

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	競艇場（職員）	・1月に正月レースがあり、また全国で券が発売されるレースも開催する。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・長時間スーパーやコンビニ競合の出店もないことから、11月も好調に推移しており、来店客の戻りや客単価からの判断から、財布のひもも今よりも少しずつ緩くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・2005年3月までは各社の新型車攻勢が活発になると予測されるため、今の状況がしばらく続くと思込んでいる。不安材料としては、円高の進行、鉄鋼のひっ迫などが挙げられる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ここ数か月の動きから判断すると、悪いながらも底を打った感がある。緩やかながら来客数の動きも回復基調にあるし、高額品の動きも底堅く若干回復傾向にある。
		都市型ホテル（従業員）	・忘年会の予約は前年より多いが、前年も正月明けに落ち込んだので安心はできない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約がレストランも宴会場も好調である。
		旅行代理店（営業担当）	・自然災害など支障がなければ必ず伸びる。
	変わらない	一般小売店〔靴〕（経営者）	・来月からバーゲンのシーズンに入り、売上単価が落ち込むためあまり良い期待はない。
		一般小売店〔100円商品〕（店員）	・近くのスーパーが改装して今客が流れているが、落ち着けば上向く。
		百貨店（販売促進担当）	・12月はお歳暮、1月以降は冬のセールと大型商戦が続くが、お歳暮については法人の実収減、セールについては生産量の絞込みのため商品不足が懸念され、大きな期待は持てない。
		百貨店（売場担当）	・紳士服などに下げ止まり感がみられるが、こうした動きが景気回復のけん引車になるという雰囲気ではない。
		百貨店（売場担当）	・コートなどの重衣料が動いていないので、これに係わる冬物も動かない。ミセスの買い控えが目立ち、このままセールに流れられると思われる。その意味ではセールは盛り上がる可能性が高いが、その後の2月から3月の新作の動きも沈滞するのではないかと懸念している。
		百貨店（購買担当）	・このまま野菜関連の高騰が続くと、衣料品関係は二の次になる可能性が高く、憂鬱を感じている。
		百貨店（営業担当）	・天候不順により、野菜や卵などの食料品が高騰しており、よほど寒さが増さない限り、衣料品需要の伸びは望め
		スーパー（店長）	・年末に向けても野菜、卵などの高値は続き、客は必要なもの以外は購入しない傾向が続いている。またお歳暮商戦の状況もあまり良くない。
スーパー（店長）		・販売点数などについては、全体的に上がってきているが、先行き不安感は顧客の行動から若干見受けられ、この状態は今後も変わらない。	
スーパー（店長）		・客数は徐々にではあるが改善傾向であるが、今のところ暖冬のため、冬型商材の動きが前年比80%程度と、非常に悪い冬場商戦となっており、この気候が続けば、売上のほうもかなり苦戦する。	
スーパー（店舗運営担当）		・年末商戦を控え、各社ともイベント性よりも価格を下げる傾向にある。よって、特売品などの買い回りが増えてくるのが予想されるため、買上点数、客単価ともに現状維持が続く。	
スーパー（総務担当）		・青果物の価格が高止まりで落ち着いてきており、年末に向けて売上前年比5～6ポイント上昇で推移するのではと見込んでいる。	
コンビニ（エリア担当）		・今後も食料品、雑貨などは期待できないが、コンビニの主力商品である飲料、弁当などは堅調に推移する。	
衣料品専門店（地域ブロック長）		・高額商品も動いており、消費者の購入単価が上昇している。	
衣料品専門店（地域ブロック長）	・高額商品を購入する消費者と、低額商品を購入する消費者の二極化が今後も進展する。		

衣料品専門店（販売促進担当）	・暖冬ということと、バーゲン待ちもみられ、プロパー商品が苦戦する。
家電量販店（店長）	・先行きが不透明ではあるが、年末にかけてメーカーの戦略や、クレジットカードによる長期支払方法が利用可能であるため、多少薄型テレビの売上に変化がある。
家電量販店（副店長）	・ボーナスを見込んだ前倒し購入の動向がさほど感じられない状況から判断して、一気に良くなるとは感じられない。無理をしてまで大きな買物はしないという傾向は、まだしばらく続きそうである。
家電量販店（予算担当）	・来客数が上昇傾向にあるが価格に対しては依然厳しい。
乗用車販売店（サービス担当）	・新型車効果が今一つであり、前年比も良くない傾向が今後も続く。
高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、正月期間の個人利用予約状況が、あまり良くない。
一般レストラン（店長）	・牛肉だけかと思っていたら、今度は鶏肉も入荷困難な状況らしく、調理済み唐揚げを入荷しなければいけなくなる。先行き不安な材料ばかりである。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・野菜、肉の高騰などで食費は削られる方向にありディスカウント商品に人気が集まり、単価が伸びず売上は前年並み、利益は減少傾向にある。
観光型ホテル（総務担当）	・年末を迎え、販売量自体は多少増加するが、主力商品である婚礼に関しては、少子化の影響が出始めており苦戦す
観光型ホテル（スタッフ）	・3か月後の予約状況を見ると低迷している。
都市型ホテル（経営者）	・1月2月の宿泊予約率が前年同日比で2 - 5%悪化している。宴会関係も新年会予約状況も前年と比べ悪化している。
通信会社（社員）	・販売量の動きから変化は少ないと予測している。県内で市町村合併が進んでおり、それに伴う機器販売、サービス販売など一時的な増加がみられる。
その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	・温浴業界の拡大化に伴い日帰り温泉はますます競争が厳しくなっており、収益にも大きな影響が出ている。温泉ホテル部門は例年通り年末年始は満室の予約状況だが、その先の予約状況は非常に悪く、ぎりぎりになるまで予測が立てられない。
設計事務所（経営者）	・住宅のリフォームは増えているが、官庁の仕事が減っているため総合的には変化がみられない。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・商店街に来客が減少し、商店街としては回遊性が失われつつあり、今後ますます難しくなっていく。
商店街（代表者）	・年末売上の会合にも元気がない。
一般小売店〔茶〕（経営者）	・年末に向かって良い商材がない。地震などもあり、雰囲気も暗くなっている。
スーパー（店長）	・町内にディスカウント店が新しくできたため、苦しい戦いを強いられており、今後も苦しさが増してくる。
コンビニ（エリア担当）	・来年早々新規の取引があるが、それまでは厳しい状況が続く。
乗用車販売店（販売担当）	・3か月先は新車の効果もなくなり、またこの反動もあり、この消費不況の中、前年並みの水準が維持できるか見通しが立たない。
自動車備品販売店（店長）	・ここ3か月ほど客単価が非常に低い状況で推移している。今後も客単価が上がるとは考えられない。また暖冬のため今後も冬季商品の売行きが非常に悪くなる。
住関連専門店（営業担当）	・全体的に客数が落ち込んでいるということと、平均単価が低下していることが挙げられる。また、来年に競合店の出店が予定されているため、消費者の買い控えがある。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・最近天気の良い土日、祝日も来客数が落ちている。大型商品も当分なく、しばらくこの状態が続く。
旅行代理店（経営者）	・受注状況が良くない。12月は前年比70%であり、これからどこまで伸びるか極めて不透明である。
住宅販売会社（総務担当）	・新規の発売予定物件がないため、既存物件への来場者数は減少が予想され、契約自体も伸び悩む。
住宅販売会社（従業員）	・少なくなってきた来場者の購買意欲も薄いため、受注も約2割減となっており、お客様も慎重に動かれている状況がうかがえる。

	悪くなる	商店街（代表者）	・郊外型の店舗新設、増床などがあり、店舗の閉鎖、移転が相次いで、商店街自体の活気が薄れている。それに伴い街を歩く人の流れがなくなってきている。商店主自体が変革しないと根本的な商店街地盤沈下は止まらない。	
		百貨店（売場担当）	・売上の前年割れが続いており、今後売上が上がらないと前提とした経営が求められ、大胆な経費削減、リストラを含めた方針が再開される。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が前年、前々年と比べてもかなり落ちている。	
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・現在140%操業の工場がある。顧客より更に増産の打診がきており、対応に苦慮している。	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	化学工業（総務担当）	・販売先が円高の影響をじわじわと受けている様子であり、来年度は受注に影響を受けそうである。	
		窯業・土石製品製造業（総務総務担当）	・生産水準が大型案件の受注があり、下半期は高水準の見込みである。 ・時間外労働も高水準の見込みである。 ・販売価格は、原料高騰の価格転化ができず苦慮している。	
		鉄鋼業（総務担当）	・原油高や円高など不安定要素はあるものの、しばらくは現状の状態が続く。	
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先からの受注は今後も好調に推移していくものと予測しているが、原料に関しては年末にかけて上昇するのではという相場の読みもあるため、懸念材料として注意を払っていく必要を感じている。	
		建設業（経営者）	・製造業などでは設備投資が上昇すると考えられているが、価格が低下したままであり、この地域、この業種においては回復の兆しはみられない。	
		建設業（営業担当）	・民間工事においては、やや土地の動きが出てきたので今後、発注量は増えると見込んでいるが、事業計画における工事金額は厳しいため受注に結び付けるのはまだまだ難しい。	
		輸送業（統括）	・仕事量は増えているが、現行既存の顧客の値引要求にこたえるためには、今後2、3か月はかかるものとみられ、収入的には現状維持が続く。	
		通信業（営業企画担当）	・インターネットを主役としたIT需要も伸びが鈍化しており、関連製造業界の好況が継続するとの見込みも立たない。	
		金融業（業界情報担当）	・足元の受注は高水準だが、米国、中国とも景気の減速感が強まる中で原油高・円高が輸出の足かせとなる懸念が大きい。今後数か月先の景況感是一段と不透明さを増している。	
		金融業（営業担当）	・建設業は相変わらず仕事が少ない。民間工事は他の地区の業者の進出が著しく、宇部のマンション工事を下関の業者が落札し、下請も引き連れてくるなど少ない仕事の奪い合いになっているが、3月までには何とかなるのではと業者の間では話し合っている。	
		会計事務所（職員）	・今年の冬物商戦は、夏場よりやや活気にかけるという見通しをする事業者が多い。またどの業種の経営者も、ふたを開けてみないと分からないと思っている人が多い。	
		コピーサービス業（管理担当）	・年度末特需に向けての動き出しを期待したいが、実状は商談件名が上がって来ていない。	
		その他サービス業 [清掃具レンタル]（情報管理担当）	・今期累計にて、前年並みの売上が確保できる見込みである。 ・レンタル商品は家庭仕様企業仕様ともに苦戦したが、新規事業で補えた。 ・家庭仕様商品において、新商品の環境に優しい商品が好調に推移しており、受け入れられそうである。	
		やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今の時期本来ならば忙しいはずなのだが、今年は忙しさが見えてこない。広告や販売促進活動などとしてはいるが、その手ごたえが感じられない。
			鉄鋼業（総務担当）	・原材料や原油価格の高騰による、景気の後退が心配される。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・原材料の高騰により、今後、生産コストに多大な悪影響を及ぼす。		
	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が減少する見込みである。		
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・材料価格の値上がりの上、受注価格の引下げ要求に応じなければならない状況にある。		

雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関 (職員)	・下降している業界(建設系)からも昨今急激に依頼が増えている。
	やや良くなる	人材派遣会社(支店長)	・派遣、職業紹介、紹介予定派遣と企業からの需要の増加傾向は確実に続くであろうし、また、登録者も確実に増え、供給も安定しており、この好循環は緩やかながら続いていくとみている。
		求人情報誌製作会社 (支店長)	・企業の業績見合いだが、好決算の見込みが付けられる企業や、新卒採用数が当初計画に届かなかった企業などが、年度末に向け、人員強化するのではないかと推測している。
		職業安定所(職員)	・来春卒業する高校生向けの求人募集が前年比で大幅に増加していることから雇用環境に改善の傾向がみられる。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・人材派遣の需要は相変わらず堅調にある。特に年末の人材需要も活発だが、短期的な要請である。企業の人材需要は即戦力中心で依然としてシビアである。
		求人情報誌製作会社 (担当者)	・一部の業種では採用が活発であるが、全体をみると波がある。
		職業安定所(職員)	・求人数はかなり増加しているが、12月に小規模な人員整理を計画している企業もあり、大幅な雇用情勢の改善とはいえない。
		職業安定所(雇用開発担当)	・景気の上昇に伴う求職者の減少が続いているが、事業主都合離職者が低下しリストラの一段落がうかがえる。また転職希望など、自己都合離職者の割合が上昇しているがそのことについては分析が必要である。
		学校[大学](就職担当)	・求職者に対しての求人件数は十分であるが、これ以上の好転兆しは今のところみられず、今後、現在の求職求人状況が続く。
		学校[短期大学] (就職担当)	・昨年度のデータと比較すると、地域からの求人件数は昨年度並みに推移する見込みがあるものの、求人数の全体では減少する。雇用の増加や地域経済の好転化につながるニュースも乏しく、良質な求人を求める学生には、なお一層の厳しい環境が待っていることが予想される。
やや悪くなる	民間職業紹介機関 (職員)	・好調な自動車部品メーカーでの「レベルの高い技能者」の求人が正社員から契約社員の求人に変更になった。	
悪くなる	-	-	