

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	スーパー（経理担当）	・広島県は自動車製造業関係の影響で景気が上向くと予想される。
	変わらない	百貨店（購買担当）	・売上が低迷すると必ずセール販売が多くなるため、安い物しか購入しないという傾向が見られる。このままの状態が続けば、定価販売が難しくなってくると考えられる。
		百貨店（売場担当）	・バーゲン商材においてもこれといった物がなく、春物のスタートにおいても消費者の購買意欲を喚起する商品群が見当たらないため、相変わらずの苦戦が予測される。
		百貨店（売場担当）	・大きなヒットアイテムやトレンドの動きがなく、消費者の購買意欲が増加する要因がない。
		スーパー（店長）	・売上の低下を防ぐため他社との価格競争が激しく、良くなる状況にない。
		スーパー（店舗運営担当）	・牛肉、卵などの原価が高値で推移しているため、売上が無理に伸ばすことだけを考えると利益を圧迫する傾向が懸念される。したがって、攻めの商売ができないため当面は現状が続く。
		スーパー（管理担当）	・客数は問題ないのだが客単価が低い傾向なので、良い傾向にはない。
		コンビニ（エリア担当）	・景気は徐々に良くなっているが、流通業界では支出控えの傾向がある。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・二極化で客単価は高くなっているが、全体的に客数が減少している。消費者の購買意欲が低下している。
		家電量販店（副店長）	・今月は来客数、販売量ともにやや上昇しているが、1月、2月の前倒しという感じが非常に強い。好況感からではなく、とりあえずボーナスも出たことだし何か買っておこうという感じがうかがえる。
		乗用車販売店（営業担当）	・1月の初売り期間から3月の最需要期にかけて、来客数増を期待したいが、今現在の顧客の購買意欲の低さを考えると、あまり期待できない。
		自動車備品販売店（経営者）	・自動車製造工場の火災及び暖冬がどこまで影響するか予断を許さない状況である。顧客の購買の状況は底堅いものがあり、先行きについては楽観視できない。
		自動車備品販売店（店長）	・暖冬であり冬季商品（チェーン・スタッドレス）が全く売れない。それ以外の商品では消費者の購入意欲が少し出てきている。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・暖冬のため冬物が売れなかったため春物が期待できるが、郊外店の開店やリニューアルオープンのため都市部の来客数、販売量には期待できない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・例年の1、2、3月と比べると今期は予約が増えているため、景気の状態は変わらないか、もしくは上向いてくる。
		都市型ホテル（経営者）	・客室の稼働率が悪く、また飲料の売上の動きも悪い。
都市型ホテル（総務担当）	・税率の上昇や先行き不安感などから個人消費が減少す		
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は順調であるが、婚礼は不調であり、宿泊数などの回復は見込めない。		
通信会社（企画担当）	・宿泊客は、団体旅行が減少し個人旅行が増加しているため、間際にならないと予約が入ってこない傾向にあるが、昨年と比べて実績にはあまり変化がない。		
通信会社（企画担当）	・来年以降、ADSLの動きはピークを越して、逆にFTH拡大への動きが都会部から徐々に出てくると思われる。販売量についての変化はないが、商品単価では徐々に上昇する方向が見えてくると思われる。ただし、2～3か月後では、まだ動きとしては「良くなる」とまで言えない状況が続くと判断している。		
テーマパーク（財務担当）	・暖冬のためスキー客を取り込むことが可能であり、ほぼ変わらない。		
設計事務所（経営者）	・今後、新しい動きがあるとは思えないし、消費者の動向を見ても改善している点は見られず、このまま推移していくか若干悪くなると予測している。		

	住宅販売会社（経理担当）	・2～3か月前の発売物件はモデルルームへの来場者が減少し、契約数も低下している。竣工済の物件も値引して販売活動をしているが契約数は伸び悩んでおり、当分このままの状況が続くと思われる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街自体の力がなくなってきており、購買額及び来客数ともに減少傾向にある。それを打開する施策もない状態である。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・販売不振に加えて、印材の象牙の価格や、石油関連の材料費が上がっている。
	百貨店（販売促進担当）	・1月から始まる冬のセールについても、単品購買の強まりによる単価ダウンが懸念され、大きな期待は掛けられない。
	百貨店（売場担当）	・冬物の衣料品・雑貨の売上が不振だったためクリアランスの在庫が多く残っているため、1月は瞬間的に売上が上昇すると予想できるが、長い目で見た場合在庫が多いということは新商品の入荷が少なく2月、3月と売上が落ち込むことが予測される。
	百貨店（売場担当）	・来客数が前年を下回っており、景気が上向きになる要素が全く見当たらない。
	スーパー（店長）	・増税の話題もあり消費者心理としては購買意欲が更に落ち込んでいく。
	コンビニ（エリア担当）	・年末という催事時期ゆえに顧客の購買動向は日常とは異なる部分も多く当月は堅調な推移となったが、基盤商品を中心に客単価は低下傾向にあり、今後状況はやや悪化する。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・冬物の動きが悪いまま年を越すため、処分体制に入らなければならないが、値下げの総額が大きいいため冬物での利益が取れない。
	乗用車販売店（経営者）	・広島県の景気状況もかなり脱却したかと思っていた矢先、自動車製造工場の火災事故が起こり先行き不安な材料があるため今後の動きは不透明である。
	乗用車販売店（統括）	・一つ一つ丁寧な商売で更に利益を残した商売をしていかなければならないが、絶対数の不足は否めない。また、納期遅れや商品の品質自体など不安材料もあり、ますます厳しくなっていく。
	住関連専門店（広告企画担当）	・単価のダウンは本年一年中感じていたことであり、変化がみられないどころか、ダウン傾向が止まらない。
	その他専門店〔時計〕（経営者）	・30代、40代、50代の消費者による買物の動きが少ない。この年齢層が一番単価の高い物を購入してもらえないのに、20代の若い人による売上が多く、単価が伸び悩んでいる。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・費用をかけなければ売上を達成できない状況が今後も続いていく。
	悪くなる	通信会社（通信事業担当）
競艇場（職員）		・今月に関しては中旬に全国発売で最も大きなレースがあったのに対し、2、3か月前にはメインとなるレースがないため売上上昇は期待できない。
その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）		・この半年の動きは、ぎりぎりを保っていたがここに来て更に悪化する傾向を見せており、また日々の営業状況に明るい見通しを感じる場面も少なく、いまだかつてないほどの危機意識をもっている。
住宅販売会社（従業員）		・住宅取得減税の期間短縮等により、より一層お客様の購買意欲をかきたてる要素が少なくなってきた。
商店街（代表者）		・先月はお歳暮シーズンだったため、ある程度の売上を期待できたが、例年1、2月は売上自体が非常に悪い上景気の悪さに左右され、売上不振の状態が悪化する。
商店街（代表者）		・需給バランスが崩れている状態が続いており、中小小売業には厳しい状況である。
スナック（経営者）		・消費税のアップや地震など世界的な不安要素が多いため、消費者が節約しすぎる傾向にある。たばこやビールの値上がりなども消費者の出し渋りに関係がある。
企業動向関連	旅行代理店（経営者）	・暖冬や台風などの影響のため1、2、3月の受注が前年の70%程度であり、これからどれだけの受注が見込めるか不透明な状況である。
	建設業（営業担当）	・債権処理における、土地及びビルの流動化が進み、多少受注につながる案件が増加すると予測している。

	不動産業（経営者）	・1年のうちで1月の後半から3月の後半にかけてが最も部屋・事務所・店舗の移動が多い時期であるため、今後3月にかけては売上上昇がやや期待できる。	
	その他サービス業 〔清掃具レンタル〕 （情報管理担当）	・新規事業が好調であり、苦戦部門を補っているため前年売上を超えることができる。	
変わらない	化学工業（総務担当）	・経費節減や業務の合理化・効率化等の社内体制の整備により少し利益が出るようになったが、依然として物流費や原燃料費高騰の影響を受け収益面での景気回復は厳しい状況である。今後は、原燃料費については石炭税等が収益に影響することが考えられる。	
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大型案件があり、生産水準は高水準である。	
	金属製品製造業（総務担当）	・原材料費の高騰が足かせである。	
	輸送業（統括）	・受注量の高い水準は維持されるが、原材料の高騰により、差し引きゼロである。	
	輸送業（統括）	・新しい紙幣が出て2か月がたつが、思ったほど新しい紙幣が出ていないため新旧の紙幣の仕分け作業も少なく、今後もこの状態が2、3か月続くと思われるため仕事量が増えるとは予測できない。	
	通信業（営業企画担当）	・大企業の通信網整備は一段落したように思えるが、中小規模の場合、まだ本格化しているとはいえない。値下げや新たな低価格商品の提供を求められる情勢は当分続く見通しである。	
	通信業（社員）	・現在の営業展開においては大変厳しい。今後2～3か月後に景気好転に向かうとは思えない。グループ会社経営面でも大変厳しいものがあり、より一層の効率化と売上が求められている。4月以降の受注を念頭に種まきをしたい。	
	金融業（業界情報担当）	・生産水準は引き続き高水準が見込まれるが、主要受注先の火災による減産影響が懸念される。原油・為替相場も不安材料が払拭されず、今後数か月先の景況感是不透明である。	
	会計事務所（職員）	・現在順調な売上を確保している製造業も、原価が徐々に上昇してきており、その影響を受け始めている。特に、材料面のコストは、鉄やアルミ、ステンレスの価額が5割以上上昇している。また、軽油等の燃料費コストも上昇しており、今の状況から好転するのは厳しい。	
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・原材料の高騰による生産コストの増大は続く判断している。	
	コピーサービス業（管理担当）	・今月と比較すれば2～3か月先は年度末なので、特需の関係で良くなるが、前年の年度末と比べた場合は悪くなると予測している。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・顧客の災害により絶好調から反転し、大幅な操業・売上の減少が確実である。	
雇用 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・新年度の求人数は前年度より増加しており、求職者も安定して就職活動ができると見込んでいる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は拡大傾向にあり、活用する業種や職種が多様化してきている。しかしながら、スタッフ不足は深刻化しており、即戦力を求める企業ニーズに合う人材をマッチングすることが困難になっている。この傾向は今後2～3か月は続くものと思われ、受注残を消化できにくい状態と予測している。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・年度末までの見通しは悪くなく、人員強化の動きは、当面継続する。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・採用計画は持ち上がるが、実行はされない場合が多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例えば土木関係においては仕事が多くて忙しいのだが、利益が上がらず収益につながらない状況にある。このような状態は今後も続くと思われ、今後景気が良くなるという即断はできない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・年度末にかけて、数社の人員整理の見込み状況がある。
		職業安定所（職員）	・学卒に関しては、求人数、就職率ともに順調に推移している。
	職業安定所（職員）	・新工場移転にともなう大量求人も一段落したため、求人全体でもししばらく横ばいで推移していくとみられる。	

	民間職業紹介機関 (職員)	・自動車関連の好調は続くと思われるが、自動車製造工場の焼失が大きな痛手となり、関連部品メーカーへの影響は避けられない。
	学校 [短期大学] (就職担当)	・一部の中・大手企業では、求人対象を既に2006年3月卒業者に移しており、2005年3月卒業者への求人や採用内定が大幅に増える見込みは薄くなった。期待していた地元大企業の大型プロジェクト受注による地域への波及効果や、大型量販店の相次ぐ出店による求人増なども現在のところほとんどなく、景気の先行きは全く不透明である。
やや悪くなる	人材派遣会社(支店長)	・自動車製造業や中国がらみで良くなっていたという「ムード」だけ先行しており、実態とかい離してきてい
	求人情報誌製作会社 (支社長)	・円高のため、更に状況は悪化すると考えられる。 ・採用に関しては回復の兆しがみられてきたが、それが閉ざされるおそれがある。
	職業安定所(職員)	・年度末にかけて、サービス業において施設の閉鎖や廃止はあるが開業の予定は全くない。
	民間職業紹介機関 (職員)	・地場中堅物流業者のフォークリフト等の求人が契約社員から2か月更新の派遣社員に変更になった。
悪くなる	-	-