

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	自動車備品販売 店（経営者）	販売量の動き	・今月は高額品であるナビゲーションの動きが好調で 今までにない前期比売上となっている。その他、来客 数も堅調に推移しセルフ商品の動きも好調となってい る。またピットサービス関連でもオイル交換数も増え てきており堅調さを裏付けている。	
	やや良く なっている	百貨店（売場担 当）	販売量の動き	・高級サンダルグッズがとても売れている。	
		百貨店（購買担 当）	お客様の様子	・先月、先々に続き婦人服フロア - では順調な売上 推移をみせている。また、ヤングショップが好調で、 例年では8月中旬まではセール品の動きが大半だが、 今年は秋物の動きが良く、ヒットアイテム・ヒット素 材が生まれそうな勢いである。ミセスの方も、秋物の 動きはまだまだがセール品の最終まとめ買いもあり、 売上達成も目前である。紳士服もクールビズが当 たり絶好調である。	
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・一品単価については例年の98%くらいで推移してい るが、販売量については例年の107で推移している。 したがって、数字的には例年の105～106%の売上が続 いている。	
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・客の一人あたり買上点数が前年を越えて推移してい る。	
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・今月は特に前半の販売量の動きが良かった。お盆過 ぎに下降気味なところもあるが、25日以降にまた復活 する。	
		衣料品専門店 （販売促進担 当）	販売量の動き	・今月は売上・来客数ともに伸びており、前半は猛暑 のために安くなった夏物を買う客が多く、後半は涼し くなってきて秋物（初秋物）の動きが非常に良い。	
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・8月下旬の夏物最終バーゲン期間において、バーゲ ン商材よりも店頭秋物商材の動きが目立った。	
		家電量販店（予 算担当）	販売量の動き	・8月に入っても暑さが続きエアコンが昨年以上に伸 びている。	
		乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・8月の販売量は前年の130%と大幅に向上した。ま た、お客様の来店数も前年を上回った。	
		住関連専門店 （営業担当）	単価の動き	・3か月前と比較して、前年比は96%から97%で、最 近は99%から約100%程度まで上昇してきている。婚 礼新築などでは件数自体は若干減ってきているが、客 の単価が上がってきている。	
		その他小売（営 業担当）	販売量の動き	・単価は低いですが、来店客数が大幅にアップしている。 上昇傾向は継続している。	
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ここ3か月でみれば客足も伸び、単価もわずかでは あるがアップしており、景気が徐々に上向きになって いるように感じられる。	
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・夏休みで家族旅行の宿泊が例年に比べ増加した。	
		タクシー運転手	それ以外	・駅前通りの高層マンションが4棟、また南には映画 館を含めたショッピングセンター、教習所ができ、8 月にはホテルが開業した。また9、10月は国体、11月 は身障者の大会などもあり、かつてない活気にあふれ ている。	
		競艇場（職員）	来客数の動き	・盆のレースでいつもより集客数が多かったことによ り、販売量も増加した。	
		設計事務所（経 営者）	販売量の動き	・春先の時期より設計契約件数が少し増えている。	
		変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・来店者数も減少しているが、それ以上に購買単価が 極端に落ちてきている。
			商店街（代表 者）	販売量の動き	・商店街全般を見渡しても、販売量が伸びたという店 はほとんどない。
	商店街（代表 者）		来客数の動き	・来街者数が大変少ないようである。	
一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	お客様の様子		・中古車販売店が車検整備工場を併設したり、知人の 会社が別の新会社をつくるなど、一部に前向きな動き が出ているが、一般客が多い駅の支店の方の動きが少 ない。		

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服のボリュームゾーンは、依然として低単価ものを買う傾向にあるが、今月は、高価格ブランドの秋物がよく売れるようになり、回復傾向がみられる。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中元ギフトが終了したが、個人、法人ともに件数の絞り込みが顕著である。また、早割り、カード優待などの割引商品に売上が集中してきている。客の価格に対するシビアさが明確化してきた。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・8月の中旬以降も残暑が続き単価の安い夏物セールのサンダルが非常に好調である。金額は全年並なものの、予測数では、大幅に前年を上回っている。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・夏物バーゲンも終わり、秋物もそうは動かない時期だが、今年の8月は例年よりそこそこの来店があり、売上も好調に推移している。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・昨年と比べると、台風などがなく客の足もこちらへ向いているが、クリアランス終盤に入っても、特に値段が安いからといってまとめ買いをするというような客の動きはまったく感じられない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・チラシが入った時と入らなかった時、また競合店のチラシの価格により、売上が大きく変動する。何割かの客は安い物を求め、買い回りをしている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数だが、前年比108～109%で順調に増えているのだが、1人あたりの買上点数のほうが0.2ポイントほど下がってきており、客数の増を買上点数で押し下げるといってなかなか売上増には結び付いていない。今後もこの状況が続く。
スーパー（店長）	単価の動き	・客数1人あたりの買上点数は、3か月前とはあまり変化がない。
スーパー（店員）	販売量の動き	・会社全体では、販売量・売上等伸びており、少し景気が良くなっている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年並になってきたので、2、3か月前より良くなってきている。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・8月の傾向は、スーツに関しては昨年よりかなり単価的に低い。ただし、フォーマルに関しては、8月の最初から後半までかなり好調な売上である。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・猛暑が続き、夏物衣料が売れた。クールビズ効果もあり、ドレスシャツ・カジュアルシャツがよく動いた。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・昨年夏は台風の影響で売上が伸びなかったが、今年も昨年と変わらない感じで終わっている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・お盆前まではまずまずの販売であったが、それを過ぎ後半は来客数が減少した。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新規客の来店数の増加が見受けられない。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・サービス部門の売上では、前年から10%ぐらい下回っているため、あまり良くない状態である。
その他専門店【スポーツ】（店長）	来客数の動き	・自店の来客数も売上にも大きな変化がないため、良くなっているとも悪くなっているともいえない。
スナック（経営者）	競争相手の様子	・夏はビアガーデン等の二次会で、どんどん私達の方に降りてくるのだが、今年はビアガーデンではかえって暑すぎて飲めないとのことで、その影響をあまり受けていない。あまりに暑いのでこちらでも冷たいビールはよく出ている。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・予約人数、売上見込みなどが前年に比べて80%程度で推移している。
タクシー運転手	販売量の動き	・自動車や製造業、販売業では景気が上向いていると言われているが、タクシー業界にはまだ上向きの傾向が表れていない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規加入契約数は低下したままで、かつ解約数も増加したままであり、純増加数は、更に減少している。
通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量と来客数もあまり変わっていない。
通信会社（広報担当）	競争相手の様子	・他社との競争が激化しており、状況は大きくは変わらない。

	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・昨年同時期と比較しても、天候面では恵まれているにもかかわらず、来客が昨年を越えることが少なくなっている。一方、消費単価の面ではそれほどの変化はなく、判断がしづらい状況である。
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・猛暑の日々が続き、先月に引き続き入園者減も予測されたが、お盆期間中はほぼ前年度並みの入園者数であった。ただ、園内の各施設ごとの利用者数は前年に比べて減っている。
	ゴルフ場(営業担当)	来客数の動き	・単価を下げてもそれほど増えない。
	美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者・ディーラー等の話では、今年の夏は結構忙しいはずなのに、そうでもなかったという声をよく聞く。
	美容室(経営者)	単価の動き	・客数はここ1、2か月ずっと伸びてきているが、売上そのものは前年よりもわずかに下回っている。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・購入動向は必要なものを最低限購入する傾向、活発感はない。
	設計事務所(経営者)	販売量の動き	・建設関係の面々と話をするに、まず最初に返ってくるのが景気が悪いという話ばかりであり、公共工事等が非常に少ないとのことである。
	住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・8月中旬の盆の期間はモデルルームへの来場者はほとんど無く、電話営業もできなかったため契約数は伸びず、結果として月次の計画は達成できていない。
	住宅販売会社 (販売担当)	お客様の様子	・客が、契約決定するまで時間が長くなる。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・数年前までは、盆、正月は休むため、それまでに買物を済ませていたが、今年は8月の前半が売れず、後半になって忙しくなってきた。今までの経験が通用しない購買状況になっている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・相変わらずデフレ傾向にあって需給バランスが良くなく、供給過多でどんどん値段が下がっている。客も、より値段が低いものでより良いものを買おうという姿勢がありありとうかがえる。
	一般小売店 [靴](経営者)	販売量の動き	・8月はバーゲンに入っていたが、低価格の品物を求める来客が多く、取扱価格より、安い物を求める顧客が商店街にあふれていた。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・競合店のオープン等があり、買上げ点数が大幅な前年割となっている。客数においては前年並みだが、客単価において大きく割り込んでいて厳しい状況が続いている。
	スーパー(経理担当)	販売量の動き	・販売量、単価とも前年同月と比べるとかなり落ち込んでいる。
	スーパー(店舗運営担当)	販売量の動き	・昼間の気温が高すぎるので、来客数が前年同月より1.6ポイント、と同時に買上点数が0.4ポイント、さらに買上金額が一人当たり約70円低下している。夏物商材のみが先行して、一品単価が低いために客単価が伸びない。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・3か月前と比較すると、客数は約2.8%のダウン、客単価は横ばいで、売上は1.6%ダウンとなっている。前年比では客数は3.5%アップして、絶対数で見ると45人の増だが、客単価は対前年比割れをおこしている。また売上高でみると前年を上回っている。
	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・年間最大のピークを過ぎて、気候も悪くなく、来客数の落ち込みも少なかったが、弁当、冷やしめんなどの中心商材が低単価な物しか売れなかった。
	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・昨年の夏物バーゲンと比較して良くない。同業者もいまだに夏物のバーゲンをしている店が多い。
	住関連専門店 (広告企画担当)	お客様の様子	・客の予算の差が非常に激しい。良いものを買いたい客と、とにかく安いものが良い客の契約金額の差が大きい。結果、グロスでは売上が落ちてしまっている。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・利用の団体の人数も割と小人数が中心で、大型の利用が少ない状況になっている。
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・昨年はインターハイがあり客室、料飲ともに潤ったが、本年度はその反動と愛知万博の影響や選挙等の影響で、厳しい結果で終わる見込みである。
	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・お盆前後の客数の動きが、個人客中心に前年より悪くなった。

		タクシー運転手	販売量の動き	・今月は盆の商戦で結構動く月だが、残念ながら売上額は少し低下している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は年間を通してタクシー会社は、一番売上を上げたい時期である。客の宿泊は多いのだが、観光に利用される客は思ったより少ない。
		通信会社（販売企画担当）	販売量の動き	・8月は閑散期のため販売が落ち込んでおり、インパクトのある商品も発売されていないので、やや落ち込んでいる。
悪くなっている		商店街（代表者）	それ以外	・商店街の勝ち組と思われていた携帯電話店2店が、相次いで撤退した。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・5月頃より売上低下傾向が続いており、今月は対前年比で93～94%である。暑さや条件闘争とか様々あるようだが、消費が落ち込んでいるのはかなり店に影響を与えていて、客数は減っていないが、買上点数が減っている。各店は価格も条件も厳しく、売上も悪いので打つ手がない。
		その他専門店 〔カメラ〕（地域ブロック長）	来客数の動き	・単価ダウン以上に来店客数の減が目立っている。理由としては当店の品ぞろえにも問題があるが、全社にて平均的に来店客数減が続いている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・国体が間近にせまっている関係上、8～10月ではお客様が県外に出ない方向になっており、国体を中心に県内で動く様子が見受けられる。旅行業は、お客様が県外や外国へ旅行してほしいのだが、そういう動きは止まっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今のところ日増しに歓楽街の方も暇になり、店もわずかずつではあるが閉店が相次いでいる。昨年の同期と比べ相当悪くなってきている。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月、「日曜日の夜以外、すべての昼夜で稼働を始めた職場がでてきた」と報告したが、日曜日の夜勤も検討中である。
	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	・生産量、出荷量ともに安定しており社内は全般に高稼働している。物流費・原燃料費の高騰の影響を受けながらも、世間全般の好景気の影響で利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は徐々に上向いている。しかし燃料費を始めとし原材料費の大幅な上昇があり、今後収益への影響が心配である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	それ以外	・相次ぐ増産要求にどう機敏に対応するかが課題である。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注は多く、価格より納期を優先する得意先が目立つ。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き自動車関連受注は高止まりで好調を維持し、白物家電、特にエアコン関連のラインは欧米・国内ともに猛暑の影響を受けフル操業の状況が続いている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ずっと上り調子で仕事の方が追いつかなく、派遣も受けているが、まだまだ仕事がある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・当市は企業城下町であるが、今まではその中心となる企業が景気が良い、仕事がある、忙しいという状態にあっても、地元になかなか工事が回ってこなかった。それが、5、6月頃から、段々地元への工事が出てきている。少しずつではあるが、設備の発注も出てきている。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中である。収益面は高水準を維持しているが、樹脂原料価格の上昇などから製造原価が上がり、利益率は頭打ちである。
変わらない	繊維工業（統括担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、低価格競争が続いていて、販売価格が上向きになる確証が持てない状況が続いている。	
	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	・大型案件の引き合いは依然としてないが、小口の緊急注文があったり、生産量が多少回復している。付加工程の多い製品の注文が多く人的には多忙である。（付加工程の多い製品の量は全生産量の8%程度だが全従業員の4割が従事している）	
	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	・自社製品の売上について海外向けは順調に推移しているものの、国内向けは下降気味である。	

	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は低調ながら横ばいで推移しているが、引き続き原材料価格の高止まりにより、採算的にはあまり良くない状況が続いている。	
	建設業（営業担当）	競争相手の様子	・民間福祉関連及び保育所施設建設の見積依頼が、多くなった。	
	輸送業（統括）	それ以外	・多少収入が増加しても燃料費の高騰で業績は悪化している。	
	通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存の客からの受注分の増は、目標額は見込めない。新たにメニュー提案に向けて奮闘しているが、厳しいものがあり、受注まで至らない。	
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・品質を重視した法人向け通信サービスの販売量は停滞気味で、インターネットを利用した簡易型企業ネットなどに移行する割合が相変わらず増えている。公衆IP網の品質が企業の利用においてもそれほど支障はないと判断されていると思われるが、通信業界の主力商品である高品質VPNサービスは苦戦を強いられている。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・現在の取引先はあまり活発には稼働していない。例えば、借主の状況が3か月前からあまり変化していない。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・Uターンを対象にした求人広告がかなり伸びてきた。業種では、医療、福祉関係が目立った。逆に建設、製造関係は横ばいかダウンしている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・今年の5月より、消費税を申告しなければならない法人の年間課税売上高が3000万円から1000万円になったため、従来消費税を納付していなかった事業所の負担が増加してきている。また、簡易課税制度による恩恵を受けていた中小零細事業者も、適用範囲の引き下げにより実額課税となることで、昨年よりも税負担が5割近くアップになっているところもあり、小規模事業者にとって、少なからず影響が出てきている。販売や商品の物流関連は、やや活発化の兆しはあるものの、単価面での抑制があり改善化には至っていない。反面、製造業は春先の好調さを維持している。	
	コピーサービス業（管理担当）	取引先の様子	・下半期を直前に控えているが、取引先からの引き合い状況は悪い。年間を通して受注量が延びる時期なのに現状では前年並みは既に難しい。	
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	それ以外	・商品クレームが多発し、その関係で受注・発注が悪くなっている。	
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中国などから汎用鋼材が多く輸入されているため、国内における汎用品の市況が軟化している。市況を維持させるために減産を実施している。	
	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	・日に日に販売状況は悪化している。特に今季節は冬物と追加発注分が主力であり、非常に動きが悪い。それに伴い当社への受注は減少傾向にあり、先行きがつかめない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関係については、ますます仕事が無くなっている。地域的なものをもよもよなく、3か月前よりさらに悪くなっていると思われる。土地の価格もさらに下がり、マイナス面では石油の高騰など悪い材料ばかりで、良い材料は見当たらない。	
悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・先月まで好調のマイカの水揚げはここへきて止まった。巻網船も青魚の水揚げが減少している。心配していた越前くらの影響は今のところ大丈夫だが、くらの発生そのものは結構あるようだ。	
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（職員）	求人数の動き	・求人は飲食店の新店舗オープンやアウトソーシング業での営業所開設などにより大量求人があったことから増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で増加している。また、新卒求人も、ここ2～3年なかった事業所からの提出がみられる。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・即戦力人材の採用が困難なことからターゲットを第二新卒もしくは、新卒採用へシフトした企業がいくつかあった。しかしながらその第二新卒獲得でも競争が激しくなっている。

	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・地場大手の情報処理企業で一社当たり20名～40名の求人が発生している。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	雇用形態の様子	・派遣も含め雇用情勢が鈍化してきたように思われる。営業職については相変わらず求人が出づけているがそれ以外は停滞気味である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・情報通信業、各種商品小売業の新規出店に伴う従業員の多数募集求人があり、求人数は前月に比べ増加しているものの、これらを除くと全体としては落ちついた状況である。
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・3か月前と比較して、新規求人数、新規求職者数ともに減少。求職者数の減少幅が大きく、求人倍率は上昇した。派遣請負求人には落ちつきがみられる。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・求人数については、去年より増加しているが、地元企業を回った場合、景気は上向いているが、必ずしも中小企業には効果が表れていない。
やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人受理件数が前年同時期と比べ下回っている。介護系専門職の求人はコンスタントに受理しているが、事務系などの求人の受理が予想外の低迷をしていて全体の受理件数を下げている。
悪くなっている	-	-	-