

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	一般小売店〔茶〕（経営者）	・社員の動きがなんとなく明るく、活発になってきたように感じる。ただし今までが落ち込んでいたので、なんとか前年対比100%クリアが、当面の目的である。		
		スーパー（店長）	・競合店が1店舗撤退したので、その分の客を今残っている店舗で取り合うようになり、従って幾分かは実績も上昇する。		
		スーパー（店長）	・ここ数か月、段階的に販売点数、客数、売上いずれも、前年比107あるいは106%と伸びてきている。今後もこの状況は続く。		
		スーパー（店長）	・傾向としては一品単価下落よりも、客数増、買上点数アップの影響の方が強くなる。		
		コンビニ（エリア担当）	・競合相手とのパイの取り合いなど悪い材料は出尽くして、今月下げ止まった感じである、消費者も値ごろ感があればついてくる。今年の夏場は、盆、夏場製品も順調に去年並に出しており、また新規店も秋口からあるので、若干良くなる。		
		百貨店（営業担当）	・暑い天候が続く夏物商材の売れ行きが堅調である。クールビズも低迷していた紳士衣料の購買を刺激している。		
		家電量販店（店長）	・季節ものが非常に好調で、除湿機関係、冷蔵庫、洗濯機関係の好調さが当分続きそうである。季節任せになるが、今期については暑さという部分で助かっている。若干良くなりつつある。		
		自動車備品販売店（経営者）	・嗜好品的要素の強い商品は別にしても、実需・補修品のものは堅調に推移するようになってきており、回復傾向にある。		
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・各社、夏のボーナスもかなり前年に比べ上がっていることもあり、5、6月の父の日と母の日の購買も調子が良かったので、今後も期待できる。		
		一般レストラン（店長）	・予約が早めに入ってきている。若い方の来店が目立つ。カードの支払いが多い。		
		スナック（経営者）	・岡山で国体があり、期間が2か月半あるため、いろんなことで動きがみられる。頑張ろうとか総決起集会とかそれに関連したことで少しづつは忙しくなっている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みになると家族単位のレストランの利用や宿泊の利用が増え、また広島市の被爆60周年の関係で宿泊の予約も好調である。		
		通信会社（企画担当）	・光ファイバーを含め、単価が高い商品への関心度が高まってきている。		
		通信会社（販売企画担当）	・新商品が続々登場することから、少しは上向きになる。		
		競艇場（職員）	・8月中旬の盆レースで集客及び販売量の増加、8月後半から9月初旬にかけての本場レース及びナイターレースの併用発売による集客効果が期待できる。		
		美容室（経営者）	・今年は創業50周年の企画を年を通してやっているもので、まだ7月、8月、9月と連続企画を打っていくので良くなっていく。		
		住宅販売会社（経理担当）	・大型の新規発売物件が予定されており、全体的な契約戸数の増加が期待できる。		
		変わらない		商店街（代表者）	・グロスの数字は良いが、各個店に関しては大分苦しんでいるので変わらない。
				百貨店（営業担当）	・晩夏から秋口になっても残暑が予想され、高単価の品や秋物の動きが期待できない。
				百貨店（販売促進担当）	・今後、中元、セール商戦のピークを迎えるが県・市町村の給与ダウンも始まり、大きな期待は掛けられない。また、クールビズにより紳士のスーツの動きも悪く、単価ダウンは必至である。
百貨店（売場担当）	・全体としての売上は、前年を下回る状況に変わりがない。今から始まるお中元商戦に対しても、相当厳しい予想がされる。一般の客の来店はさらに減少する。				

百貨店（売場担当）	・3月、4月、5月と前年を客単価、客数とも前年比をクリアしていたが、今月に入り、平日の客単価、客数が一挙に減少していき、バーゲンが前倒しになっていって、秋物の投入が少し早まる見込みである。景気がよくなるという話もあるが、ボーナスカット、給料が下がり景気が良くなる様子が伺えない。
百貨店（購買担当）	・ヤングゾーンでは春夏キャミソール等のヒットアイテムが出たお陰で、売上も順調に推移し、秋冬としてのヒットアイテムがみえてくれば、このまま継続して順調に売上も推移していく。しかしセズンでは依然ヤングゾーンのように、衝動買的な購買意欲はない。
スーパー（店長）	・競合各社、売上客数の確保の為に、ディスカウント店もより超特価でのチラシ導入等、価格競争がより厳しさを増し、それによる客の買い回りは続く。
スーパー（店長）	・当店の商圏内にまた競合店が1店舗でき、客数のほうの伸びが若干止まってきている。買い上げ点数は若干伸びてきているが、客数のダウンが見込まれるので今の現状を維持するのが精一杯と考えている。
スーパー（店員）	・とても暑い日が続いているので、ジュース、ビール等は順調に出ているが、基本的な客の買い方はあまり変わっていないので、引き続き単価を上げるのは難しい。
スーパー（管理担当）	・売上げは落ちているが、TVで放映されたダイエット食品の売れ行きが非常に好調だったことなど、上向きになる兆候もある。ただ、全体的には大きな動きはない。
コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもの堅い状態は続くと思われるし、昨年のような猛暑も期待できない。
衣料品専門店（販売促進担当）	・メンズの方は、気温の変化とともに客が動くが、レディースの方は、バーゲン待ちとか、割引のダイレクトメールを待っているとかが多く値段に敏感になっている。
家電量販店（予算担当）	・依然として薄型テレビが好調に推移すると思われるが、全体的に単価の下落が続いているため、売上に変化はない。
乗用車販売店（店長）	・ボーナス商戦を控えているが、客の動きが鈍くなっている。
乗用車販売店（統括）	・ボーナス、決算と続くし、商品もでるので話題もありこのままの活動をしていけば現状は維持できる。単価は上がってきているので個人レベルでは景気は良い。
乗用車販売店（販売担当）	・顧客の購買意欲が、現状より高くなる要因も見当たらず、2、3か月先も厳しい売上の状況が続く。
住関連専門店（営業担当）	・3か月くらい前からじわりじわりと客数の減少があり、大体1割減位となっている。去年と比較した場合同じ内容でも1割位落ちている。競合店が出来たところから少し下がってきていて、1割減で止まっているのでこれから下がることはないと思うが、当然上がることもなく、このままの状況で動く。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・リニューアルオープンに伴うオープン景気も一段落するのではないかと。しかし、夏休みで土日来店も増加する。
高級レストラン（スタッフ）	・この先の予約状況も特に変わったことは無く、あまり多くない状況は続いている。法人関係の予約がやはり少ない。
観光型ホテル（スタッフ）	・客数はさほど変わりはないが、団体客層が少なくなり、ファミリー層の客が増えるため若干の消費単価が少なくなる。
都市型ホテル（経営者）	・客室部門においては、愛知万博の影響に加え、前年8月はインターハイ、9月は大会、学会が多かったことから両月共に前年を下回る見込み。料理飲食部門においても、宿泊客のレストラン利用の大幅減が予測されるため、6月同様厳しい状況となる。
都市型ホテル（従業員）	・宴会で、周年パーティーを実施する企業が復活する兆しがあるものの、一般宴会の規模や単価は依然として厳しい。
都市型ホテル（総務担当）	・婚礼や宴会の受注状況は今一歩であり、今後2～3か月の短期間で好転するとは思えない
タクシー運転手	・タクシーに限っていえば、約700台の増車と周辺の町からタクシーが仕事が少ないため、市内に出てきているため、実際は1000台以上市内でタクシーが増車しているのと同じであり、景気が上向くとは思えない。
タクシー運転手	・松江市においては、大きな産業は無く観光資源が頼りであるが、他県からの観光客が極端に減少している。

		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しは見えないまま、推移している。良くなる兆候も見えない。
		テーマパーク（財務担当）	・現状は収支的にはまずまずの数値を保っているが、夏休み等は、猛暑や水不足も懸念され、また愛知万博の影響も考えられるため、良くなる要因はない。
		美容室（経営者）	・このままいろいろ安売りの店とか増えてくれば、やはりそちらに客が流れてしまうので、あまり良い感じは持てない。
		設計事務所（経営者）	・建築関係においては、設備投資が非常に停滞しており、この建設・設計業界の方々は将来の先行きが非常に見えづらい状況に陥っている。
		設計事務所（経営者）	・当県の実質財務破綻状態では、お金が回らない。地方の経済は、ますます苦しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・受注量、来場者数が、多少上向きになってきたとしても、原価が徐々に少しアップしてきており、利益を出すに至らない状況にある。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・需給バランスが崩れている上に、大型店が、スーパー、ショッピングセンターを始めどんどん出店している。売上高のトータルは変わらないかもしれないが、売場面積が何10%も増えているわけで、非常に中身の薄い商売になっている。需給バランス、需要と供給の関係が一致しない限り景気の先行きは良くなりようがない。
		商店街（代表者）	・空梅雨で早くもバーゲンに入るところがあり、8月になってくると、もう売れるものがなくなってくる。
		商店街（代表者）	・とにかく街に来店がほとんどない。特に日曜祭日は、大型店ができたせいか本当に誰も来ない。今後どうなるのか大変危惧している。
		商店街（代表者）	・大型店の新規参入により大型店同士の叩き合いが始まり、その影響が心配である。
		百貨店（売場担当）	・再び中規模な問屋に企業の吸収合併などが起こっており、業務縮小の方向へと進んでおり、地方への商品供給が非常にタイトになる。
		スーパー（店長）	・8月、9月になると今現在野菜の早採りによる相場安が品不足という形であらわれてくると予想される。葉もの中心に非常に高値になり、客の購買意欲を若干削ぐのではないか。ただ気温が暑い場合は夏物商材の動きが非常に良くなり、買上げ点数アップにつながるが、ただ、全体的には若干食費の構成は落ちてくるので、悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・将来の増税が不安であるとの世間話を、特にサラリーマンから良く耳にする。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温の高低の動きで、多少のずれはあると思うが、トータル的には例年と比較して販売量が落ちている。今後もその動きは変わらない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・「いいもの」を買う方と「安ければOK」という方の差がはっきりしてきている。比率は「安ければOK」層のほうが多く、客の総数は増えにくい。
		一般レストラン（経営者）	・来客数は6月中旬くらいから徐々に増加しているが、前月と同じで客単価や飲食個数がさらに減少してきて、この流れが7、8月も続く。
		旅行代理店（経営者）	・岡山から外へ出る旅行客を扱っている。国体がある関係か、非常に8月以降の受注の動きが不透明で、まだまだ受注が低迷している。
		通信会社（通信事業担当）	・需要期を過ぎて、契約に慎重なお客様が多く、何度も足を運ばないといけないケースが多い。
		ゴルフ場（営業担当）	・2、3か月先の予約状況は、昨年度に比べて1割ほどダウンしている。
		設計事務所（経営者）	・公共工事の発注が全体的に少ない。原油の値上がりの影響からか、建築材料コストが上がり、民間工事の仕事が先行きに不安感がある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街への来街者数が極端に減少しているため、各個店の来店者数や販売量も低下傾向にある。今後もその傾向に変化はない。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新規製品が本格量産になることと、例年、中間決算期は受注が年間で最も多い月となる。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が増加する見込みにある。

	電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は国内・海外(欧米・中国)からの受注が好調となっている。白物家電特にエアコンが国内で今後猛暑の予想もあり急遽人員採用して対応している。海外の受注には生産達成が難しい状況になっている。
	通信業（営業企画担当）	・最近目立っている個人情報や安全などに関する問題に対して、情報通信システムにおいても、コストダウン最優先の発想からセキュリティ強化や管理高度化の重視へ姿勢転換が強まると思われる。これは通信業界にとって新たなニーズを生む可能性が高く、今後は低価格路線の底打ちが期待できる。
	不動産業（経営者）	・特に賃貸は、各企業が少しずつ異動をさせる傾向にあり、従って部屋を借りる客が少しずつ増えつつある。売買は、金融機関が金銭的に余裕を持っているので、貸出しを少し緩めており、売買が少しずつ上向きの傾向にある。
	その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・除菌衛生関連の商品の動きがでてきた。食中毒を気にする客が、アルコール除菌剤等の商品に関心が強いと考えられる。
変わらない	食料品製造業（総務担当）	・練り製品については、市場的にも例年に比べ、大変売行きが悪い。問屋関係も何故売れないか原因がわからないといっている。生鮮食品についてはこの時期どこも良くないが、テレビ放送の関係もあり、伸びているのはトコロテンの業界とのことである。 一時的な現象と思われていたすり身の高騰も値下げになる様子もなく、このまま推移しそうな気配で、商品の値上げがなければ今後も非常に厳しい状況で続きそうで非常に困っている。
	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの当面現状を維持する。
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・秋口にかけて大口案件が見込んでおり、生産量の水準はまずまずの見込みである。原料価格高騰の価格転嫁が最大の課題である。
	金属製品製造業（総務担当）	・高水準の受注は今後も変わらない。原材料や原油の高騰による懸念が引き続き残る。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内、海外ともに売上は順調だが、原材料の高騰により悪影響が今後も続くという見通しである。
	建設業（営業担当）	・民間工事において、大型物件は多少出てきた。ただ中小物件（3億から5億程度）の案件が少なく中小業者は、まだ良くなる傾向が乏しい。
	通信業（社員）	・各社とも予算面で厳しいものがある。2～3か月後に景気好転して受注に結びつくとは思えない。現段階ではお客様からの受注は横ばいである。
	金融業（営業担当）	・状況の悪さは相変わらずである。マンション建設があるが、九州方面から、また下関方面から特に人件費等の単価の安い業者が入ってきて受注している。地元の業者は仕事が無いという状況で、相変わらず公共工事待ちが続いている。
	金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速懸念や原油価格の高止まりなど不安材料は残るが、当面の受注は現状レベルを維持する見込みである。人材設備投資・雇用も引き続き積極的に実施予定である。
	広告代理店（営業担当）	・平成の合併により公共工事、イベント、観光等全ての予算が削減され、関係会社は復活まで虫の息である。広告業界もそれに右にならえて、苦戦している。
やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・夏枯れにはまだ早いのだが、全体の漁が不漁である。特にまき網船の不漁が心配で、シーズンであるシロイカ漁も不振である。マグロもシーズンだが、浜田沖には姿がないようだ。
	食料品製造業（総務担当）	・大口の取引が段々少なくなっている。小口の取引だと稼働率とかいるんな関係上、コスト的にも付加がかかり、採算利益が取りにくく、当面はそのような状態が続く。
	鉄鋼業（総務担当）	・中国、東南アジアの鋼材需要は依然として堅調なものの、ロシア等から安価な汎用鋼材の流入などもあり在庫が増加傾向にある。高級鋼材市況に影響は出ていないが、汎用鋼材市況については、世界的に下落傾向にある。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量の減少と購入資材価格の高止まりに加え、人件費や社会保険料の負担増などで採算は悪化し状況は悪くなる。

	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・当社関連の業界以外でも地方の中小企業は相変わらず厳しい状況が続いている。なおかつ原油の値上げに端を発した材料等の値上がり、一方では年金保険料のアップ等公共料金の値上げ、価格競争等今のところ全く明るい兆しが見えていない。	
	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） 求人情報誌製作会社（担当者） 学校〔大学〕（就職担当）	・企業活動が活発になり、自社の競争力を強化するために、優秀な人材を確保する動きが出てきており、正社員の紹介、紹介予定派遣など企業の採用意欲が高まってきている。 ・お盆休みに向かって、ボーナス時期を終えてから求職者数が増えると企業が見込んでいる。 ・製造業を中心に求人がきている。製造業の業績が上がっていると聞いている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（雇用開発担当） 民間職業紹介機関（職員） 学校〔短期大学〕（就職担当）	・「団塊の世代の大量退職」や少子化など、若年層の労働者不足により、採用に力を入れている企業は多いが、製造以外の業界について、特に通信・サービスについては飽和状態にあり、今後淘汰されていくと思われる。 ・求人全体では明るい材料もないため、ここしばらく横ばいで推移すると思われるが、内容は非正規雇用や有期雇用契約での求人が目立つようになる。 ・新規求人数は、一般求人の増加が目立ってきているものの、求職者数も増加傾向にある。特に今後製造業において、人員整理を予定している事業所もあり、求職者の数が減少することはない。 ・各企業の新規学卒者を対象とした求人票の提出は、昨年より出足が好調である。また大手製造業数社において、久しぶりに中途採用求人の提出があった。しかしながら、一部中小企業において倒産等の情報も流れるなどしており、先行きは不透明である。 ・飲食店の一部からまとまった求人があった他は、目立った動きはない。派遣、請負関係の求人もちこ3か月間は目立った動きはない。このため雇用状況に変化はないと判断した。 ・県内のIT業界上位に数えられる企業間で、求人が急に増えた企業がある反面、求人が無くなった企業があるので雇用の純増に結びつきにくい。 ・求人票の受理件数が前年同時期と比べて増減がなく、地域企業が新卒採用活動に積極的に取り組んでいない様子が伺える。各求人票の採用予定者数も、好景気や景気復調を感じさせるような人数にはほど遠く、景気回復の兆しを感じられない。
やや悪くなる			
	悪くなる	-	