高付加価値商品、高額商品を慎重に検討して購入されるケースが増えているように見受けられる。とりあえず買っておこうという傾向は減少している。したがって、客単価は上がっているが、数量の増加がないため、全体の数字に大きな変動はない。
家電量販店（予算担当）	来客数の動き	・ 客数は若干であるが増加傾向にある。客単価がここ3か月は上昇していたが今月は少し低下傾向にある。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 中旬以降来客数は盛り返しているが、商談時間は長くなるなどあまり力強さは感じられない。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・ 10月は新車の発売もあり販売量、来店者数をともに前年を上回ったが、既存車の伸び悩みもあり、計画には達しなかった。
自動車備品販売店（店長）	単価の動き	・ 以前より客の購買意欲は上がっていると感じられる。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ 昼の来客数は比較的安定している。夜間については、平日の来客数が依然として少ない状況が続いている。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ 客単価が、ここ2、3か月前と比べ上昇しているが、台風の影響による野菜価格の高騰により、「ここで食べておこうか」という客による、特にレタスを使用しているサラダへの注文が増加したことが要因である。
その他飲食 [ハンバーガー]（経営者）	来客数の動き	・ ディスカウント商品には反応するが、売価が戻ると客数が鈍る。
観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・ 度重なる台風被害により、キャンセルなどが多発した。
都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・ 宿泊関係は前年を上回る状況で推移しているが、宴会関係が前年を下回った。
都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・ 3か月前と比べ多少販売量は増加し、宿泊部門は堅調であるが、大口の大会関係が少なく、宴会において、前年を下回っている。 ・ 宴会、婚礼とも、受注状況はいま一つである。 ・ レストラン部門も前年を下回って推移している。

	タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建設、土木関係の客が乗ってきても良い話はない。</li> <li>・6月から代行に2種が必要になったため運転代行が増えているが、介護関係の仕事がシルバー人材の方ですることになり、タクシーの仕事そのものが</li> <li>・昼間の利用客の減少により、夜間、中長距離の利用客に当たるか否かで、売上に大きな差が出ることが多い。</li> </ul>
	タクシー運転手	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・加入契約数がここ数か月の実績から低下したままで、かつ解約も増加しており、純増加数が低迷したまま推移しており、増加の兆しが見えない。</li> </ul>
	通信会社（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・7月と比べると、利用者数の動きは前年対比依然として低下している。但し宴会などの受注は安定している。</li> <li>・県外からの集客が低下している一方で、近隣からのリピーター客は確保できており、全体的には、どちらとも言えない状況である。</li> </ul>
	テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・10月は秋の行楽シーズンであったが、天候不順により、週末の来客数がなかなか伸びなかった。</li> <li>・16年6月頃から来園者が前年度比で落ち込みはじめ、現在でも挽回はできていない。</li> </ul>
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日帰り温泉部門、温泉ホテル部門ともに、客数で見ても近年まれに見る厳しさを感じている。特に残暑と今月2度の台風の襲来など外的要因によるものと、顧客離れと思われる現象も感じており、現在月半ばより実施した会員企画で盛り返しを図っているがまだ効果が薄い。</li> </ul>
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総合展示場、イベントなどへの来場数が、前年比20%弱減少している。</li> </ul>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・イベントを打っても来場者数にあまり変化が見えにくくなつてきており、低水準が続いている。</li> </ul>
	住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・最悪期は脱しているが、主力製品が売れていないなどまだまだ悪い。</li> <li>・全体的に客のムード、購買力とも良くない。客から聞くのは悪い話ばかりである。</li> </ul>
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月の来客数は5%減、売上は前年比10%減少で依然として毎月苦戦している。天候不順と件もあるが、根本的に消費の冷え込みが激しい。貴金属、呉服を除き、ほぼ全般的に悪い。買うものがないという顧客の声もあり、新しい魅力のある商品が望まれ</li> <li>・気温が下がらず、また台風もあり客の購買意欲が今一つ盛り上がらない。客単価も下がっているよう</li> </ul>
やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メインであるブーツの販売量が3割落ちていている。また客数が落ちている。</li> </ul>
	一般小売店 [茶]（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風の影響、気温低下の遅れで商戦期間が短くなり、台風の影響で野菜が高騰し衣料品への出費が少なくなっている。</li> </ul>
	百貨店（電算担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風など天候、気温の影響から、販売量は3か月前に比べ落ち込んでいる。天候による来客数、販売量の変化を除けば、ここ数か月ほとんど横ばいの推移となっており上昇傾向も下降傾向も見られない。</li> </ul>
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・例年、商品の充実しているこの時期来店が多いのだが、来店数が若干少ないようである。</li> </ul>
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風の影響と残暑のために、冬物の売行きが良くない。</li> </ul>
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各店とも来客数が少ない状況である。</li> </ul>
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単価も非常に低く、価格自体に不信感を持ったお客様が非常に多い。よって、単純に価格が低いものが好まれる傾向が止まらない。</li> </ul>
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	
	家電量販店（店員）	来客数の動き	
	住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	

		住関連専門店 (営業担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客数は前年比96%前後、売上高も前年比95%前後で推移し、ともに先月と比べてもやや落ち気味である。</li> <li>・絨毯展などを実施したが、前年と比べ全体の売上は変わらなかった。高額商品が売れておらず、来客</li> <li>・台風の影響で多数のキャンセルがあった。</li> </ul>
		観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風のため宴会やレストランのキャンセルが多かった。</li> </ul>
		都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風のせいかレストラン企画の出足が鈍くなっており、また、ツアーの予約状況が低迷している。</li> </ul>
		旅行代理店 (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・やや良くなってきたが台風、地震で受注の伸びが止まっていて、将来も伸びそうにない。</li> </ul>
		旅行代理店 (営業担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風、地震などの先行き不安が払拭されていないため、景気が悪くなった。</li> </ul>
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・急しいという客もいるが利益が出て急がしいという様子ではない。</li> </ul>
		タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風の上陸が多かったため、顧客のホテル、旅館の出入りが、思ったより悪かった。</li> </ul>
		通信会社(社員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売数、来客数とも3か月前と比べて減っている。</li> </ul>
		競艇場(職)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・悪天候に加え、メインとなるレースがない。</li> </ul>
	悪くなっている	百貨店(売場担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・台風の影響で前月の全てにおいて90%程度で推移している。ミセスの衣料は特に悪く靴は80%、ブーツは50%といったところである。</li> <li>・正社員が減りパートが増えて、このことで販売力が減少して売上が落ち込んでいる。市内デパートも正月営業を行うなど、販売機会の増加を図るしかない状態が続いている。</li> </ul>
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月前は、猛暑の影響もあり好調であったが、今月に関しては、来客数は堅調であるが、 unnecessary 物以外は購入しない傾向がつづき 客単価が悪い。</li> </ul>
		一般レストラン(店長)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕方ないとはいえ、BSE関係で牛肉の高騰かと思えば、今度は多くの台風上陸で野菜の暴騰が見られた。当月も先月に続き台風の多数上陸で当然集客も悪かったし原価が上がる分減益となった。</li> </ul>
		ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土日の来客数も減少しているが、特に平日の利用客の減少が目につく。</li> </ul>
企業 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	化学工業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・先月と大きな変化はなく、生産量、出荷量ともに安定している。社内は全般に高稼働率であるが、デフレ圧力に加え物流費、原燃料費などの高騰により利益が上がりにくい状況である。</li> </ul>
		金属製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注量に関しては引き続き好調を維持しているが、台風のより工場がダメージを受け、生産に支障をきたし、受注量をさばくだけの工場の生産が上がっていない。</li> <li>・景気は上向き加減であるが、台風の影響で水をさしている。</li> </ul>
		電気機械器具製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特に自動車関連が好調でフル操業の状態である。</li> </ul>
		輸送業(統括)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各金融機関が集金をやめる方向であること、また手数料を取るという動きがあることから、顧客から集配についての問い合わせが多い。</li> </ul>
		金融業(業界情報担当)	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を継続している。原油高騰から樹脂原料価格の上昇が続いているが、量産効果で原価上昇現象を吸収している。設備投資、雇用とも積極的に対応中である。</li> </ul>
	変わらない	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型受注が確定し、下半期も量的確保ができる。</li> <li>・時間外労働も、高水準で推移している。</li> <li>・販売価格は、原料高騰の価格ができつつ苦慮しており、値引要請が多い。</li> </ul>

		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内製造業向けや輸出関連では、中国の自動車販売など日系メーカー向けなどへの需要が逼迫しており、依然として堅調さを継続している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・自社製品の売上は引き続き好調に推移しているが、工場側の原材料の高騰により取引先と値引き交渉してもなかなか価格が下がらず、製造原価の悪化要因となっている。
		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	・あいかわらず受注量は伸び悩んでいる。そのため新商品関係が多くなり、その入れ替えが当社の課題となっている。 ・全体的に国内販売が低調な中、売筋商品と売れない商品が顕在化してきており、在庫の増も懸念され
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・IP通信網や広域LANなどのサービス受注は順調に伸びているが、実態は既存サービスからの乗り換えが大半であるため、通信需要の母体が拡大している訳ではない。低価格路線の継続と品質向上要求の高まりなど、業界的には厳しい状況は変わっていない
		金融業（営業担当）	競争相手の様子	・近郊にマンションが2棟建ったがいずれも他県の業者の仕事で、県内の建設業は下請も含めて仕事のない状態が続いている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・家賃、賃貸料の管理をしている管理業者による家賃の滞納が一向に減らない。家賃が払えない人が多いためではないかと推測される。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・各企業とも広告に対して、特に活字媒体を中心に広告に対して消極的である。オープン、移転、求人などは最低必要なので単価は悪くないが、絶対量が昨年の80%程度である。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・公共工事関連の受注環境は、段々と悪化してきており前年同期を下回っている。又、サービス業、卸、販売業も、かろうじて前年並みの水準を保っているだけである。但し、製造業は見積りの依頼や引き合いが活発化しつつある。又、一部工務店においては、台風による被害家屋の補修工事があり、年内は忙しい見通しである。
		コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は昨年と変わらないが単価減少で売上高も減少している。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き	・度重なる台風被害により、特に事業所市場において、マットなどのレンタル商品のレンタル率が低下し、売上減少の原因となっている。また、地方では、依然として、スナックなどの飲食店での客足客数が少なく、レンタル中止、解約が止まらない状況
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・台風の影響で操業日が減少し、また水揚げも減少した。良かったのは小型イカ釣り船程度である。
		繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・秋になるとコートの販売時期だが荒天のため来客そのものがない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増大しているが原価が高騰し、にもかかわらず価格の値引きを要求されている。
	悪くなっている	建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間工事においてデベロッパーの発注が主であり、価格面が非常に厳しく、受注に結び付けることが困難である。事業計画予算が段々厳しくなっており、発注側と受注側の金額差が大きく、契約が成立しにくくなっている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・非正社員という人材を供給する側としては、求人数に応じきれないくらいの依頼が続いている。しかしながら、大手企業を中心であり、中小企業はまだまだといったところである。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・補充型の採用から新規事業、プロジェクト発足のための増員採用というケースが増えてきた。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・企業側の有効求人数及び倍率が、広島県、中国地方とも新卒者においては、若干ではあるが増加している。中途採用についても、正社員に限らない雇用形態、派遣、契約型、パート、アルバイトを合わせて、求人の枠は増えている。各企業の堅調さが現れた結果だと思われる。

	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数が前年同月に比べ大幅に伸びてきている。
変わらない	求人情報誌製 作会社(支店 長)	求職者数の動 き	・求人数は引き続き多いが、横ばいといったところ である。求人内容の業種、職種、雇用形態について も、大きな変化は感じられない。
	職業安定所 (雇用開発担 当)	求人数の動き	・求人は全体的に横ばい状況にあるが、卸小売業 サービス業においては、採用に一服感が感じられ る。 ・現状ではあまり目立った動きはないが、徐々に正
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・IT産業関連の企業から新規展開に伴う大量の求 人があったほかには動きはなく、全体では横ばいで 推移している。
	民間職業紹介 機関(職員)	雇用形態の様 子	・申告所得が約5億円弱の優良製造業において、現 場の製造責任者(役員)の考えでは能力のある若い 人を正社員として採用して熟練技能者に育てて技術 の継承を図りたい考えを持つが、経営トップは派遣 社員で人件費削減となる道を選択している。
	学校[短期大 学](就職担 当)	求人数の動き	・相変わらず一部の福祉系専門職を除く求人受案件 数は足踏み状態が続いており、それ以外の、特に一 般職系に関しては新卒労働力の需要が少ない状況が 感じられる。地域各企業の人事担当者からは、景気 の先行きがまだまだ不透明なので新卒採用は慎重に ならざるを得ないことと、労働力不足は当面のあい だ人材派遣を以って補わざるを得ないとの言葉が多
やや悪く なっている	職業安定所 (職員)	求職者数の動 き	・大幅な企業整理が続いたため、求職者が増加して いる。反面、求人数が減少傾向であり、そのうち 2、3割が、派遣、請負、臨時求人となっている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・新規求人が以前ほど伸びなくなり、求人件数が前 年を上回る件数が最近低下している。
悪く なっている	-	-	-