

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	タクシー運転手	・当県においてはマンション、映画館を始めショッピングセンターの建設や、国体などの様々な行事があり、様々な意味で、活気にあふれている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来年10月にいよいよ当地も地上波デジタル放送がスタートする。それに刺激され、液晶やプラズマテレビの販売が伸びる。
		スーパー（店長）	・昨年の10月から数字がずっと好転している。売上では、例年の105%くらいで推移している。このままの調子でいけば、今後も少しずつ良くなっていく。
		スーパー（店員）	・当店は1か月後くらいにリニューアルを予定しているので、売場面積も多少広がり、売上も増加する。
		スーパー（店舗運営担当）	・朝夕の気温の低下に伴い、売れ筋商品が変化し、これに伴って来客数・買上金額が伸びてくる。それと同時に当社の利益構造の改革により、買いやすさ感の提供ができてきており、今後に期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・国体開催に伴う来客数アップを見込んでいる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・クールビズに続き、次はウォームビズでインナー関係が売れる。
		百貨店（営業担当）	・ウォームビズの波及による冬物衣料の販売増が予想される。併せて、景気回復感を反映し、消費者の購買意欲向上が期待できる。
		自動車備品販売店（経営者）	・高額品に加え、メンテナンスやアクセサリ商品も堅調に動き出しており、全国的にも同業者の動きも良く堅調に推移する。
		その他小売（営業担当）	・8月後半は売上が下降傾向になるのが通常であるが、本年は依然上昇している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数の増加と客単価のアップということで、3か月前に比べて土日以外にも来客数が増えてきている。食事関係のほうもやや売上がアップしてきている状況である。
		都市型ホテル（経営者）	・客室部門においては、愛知万博も終わり、予約でもほぼ前年同時期並みに戻りつつある。料理飲食部門においても、前年と比較して婚礼が順調に受注できており、収入では前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当県ではこの秋に大型観光キャンペーンを行うため、団体旅行の問い合わせが多く、予約も順調である。
		通信会社（企画担当）	・ネット関連・ネット周りの商品は、単価下落の傾向はあるが、商品の種類も増え、全体としてみれば、売上額が上がる方向である。
		通信会社（販売企画担当）	・冬の商戦期前から最高級品の端末が発売されてくるので、販売が伸びる。
		テーマパーク（広報担当）	・愛知万博の終了による旅行客の揺り戻しが期待できる。生涯学習フェスティバルなど、地元で大きなイベントが控えている。
		テーマパーク（業務担当）	・秋の行楽シーズンを迎え、大型イベントを予定しており年間でも最も活気づく期間である。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が数棟予定されており、大型の物件も含まれているので契約戸数が増加する。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント、売出しへの来場者が、前年比で少し増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	・新規入店希望店舗予定もなく、商店街としての魅力が薄れ、集客力が無い。
一般小売店〔靴〕（経営者）		・新しい季節のものが出てきて、売上が多少伸びる時期だが、これから1か月は市長選挙が入るので、10月半ばまでは売上が伸びにくい。	
一般小売店〔印章〕（営業担当）		・当市の場合、他都市と比較して、人口減、事業所減が著しく進んでおり、個々の企業が努力したとしても抜本的な対策をしない限り、非常に悪い状態が続く。	
百貨店（営業担当）		・気温次第で売れ筋アイテムが大きく左右される季節の変わり目であり、衣料品での秋は年々短くなってきており大きな伸びは期待できない。	

百貨店（販売促進担当）	・秋から各売場において、低価格の商品販売を展開予定である。また、10月から、ク・ルビズに替わりウォ・ムビズが展開を決定した。低価格ものを含め、特に紳士の需要喚起につながる期待感がある。
百貨店（売場担当）	・全体のすう勢としては、マイナス基調が続くと思われるが、9、10月台風が来なければ、何とか売上がしのげる状況である。秋物の在庫調整が非常に顕著で、8月の納品金額が前年を下回っている。
百貨店（売場担当）	・気温の下がり方次第だが、客の可処分所得が増えている感じはない。必要なもの以外は、なかなか買わないという現状は続く。
百貨店（売場担当）	・衆議院の選挙の告示がされ、それに携わっている方が多く、選挙が終わるまで動きができない。しかし選挙が終わればまた景気が戻ってくる。
百貨店（売場担当）	・セール後の来店客数の伸び悩みがあるため、今後も苦戦する。
百貨店（購買担当）	・秋物の動きが例年より早いということもあり、期待出来そうな兆しである。また、紳士服業界では、夏順調だったクールビズに代わる冬対策がみつければ、このまま順調に行く。しかし、選挙次第で情勢が変わることも考えられ、衣料関係では、選挙の結果次第である。
スーパー（店長）	・原油価格の上昇、それに伴う石油製品の値上げなどによる影響が今後出てくる。消費が上向く感じはしない。
スーパー（店長）	・このところの原油高により、経費の方が徐々に徐々に圧迫されている。売上額等は今後なかなか急激に増加するとは思われないので、経費を極限まで押さえながら現状の営業利益を確保するのが精一杯である。
スーパー（店長）	・売上、粗利とも前年割れとなっていて、2、3か月後もこの状況が続く。要因としては競合店のオープンにともなう競争の激化、顧客においては、ガソリン代の高騰による食費支出の低下が予想され、現状の前年割れの売上はこのまま何か月か続く。
スーパー（店長）	・依然として前年とくらべて客数減、客単価減、客点数減の傾向に歯止めが効かない。
スーパー（総務担当）	・盆期間は前年比でやっと2ポイントプラスに転じたものの、相変わらず客単価は低迷していて、しばらくこの状態が続く。
スーパー（販売担当）	・顧客はあちらこちらの広告の商品目当てで動くが、その中でも自分に必要な商品しか買い求めない。
コンビニ（エリア担当）	・7月以外は売上額では前年クリアしており、この先も同様に推移する。外部要因（競合出店・スーパーの長時間営業化）の影響も少なくなってきており、現状と変化はない。
コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもがゆるむことが感じられない。特に学生の買上個数はこの先も回復が難しい。
衣料品専門店（販売促進担当）	・高額商品にもかかわらず購入される顧客の増加の反面、安価にならないと購入しない顧客もあり、二極化している状況は今後も変わらない。
家電量販店（店長）	・まだまだ客の購買についての意識は、厳しい面が見受けられる。
家電量販店（予算担当）	・すべてにおいて単価が下落傾向にあり、今後も続く。客数をアップさせるための集客策が急務である。
乗用車販売店（販売担当）	・秋以降年内にコンパクトカーの新型車が2車種導入されるため、販売台数の増加が期待されるが、ガソリン代の値上げ等環境は依然厳しく、大幅な改善は見込めない。
乗用車販売店（営業担当）	・拡販期（3月、7月）も新規来場者数は増えず、また来店客の購買意欲もあまり高くない。
住関連専門店（営業担当）	・新築件数が足踏み状態である。ある程度はあるが3か月前から比較して、特に増えることなく、逆に収束に向かいつつある。個人の消費は結婚などでは逆に上がってきているから結果的には変わらない。3か月前からの売上も上がったり下がったりで結果的にはたいして変わらない。
その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・身の回りに良くなるような要素が見当たらない。自店においても大きな変化がない。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・夏季中の売上はまず好調である。今後の来客数は現状維持が予想される。
一般レストラン（店長）	・9月より、我が社では目新しいイベントを企画しているが、結果をみないと何とも言えないところだが、客数減を止める位にしかない。

	観光型ホテル（経理総務担当）	・依然として宿泊客、宴会、婚礼件数とも伸び悩み傾向にある。	
	通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しはみえないまま推移している。	
	通信会社（社員）	・ネットワークを利用したサービスで新たなものが出てきているため、利用者が増える可能性があるが単価が安いものが多く、自社として売上等に変化が無い。	
	通信会社（通信事業担当）	・毎月の新規加入数は若干増えつつあるが、解約の数も同様で、この先どちらに傾くかは予想しにくい。	
	テーマパーク（財務担当）	・秋には様々なイベントを予定しているが、それによりどれくらいの効果が期待できるのか不明である。今の状況を大きく改善することは望めず、逆に現状がキープできればよい。	
	設計事務所（経営者）	・設備投資がなされないと生きていけない建設業であり、一日も早い景気回復を願っている。公共工事の増額が難しい状況だが、これに期待する。	
	設計事務所（経営者）	・相変わらず今後も公共工事の発注は見込めないが、民間での契約が少し予定されるので、仕事量も現状のままで今後推移して行く。	
	住宅販売会社（従業員）	・来場者の低迷により、受注量にも徐々に影響をきたしてきている状態にあり、急な変化は客の様子にもうかがわれない状態なので変わらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・最近ガソリンの値上げとか、小売業にとって非常に不利な状況が生まれている。	
	百貨店（販売担当）	・8月のセールから通常販売の方に切替えが終わり、客の購買動向が鈍くなり、今後、気温の変化による買い回りもそれほど高く見込めない。	
	衣料品専門店（経営者）	・商店街にまたシャッターを下ろす同業者がでた。シャッターの開く店もあると思ったら選挙事務所だった。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・例年に比べ、厚物の動きが遅くなって売上が伸びていない。引き続き同じような状況である。	
	家電量販店（店員）	・9月にまた競合店が増える。	
	住関連専門店（広告企画担当）	・地方のマーケットが小さくなる。高額帯の客のパイが少ない。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	・8月後半問屋メーカーの大型倒産が2件あり、連鎖倒産等考えられる。	
	高級レストラン（スタッフ）	・特に10、11月あたり、婚礼、一般の宴会を含め、予約状況が非常に悪い。	
	都市型ホテル（従業員）	・一般宴会の予約状況が悪い。選挙の影響かもしれない。	
悪くなる	美容室（経営者）	・同業者の新店舗出店率が増加したのと、安売りの店が増加してきたことにより、料金の面で顧客が流れてしまうので、顧客の減少を懸念している。	
	旅行代理店（経営者）	・9、10、11月の受注状況は25%減少している。国体のため人々は全く県外へ出ないというのが現状であるが、これが国体が終わって回復するものなのか不透明である。	
	タクシー運転手	・様々な店に経営する体力が無くなっているように思われる。従業員もかなり少なくなってきた。今の地方では良くなる要因は見当たらず、徐々に悪くなってきている。	
企業動向関連	良くなる	-	
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規の大口案件が下期には見込まれており、この受注案件により生産量が増大の見込みである。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先が想定より1年先の受注を取っていた。他の得意先も来年の受注はあるとのこと、先行きの明るい話題が目立つ。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連受注が止まらず、エアコンを含め白物家電も向こう3か月フル操業の受注が入っている。
		輸送業（総務担当）	・まだまだこの秋にむけて受注量が多く、仕事も忙しい状況である。
		金融業（営業担当）	・当市の中心企業の周辺だけでなく、マンション建設も市内では盛んになっている。マンションについては、県内の他の市の企業が進出してきているが、下請を完全に地元がやっている。地元企業も仕事がないと嘆くばかりでなく、下請を請け負うことにより、利益は少ないが仕事量は出てきている。
	広告代理店（営業担当）	・確たる裏づけは無いが、選挙の行方、10月の市町村合併を考慮するとプラスの材料が多い。印刷、看板、CMはもう始動している。	

変わらない	食料品製造業（総務担当）	・年末の取引についてはほぼ例年通り入りそうだが、価格的にすり身の高騰に比例した価格が取れない。魚肉物の製品のイメージは安いものと認識されており、商品に付加価値をつける企業努力を各メーカーが行わない限り、今後も厳しい状況が続くそうである。	
	化学工業（総務担当）	・原材料費の高騰の影響があるものの、当面は現状維持と考えている。	
	鉄鋼業（総務担当）	・しばらくは、市況維持のために減産などを実施する。	
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・順調に推移していた国内向けの自社製品の売上が下降してきており、今後も厳しい見通しであるが、海外向けの自社製品の売上は引き続き好調である。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在、非常に景気がよく、発注が継続されることが顧客からの内示で知らされている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量は横ばいで推移しているが、資材の購入価格の高止まりや新設機械設備の焼却負担の増加、社会保険料の負担の増加により、引き続き採算的には厳しい状況が続く。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・相変わらず地域の企業・商店は低迷したままであり、それに追い討ちをかけるようにガソリン等の値上げがいつまで続くかわからない。	
	建設業（営業担当）	・不動産関係が多少動き出したが、大きい物件は少なく契約成立に至っていない。	
	通信業（社員）	・身の回りでは、持ち直している状況がみえてこない。現段階では各企業とも予算面で厳しいものがあり、客からの受注は大変厳しいものがある。	
	金融業（業界情報担当）	・米国の金利上昇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。設備投資・雇用も引き続き積極的に実施予定である。	
	不動産業（経営者）	・金融機関の貸出に対する状況が厳しいものが続いている。また、物件自体空室が増加しているので、当業界が良くはならない。	
会計事務所（職員）	・製造業は今後も好調だと思うが、販売業の数字が伸び悩んでいる。公共工事の受注が活発化してくれば、景気は上向くと思うが今の時点ではその望みは少ない。		
やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・製造原価のアップ分を販売価格でカバーできなくなる。収益改善が緊急の課題である。	
	輸送業（統括）	・燃料費の高騰が収まらない限り、又は価格に転嫁できない限りよくはならない。	
悪くなる	コピーサービス業（管理担当）	・感光紙の値上げでコストアップどころか、青焼きは大幅な赤字に陥ることは確実である。	
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業の人材需要は高まっており、人材派遣と中途採用の需要は堅調であるが、企業が要望するレベルの優秀な人材を確保することは難しく、需要を満たすことができなくなっている。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車産業も含め悪くはならない。
		職業安定所（職員）	・求人全体では今後明るい材料もないため横ばいで推移すると思われるが、原油高の業況への悪影響を懸念する声が増えつつある。
		職業安定所（職員）	・引き続き、新規求人数は増加傾向にあるが、月間有効求人数も大量人員整理の実施により大幅に増加するものと思われる。
		職業安定所（職員）	・求人受理件数については今後も多少の期待感があるものの、業種によっては先行きを不安視する声も聞かれる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・特定業種からのまとまった求人はなく、新規求人数は減少したが減少幅が小幅になった。また新規高等学校卒業生対象求人は昨年より増加しており、全体として力強さを感じられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・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が、企業は採用基準を下げないため、それをクリアして正社員として就労できる人は求人数よりずっと少ない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・地域には景気を復調させるような材料が乏しく、新卒雇用の増大は見込めない。介護系専門職や技術職といった一部の職種のみ活発に求人や採用決定があるものの、その他の職種では求人そのものが少なく、地域の現状からするとそのまま推移する。

やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-