

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	百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・27日に優待会を開催したが、前年比131%と売上高・来客数共にアップした。また、予算比も150%と大きな売上を得ることができた。
	やや良く なっている	一般小売店〔印 章〕（営業担 当）	販売量の動き	・当社の駅構内支店に隣接する商業施設に、同業の全国チェーンの印章店が1年程前に進出してきたが、この夏に撤退した。もともと他店進出による大幅な減収はあまりなく、逆に撤退後は増収に結びついている。
		百貨店（営業担 当）	単価の動き	・優待会などでは、カシミアセーター・ファーライナーコートなど高単価商材が気温に関係なく売れている。特に最近はミセスゾーンでも同様の動きが目立つようになってきた。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・ここ半年程をみると客の購買力が徐々に上向いているように感じる。特に最近は冷え込みもあり冬物の売行きが良くなった。
		百貨店（販売担 当）	来客数の動き	・昨年は台風の影響もあり大幅な客数減であったが、今年は気温はやや高めではあるが、シーズン商品の動きも良く客数も前年比110%と好調に推移している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・3か月連続で販売点数が前年を超えてきた。
		コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・場所によっては、客の多い少ないはあるものの、商品はよく動いている。
		住関連専門店 （営業担当）	単価の動き	・来客数はあまり変動はなく若干増加しているくらいだが、客単価が上昇している。婚礼新築に関しても、一般の平均単価に比較して、7%くらい上昇している。
		その他小売（営 業担当）	来客数の動き	・客単価に大きな変化はないが、客数が前年と比較し大幅に増加した。被爆60周年を記念した各種全国大会が開催されたためとみられる。
		その他飲食〔ハ ンバーガー〕 （経営者）	単価の動き	・客数は3か月前と同じように2けた増加した。客単価の落ち込みが少なくなり、売上に好影響を与えている。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・3か月前と比較してやや客足が伸びている。
		観光型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・来場人数、消費単価に関しても向上していると思われる。客のリピート率も上がってきている。
		観光型ホテル （経理総務担 当）	それ以外	・国体が開催されこの宿泊客が確保できた。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・当月は客室部門においては、愛知万博も終了し少し観光客の入込が増えて前年を上回る見込みである。料理飲食部門も一般宴会が回復基調にある。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・広島では大型観光キャンペーンを行っており、観光客の宿泊が増えている。また大きな学会の催し物もあり、宿泊は好調で、客単価も上がっている。
		都市型ホテル （総務担当）	販売量の動き	・宿泊においては前年比で増加傾向にあり、一般宴会においても徐々にではあるものの、増加に転じている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・国体の開催中ということもあるが、明らかに売上は上昇している。岡山県は全体的な雰囲気が大変良い。
	住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・先月までは、客の動きが大変悪かったが、今月あたりは少し動き始めたなという程度になっている。約10%来場者が増加しており、客の反応も多少良い。	
変わらない		商店街（代表 者）	来客数の動き	・最近、商店街を通行する人数がめっきり減った。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の買うという姿勢がみられず、単価も含めて良くない。余分な物はいっさい購入しない。勧める商品にうなづきはするが、購入には至らない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・暖かい秋で、寒さがちょっとくると客の動きも良くなるが、総じてまだ暖かいので、客の動きが悪い。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・月の後半からやっとな寒さがやってきたが、灯油価格の高騰を実感し、また環境問題に関心が集まっているようで消費への関心は低い。

百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・10月は月初、月末にプロ野球の優勝または応援セ-ルを全館にて開催し、入店、売上共に前年へのかさ上げは図れた。しかし、内容は割引、お買い得品、福袋に集中しており、価格に対してよりシビアな購買姿勢がうかがえる。今秋より新たに展開している低価格商品は、バッグ、靴、ワイシャツ等は好調な動きを見せている。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は前年と比較し、台風の影響もなく、月の後半から一気に売上が上がってきた。何年ぶりかでヤングの衣料が上向き始めており、店全体の数字は前年比100%の予定である。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・10月前半はまだまだ気温も高く、本来売れるべき商品の動きも鈍かったが、後半になるにつれて気温も下がり、高価格のコートなども動き始めた。相変わらず、自分に必要な物にはお金をかけるという傾向が見受けられる。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・雑貨関係やヤングアパレル関係については、そこそこ好調に推移しているが、店全体としては、ミセスの婦人服や食品が非常に苦戦しており、客の購買パターンがなかなかみえてこない。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・地下食料品売り場のリニューアルがあり、波及効果が期待されたが、あまり売上には影響しなかった。
スーパー（店長）	お客様の様子	・今月もチラシ等による価格競争がより強まり、客の買い回りが顕著である。その分、単価・点数に影響がみられ、一人当たりの客単価が5%前後低下している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・単価の動きも以前と変わっていない。来客数も同様である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来店客数は前年比103%くらいで推移しているが、ここに来て13か月ぶりに売上が前年比99%で前年を下回った。客単価や一品単価は対前年比94%と著しく低下している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年度と比較して、1人当たりの買上点数が約0.8%低下している。競合店のチラシの回数も増加しており、客はチラシの商品を目当てにする購買動向が特に目につく。また、必要な物しか購入しないという傾向も最近顕著である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比85%と大変厳しい状況である。隣の大手スーパーも10月で閉店し、現在閉店セールを実施しているが、それを合わせてもこの近隣の集客はなかなか厳しい状況である。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・販売量は前年比4～5%のダウンで、近くのどこの店も同様に推移しているようだ。
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、売上は0.9%のダウンとなっているが、客数は約0.7%のアップをしている。客単価は1.7%下がっているものの、全体的に言えば、横ばいといった状況である。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全店の内、例年のベースをクリアしている店はわずかである。昨年は創業祭などのイベントが売上に寄与したと思われるが、今年はそれもなく、どうにもならない状況である。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は弁当のキャンペーンで地方の素材を使った弁当を500円で販売したが、予想の販売数量には届かなかった。品質的には価格を上回るものだったが、客の購入するものは500円以下のものであった。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・景気が悪くなったままの状態に変化がない。商店街にあったファッションビル跡地にマンションが建つようだ。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・10月の上、中旬は気候の影響もあり来客数が厳しかったが最近の冷え込みにより、来客数も増加し、単価も上昇している。
衣料品専門店（地域ブロック長）	単価の動き	・必要であれば少々高額でも購入するが、必要がなければいくら安くても余分な物は購入しない。チラシ掲載商品目当ての客が減少した。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・残暑が続き、秋冬物が不振である。

	衣料品専門店 (販売促進担 当)	販売量の動き	・今月は来客数、売上ともに昨年よりは10%ほど伸びているが、来店客数は昨年より減少しているようである。寒くなると人が動く。暖かかったら人が動かない。客は敏感になっている。
	百貨店(営業担 当)	お客様の様子	・10月は、中旬まで日中は30度近い日が続き、秋物・冬物の商品の動きが鈍かった。このまま、暖冬で終わればウォームビズは打ち消される心配がある。客に訴求できる商品を選択し、そろえることができるか非常に判断が難しい。
	家電量販店(店 長)	お客様の様子	・客はまだまだ景気の先行きに不安を持っているものの、デジタル放送の開始が目前となり、徐々にそれが刺激になってきている。
	家電量販店(店 長)	来客数の動き	・同じエリアに同社の新店がオープンしたための協賛で、一時的には売上がアップしたが、前年と比較しても同じくらいの推移なので、あまり変わらない。
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・コンパクトカーの新型車が発売され、販売台数の増加を見込んでいたが、販売台数前年比100%で推移しており、新型車効果がなく売上の上積みになっていない。
	乗用車販売店 (統括)	来客数の動き	・新しいニュースがないなかで、来店客の動きは変わらずある。こちらが広告を出すなどの動きをすれば反応があるので今後もこのままである。
	自動車備品販売 店(経営者)	販売量の動き	・変わらず好調を維持している。特にETCの動きが今まで以上に良く、ナビゲーション等の高額品も引き続き好調に推移している。
	住関連専門店 (広告企画担 当)	単価の動き	・契約単価が少しずつ上向いているが、来客数が減っている。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・ずっと100%を維持してきた、ディナータイムの来客数が3か月前と比較して2%弱減少している。客単価は30円ほどアップしているが、来客数の減少が響いている。
	一般レストラン (店長)	それ以外	・昼の集客はアップしているが、夜が伸び悩んでいる。一般家庭の外食回数が減っている。
	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・ブッフェレストランのランチタイムの来客数が減少傾向にある。
	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、新メニューに対する反応も鈍く、純増加数は低迷したまま推移しており、さらに減少もみられる。
	通信会社(社 員)	販売量の動き	・サービス利用者の中にはインターネット利用度合いに応じてサービスの変更をするが、それぞれのサービス単価にあまり差がないため、全体としては売上などの変化がない。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・個人向けサービスは変わらず、法人向けサービスは数量は増加しているが単価が下がっているため、全体として横ばいである。
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンを迎えたが、見込みほどの来客数の伸びがなく、引き続き景気が良くなっているようには見受けられない。
	美容室(経営 者)	競争相手の様子	・同業者同士でも話題になるが、新規の店も増え客も分散し、売上も伸び悩んでいるという店が結構多い。
	設計事務所(経 営者)	単価の動き	・所得の伸びが見込めないため消費に慎重であり、支出をなるべく抑制する考えが強い。
	設計事務所(経 営者)	販売量の動き	・建築関係ではいまだに景気回復の様子はみられない。回りの様子をもても、小物件の取り合いが続いていて、販売量は低迷している。
	設計事務所(経 営者)	販売量の動き	・契約件数や販売量の動きに伸びがみられない。数字が良くなってきそうで、なかなか良くならない。
	住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・新規物件の販売が先月末から始まったがモデルルームへの来場者数は順調であるものの、契約数は目標の50%にも達していない。このため全体としては大きく目標数値を下回る状況となっている。
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	来客数の動き	・商店街で火事が起こり3軒が焼けた。比較的客数の多い店だったので、商店街への客数が減少し、苦しい思いをしている。

	一般小売店 [茶] (経営者)	来客数の動き	・今月は展示会の結果が悪く、前年対比15%の売上ダウンとなった。大変深刻である。	
	一般小売店 [家具] (経営者)	お客様の様子	・税制改正により公的負担増加、原油の高騰等の不透明感が高齢者社会とあいまって先行き不安となり、客の心理的な購買意欲の減退につながっている。	
	スーパー (総務担当)	単価の動き	・数量、客数とも微増にもかかわらず食品全体の単価が下落しているため前年割れとなっている。	
	スーパー (販売担当)	来客数の動き	・昨年と同じ時期より、客の数が少ないように思われる。対抗店にやられているという印象が強い。客は大きい店や安い店に流れている。	
	スーパー (管理担当)	単価の動き	・客数的には前年と変わらないが、客単価が少ない。また買上点数が少ない。	
	家電量販店 (店員)	来客数の動き	・近隣に自社の競合店ができ、来客数が減少した。	
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・ガソリンの値上げが大きな要因となって、特に大きな車種を扱う店は厳しい。客との商談でも、燃費のこと、先行き不安のことなどから長引くことが多い。	
	乗用車販売店 (サービス担当)	販売量の動き	・客の来店数、販売量ともに低下している	
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・一般宴会については、週末がいまひとつ入っていない状況で、婚礼については低迷している状況が続いている。	
	旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・国体の影響からか、県外への旅行者が減少している。10月、11月と2割ほど減少している。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・景気全体が少しながらも良くなっているかと感じていたが、10月に入り急に悪くなり、来客数、販売量、単価ともに落ち込んでいる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・季節が良くなり、ホテル・旅館の客も少し動きが出てきて、各地でイベントや催しが行なわれ、客の動きは良くなってきているが、タクシー全体の乗客の動きは昨年に比べるとやや悪くなっている。	
	通信会社 (社員)	販売量の動き	・3か月前と比較して、販売量・来客数ともに減少している。	
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・例年であれば、団体客が多くなる時期ではあるが、国体による県外からの集客も期待に見合うものではなく、全体的に伸び悩んでいて、景気の上昇感を感じられない。	
	競艇場 (職員)	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、発売金額も減少した。	
悪くなっている	その他専門店 [時計] (経営者)	お客様の様子	・純金・プラチナ地金の売買で小売より買取の方が多い。	
	その他専門店 [スポーツ] (店長)	来客数の動き	・来客数の低下が著しい。例年より気温が高く、シーズンの衣料が全く売れない。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・元気がない店は閉店し、代わりに隣の市から進出する店が日増しに増加している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	繊維工業 (統括担当)	競争相手の様子	・業界の競合他社も決算、業績ともに順調なようで、苦しい中で頑張っている。その背景にはいくらか景気の後押しがある。
		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	・大口案件が重なり生産量は高水準を維持している。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連が国内、欧米とも好調で受注の高止まり傾向が依然続いている。欧州向け鉄道用モーターも安定した受注が入っている。
		建設業 (営業担当)	競争相手の様子	・福祉関連施設及び共同住宅関係の案件の見積依頼が増えてきた。
		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。売上高は計画を上回っているが、原油高に伴う原材料費の上昇、人件費の増加から利益は伸び悩んでいる。
変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上は若干伸びているが、採算が合うまでには至っていない。	

化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・生産量、出荷量共に先月と大きな変化はなく安定しており社内は全般に高稼働率を維持している。物流費、原燃料費高騰の影響を受けながらも好景気の影響で、利益が出ている。
金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・受注量が多いため、納期を待ってもらっている状況であるため、価格よりも納期優先のお客様が目立つ。
一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・自社製品の売上について、国内向けは回復しつつある。また海外向けについては堅調に推移している。しかし原材料価格の高騰に伴い、生産コストが悪化しており厳しい状況である。
輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、相変わらず高水準である。
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、受注価格ともに横ばいのみで推移しているが、原材料の価格は高止まりのみであり、採算的には良くない状況が続いている。
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	・海外販売は好調と聞いているが、国内は低迷している。多少業種によっては幅があるようだが、シューズ業界はいまだ国内景気の先行きが見えてこない。
建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設・不動産関連では仕事量が減少し続けている。しかしある一面ではリフォームの恩恵を受けている下請業者も出てきている。
建設業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・この時期は例年、受注は伸びない時期であるが、今月までの累計受注額は2年前とほぼ同額で推移している。2年前は今年ほど景気が良くない時期だったが、その年と同じベースということに少し不安を感じている。
輸送業（統括）	取引先の様子	・新規客開拓のため訪問すると各企業とも、料金交渉のため数社に声をかけ、物流費用を低く抑えることを実施しており、収入は増えるがなかなか利益に結びつかない。
通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存のお客様への受注継続分は昨年並み程度にはどうにかクリアできると思われるが、横ばい傾向である。客にはさらなる既存業務の追加提案と新たなメニューを合わせて提案しなければならないが、現実には厳しいものがあり、提案から受注に至るまでが苦労している。
通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・法人向け通信サービスの販売は、数的には一定の量があるものの専用線の減少に見合うほど高品質なVPN（公衆回線を専用回線であるかのように利用できるサービス）商品は伸びず、本来SOHOや家庭向けの光ファイバーを企業向けに利用した廉価・簡易VPN主体で推移している。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・確かに物は動き出している。建設業においても受注量は出ている。小売業、卸売業についても販売量は増加しているが、ただし利益はない。しかしながら従業員のカット、リストラ等を進めて、何とか利益を確保している状況である。
不動産業（経営者）	取引先の様子	・取引先の状況があまり好転していない。建物の売行きあるいはマンション等の売行きが停滞している。特殊な部分だけが早く売れるという状況で、賃貸マンション・賃貸アパート・貸店舗・貸倉庫は借り手が少ない状況になっている。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・地元の自動車メーカーが好調なので、製造業はおおむね昨年並みか、あるいは昨年を上回る業績をあげているものの、相変わらず、販売、公共工事関連は思わしくない。

	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・9月度と3か月前の6月度を比較すると、水揚数量で119トンの増加、水揚金額では6,300万円の増加である。水揚数量の増加原因は沖合底引き船・小型イカ釣り船の増加である。水揚金額の増加原因も同様である。9月度の前年度対比は水揚数量では279トンの減少、率で81.6%である。水揚金額では2億900万円の減少、率で64.3%である。水揚数量の減少原因は小型底引網・中型巻網・沖合イカ釣り・小型定地網の減少によるものである。水揚金額の減少は沖合底引網・小型底引網・中型巻網・沖合イカ釣り・小型イカ釣りの減少によるものである。 ・高級鋼板の市況は堅調なものの、汎用鋼板の市況が軟化傾向にある。
	悪くなっている	鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・中途の採用企業の意欲が高い。新卒採用にも前向きな姿勢がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人は情報サービス業（コールセンター）、アウトソーシング業（製造請負業）からの大量求人や警備業からのまとまった募集などで、前月に引き続き増加傾向となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人が、派遣・請負・有期求人も依然多く8か月連続で前年を上回っている。常用就職も6か月連続で前年を上回った。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前と比較して新規求人数がわずかに増加し、新規求職者が減少したことから、求人倍率が上昇した。一部小売業からのまとまった求人が目につく。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・採用予定枠を超える人数の採用、新卒採用の復活など2007年問題と景気回復による人材不足感を感じる。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人数は3か月前と比較して増加しているが、前月と比較すると減少し、特にパート求人の減少幅が大きい。来春卒業予定の高校生の採用内定状況も製造業を中心に順調である。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・業績好調の地場企業が、費用をかけて募集したものの結果的には採用者がゼロであった。平均的な就業能力の人が正社員になれる状況にはまだ遠い環境である。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用者に対する求人は、一部の専門職を除き前年同時期と比べ大きな変化はなく、依然として足踏み状態である。 	
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・特に中小企業の様子が悪くなっているのが、明白にみられるようになってきた。
	悪くなっている			