

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（販売担当）	販売量の動き	・婦人の服飾雑貨が若干苦戦しているが、婦人服・紳士服・子供服と前年をクリアしている。特に紳士カジュアルの売上の伸びが大きく目立っている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・国体があり売上が好調に推移した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では、観光客・ビジネス客が増加しており、特に週末の観光客は問い合わせがあっても満室でお断りしている日が多い。レストランや宴会部門も好調である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月後半から11月前半にかけて、障害者全国大会や卓球大会等あらゆるイベントがあり、鉄道会社・タクシー会社・旅館・ホテル等、ここ最近にない客の動きがあった。
やや良く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・販売量から見るとやや良くなっているように思われる。今月はセールがあったことも要因だが、例年と比べてもやや良くなっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・どうやら将来の不安がある程度なくなってきたように、来客数も増加し、購買意欲の向上も見受けられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・カシミアなど、高品質・高単価の商材が動くようになった。また、単品買いからコーディネート買いの客も以前に比べ増加している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・最近の売上状況をみるとテナントによってアンバランスがあるものの、全体的に上向きになっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・暖冬だった昨年と比べて、冬物衣料が2けたの増加と好調である競合店の進出が影響した昨年と比べ落ちついてきたことも要因だが、店全体でも、グループ全体でも100%を超える見込みである。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・イベントでの集客があったこともあるが、寒くなってきてブーツの需要が例年より増加した。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・寒くなったせいか、コートなどの重衣料の動きが活発になり、婦人服の売上も順調に推移している。客は自分に必要なものはお金を惜しまずに投資する。そうでないものはセールであっても全く手を出そうとしない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店もなく、13か月継続して客数は前年比を超え、今月は前年比104%、販売点数も102%と伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較し客単価は0.1%低下しておりかつ前年を割っている状況だが、客数が約3.4%増加しているため売上は3.0%の増加となっている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・気温も低下し、冬物がよく動いている。客数も増加、客単価も高い。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・10月に買い控えていた秋冬物が、11月に入り気温の低下とともにようやく売れるようになった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客に興味のある催事を開催したら、想定以上の集客があった。客は目新しいもの、おいしいもの、少し高価なものを求めている。
		家電量販店（予算担当）	単価の動き	・薄型テレビに代表される映像商品だけでなく、生活家電商品においても付加価値の高い商品の販売量が増加している。
		住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・売上が全体的に前年比2%増くらいで推移している。客の動きも婚礼新築がやはり2~3%増加し、全体的に堅調に推移している。
その他小売（営業担当）	販売量の動き	・昨年のように台風の影響もなく、単価、客数とも大幅な増となった。新聞に紅葉の記事が繰り返し掲載されたことも好影響となった。		
一般レストラン（店長）	販売量の動き	・3か月前に比べて来客数が2%増加している。客単価は低下しているものの、ランチタイム・ディナータイムともに売上が回復している。		

	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・既存店レベルで、前年を超えている。競合店が増えている割には、今月に限っては好調といえる。
	その他飲食 [ハンバーガー] (経営者)	単価の動き	・来客数は2けた増が続いており、客単価も回復基調にあり収益に良い影響が出てきた。
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数、客単価ともに増加がみられ、3か月前よりはやや景気が良くなっている。
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・観光シーズンと、大型キャンペーンが重なり、過去最高の売上を出せそうである。
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・客室部門においては、愛知万博も終了し観光客が戻り始めてきており週末の稼働が回復してきた。料飲部門においても、当月は婚礼が好調に推移している。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・宿泊、一般宴会においては、前年対比増加傾向にあり、売上においても総じて増加傾向にある。
	タクシー運転手	販売量の動き	・国体終了後も大変景気が良く、今月も売上げが前年を5%以上も上回った。乗客の話もここ数年にはなかったような、忘年会・ボーナス等景気の良い話が聞こえてくる。
	通信会社 (社員)	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数ともに増加している。
	競艇場 (職員)	販売量の動き	・11月3日～8日まで開催された地元競艇場の記念レースで販売量はもちろん、電話投票での売上も増加した。
変わらない	商店街 (代表者)	お客様の様子	・商店街の売出しの時には盛りあがるが、その前後は盛り上がらない。
	一般小売店 [靴] (経営者)	お客様の様子	・相変わらず消費者の品選びが慎重である。いろいろな商品や店をみても、購入しないこともある。
	一般小売店 [印章] (営業担当)	来客数の動き	・全体的には今月は前年比をクリアできると思われるが、この時期の売上の半分近くを占める年賀状印刷の受注が激減している。
	百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・11月に入り、お歳暮早期割引を開始し前年比30%増と好調に推移している。店頭にて新規展開の、低価格商品が好調に動いており、客の購買姿勢は価格に対して非常にシビアである。
	百貨店 (売場担当)	来客数の動き	・気温の温暖化が進み、例年だとこの時期コートが売れ始めるのだが、今年はコートの動きが非常に悪い。
	スーパー (店長)	競争相手の様子	・年末を控え、競合他社とも、連続して低価格を前面に打ち出しているのチラシ投入による客の囲い込みを図るなど、よりディスカウント傾向が強まっている。
	スーパー (店長)	単価の動き	・来客数も客の買上点数も大きな変化はない。競合店をみても、大きな変化はない。
	スーパー (店長)	お客様の様子	・一人当たりの買上点数、客単価も前年を超えている。
	スーパー (店長)	単価の動き	・現在、客数よりも買上点数が非常に低下している。客単価においては、下げ止まりで前年比もだいが回復しているが、依然、1人当たりの買上点数は低い状態で推移している。
	スーパー (経理担当)	来客数の動き	・来店客数はほぼ横ばいだが、販売量・販売高はかなり減少している。
	コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・先月ほど悪くはないが、今月も前年割れ状況が続いている。先日、改装したスーパーに行ったが、客は確かに多く、メモを持って特売の商品しか購入しないという状況は以前と変わっていない。パイが小さいのに、客の取り合いになっていて、状況は良くない。
	コンビニ (エリア担当)	それ以外	・スーパー関係の売出し等について、盛り上がりもなく今ひとつ活気が感じられない。
	コンビニ (エリア担当)	単価の動き	・飲料関係では、140円～150円のペットボトルの売上が減少し、100円前後の紙パック飲料の売上が増加している。特に若い世代の客が多いのだが、彼らは非常に価格に敏感である。
コンビニ (エリア担当)	販売量の動き	・今月も客単価・販売量ともに、動きが厳しい状況である。学生街の店では、パン1個とコーヒー1本といったように、たった2点の買上しかないといった現象も多く見受けられ、売上に影響を及ぼしている。	

	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・11月度はやや冷え込みが出てきたせいか、コートの動きが良くなっていて、前年比でもまずまずの動きである。他のアイテムに関しては、前年比でやや良いという推移である。
	衣料品専門店 (販売促進担当)	販売量の動き	・今月は売上・客数ともに若干伸びてはいるが、まだまだ本格的に寒くなっていないので、様子を見るだけの客が多い。アウターに関しては、防寒ものより軽く羽織るだけの商品が良く売れている。
	家電量販店(店長)	来客数の動き	・数字的には悪くはないが、今月は店内改装と処分セール等があり、通常の売上の読みはわからない。景気としては現状通りである。
	その他専門店 [スポーツ] (店長)	来客数の動き	・相変わらず昨年より来客数が10%ほど少ない。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・一般の宴席においては、秋口から忘年会にかけて受注は順調に推移している。しかし、婚礼については予約が低迷している状況である。
	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・レストランごとに増減はあるが、全体ではほぼ前年並みに推移している。
	旅行代理店(経営者)	単価の動き	・国体も終了し、段々と平常に戻りつつあるが、2~3か月前と比べてまだまだ受注量は少ない。これから受注量が増加するかは不透明である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・客数・客単価ともに変化がみられない。増車の影響もあり、売上自体が悪いながらも安定している。しかし観光客だけをみると広島においては増加している。
	通信会社(社員)	単価の動き	・商談等において低価格で応じる他社があり、全体で価格が高いものと安価なものに分散する傾向である。
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・ボーナス支給時期を控え、購買意欲が抑制されている。
	設計事務所(経営者)	単価の動き	・建築関係においては、まだまだ設備投資が低迷している。受注率は低く金額も少ない。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・年末に資金不足となる不安の声をよく聞く。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来場者数においては、あまり変化はみられず、低水準にて推移している。
	住宅販売会社 (経理担当)	販売量の動き	・新規物件の販売は比較的好調で計画数値を達成しそうだが、その他の物件は契約数が伸び悩んでおり、全体としては目標を下回っている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・客の様子は昔と全く違い、単価が低く、付加価値が高いものを求めている。周囲は好景気といっているが、例えば子供服は非常に単価が低下し、数量も減少しているなど、業界としては危機的状況である。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・週末の商店街に消費者が足を向けない。今話題のデジタル商品は品薄で、このままでは年末商戦が不安である。
	百貨店(売場担当)	来客数の動き	・今月の初旬に実施した入店客調査の結果、4年連続で入店客が減少している。地方といえども郊外店との地域間競争はさらに増しており、中心市街地は真綿で首をしめられるような状況が続いている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・来客数は3か月平均前年比100%くらいで推移しているが、買上点数がここ3か月徐々に低下している。必要な物を最低限買うという購買行動が目立っている。
	スーパー(販売担当)	来客数の動き	・売出しになっても来客数が伸びず、安価な店に客が行っている。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月は郊外大型店のオープンが相次ぎ、商店街来客数が例年より少なくなっている。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車販売は残念ながら、大幅に前年割れの予測である。また扱い車種も動きが悪く苦戦している。燃料の高騰などで、燃費の良いハイブリッド車などの需要はかなりのあるが、これに対しての納車が間に合わない。
	乗用車販売店 (統括)	販売量の動き	・11月は新型車の発表があったが、昨年と比較し来店客数は少なかった。また、販売量も昨年より少ない状況となっている。
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・11月に入って受注量が前年対比で大きく減少した。買い渋り、商談の長期化がますます顕著になった。

	乗用車販売店 (統括)	来客数の動き	・商談に時間がかかり、契約に至らない。客数も減少している。	
	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・季節商品(冬用タイヤ)の動きが天候の影響もあるが例年になく悪く、前月まで好調に動いていたナビゲーションも鈍化している。ETC等好調なものもあるにせよ、ここ数か月の動きの中では厳しい推移である。	
	住関連専門店 (広告企画担当)	単価の動き	・単純に価格の低いものを求めている客が、増加してきた。低い単価であるにもかかわらず、とても慎重な客が増加している。	
	スナック(経営者)	競争相手の様子	・国政選挙・市長選挙に続いて、国体があり、客が家に引っ込んでいます。最近では、民宿やコミュニティハウスで食事することが推奨され、奥さんはそれにかかりきりで、主人は飲みに出れない。業界全体が夜は静かで大変悪かった。	
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・全体として、入園者数を含め売上高等も下降している状況である。一方、女性にターゲットを絞った割安感のある商品は好調な売行きではあったが、景気が良いという感触は得られない。	
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・観光キャンペーンの効果もほとんどなく、特に秋季の大規模イベント後の落ち込みが大きかった。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・同業者の話聞いても、あまり景気が良くないという声が多い。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・今月は過去5か月で来客数が始めて落ちた。原因は企画ものが無かったせいかもしれないが、11月は単価アップをねらい定価販売をしたが、単価も客数も落ちた。かなり客はシビアになっている。	
悪く なっている	スーパー(総務 担当)	競争相手の様子	・安売り店舗が2店オープンし、既存店も一様に販売価格を下げ安売り合戦しているが、どの店舗も大幅な落ち込みとなっている。	
	乗用車販売店 (サービス 担当)	販売量の動き	・新車の販売台数は、前年を大きく下回っている。10月は50%、11月は80%ぐらいの予想である。	
	その他専門店 [時計](経営 者)	お客様の様子	・金地金で小売販売が少なく、買取りがほとんどである。その他の売行きも販売高は最低ラインで推移している。	
企業 動向 関連	良く なっている	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	・大口案件の注文が重なり、また短納期で量の多い注文の飛び込みがあり、生産は大変多忙である。
	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、出荷量ともに先月と大きな変化はなく安定しており全般に高稼働率を維持している。物流費・原材料費高騰の影響を受けながらも販売価格の上方修正等で、利益が出ている。
		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・鉄道(特に欧米向け)関連が好調で高止まりの受注が続いている。携帯関連も高画素対応機種が好調に推移しており、急きょ人員を採用するなど対応に追われている。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・依然として、不動産の流動化が活発でビル関係、土地関係における問い合わせ等、調査依頼が多い。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・宇部市は企業城下町といえるが、その地域中核企業の中間決算の数字が発表され、今期は黒字ということである。その影響で、化学部門・セメント部門等、どの部門もものが動いているようで、中小の下請企業からは忙しいという声がよく聞かれる。
		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。ただし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	金属製品製造業 (総務担当)	取引先の様子	・得意先の交流会で、平成19年まで多忙との強気な見解を示された。現に、その得意先では注文を受けても納入は1年半後になるとのことで、そこからの当社への発注は昨年同期比30%増で継続している。	
	一般機械器具製 造業(経営企画 担当)	それ以外	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上が引き続き好調に推移しているものの、原材料の高騰による生産コストについては非常に厳しい。	
	輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・相変わらず先々月くらいから、業務請負の製造関係は忙しくこれが来年以降も続く。	

	輸送用機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・受注量は、高水準を保つが、主要材料費が20%値上がりし、収益は高水準とはいかなくなってきた。
	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・受注価格とも横ばいのままで推移しているが、原材料等の価格は高止まりのままであり、採算的には厳しい状況が続いている。
	通信業（社員）	受注量や販売量の動き	・既存の客への受注分は昨年並み程度にはどうにかクリアできると思われ、横ばい傾向である。支店全体としての売上目標を達成するためには、さらなる追加提案と新たなメニューを併せて提案しているが、努力はしてもなかなか受注に至っていない。
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・10月時点の法人向け通信市場は、高品質・高価格サービスからの移行が依然として続いており、トータル回線数はあまり増加していない。大口のネットワークは専用線の減少が落ち着きつつあるが、通信事業者の関与しない安価なインターネットVPN利用が相変わらず好調な模様で、高品質のサービスは苦戦している。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・前年と比較すると、どの業種も思いのほか売上が伸びていない。むしろ、下回っている企業も見受けられる。一部を除いて全般的に売上の確保は厳しい。
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・市場の需要量は減少しており、販売量は減少傾向にある。特に大口商談は少なくなった。
やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・量的には昨年並みに出ているが、価格面で安価で販売しなければならないという状況で、なかなか利益は見込まれない。
	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・7月以降、汎用鋼材の減産を引き続き実施している。
	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	・消費の低迷により販売先の在庫量が増加しており、受注量が大幅に減少した。
悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-
	求人情報誌製作会社（担当者）	雇用形態の様子	・新卒採用に積極的な企業が増えてきている。
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、出版業の開業に伴うものや菓子製造業の繁忙期対応の大量求人があったことから、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	・新規求人数が前年度より9か月連続で増加しており、求人倍率も上昇傾向である。また、新規求職者も事業主の都合による離職者が減少となり、自己都合離職者や在職者の求職が増加している。
	職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数が増加、新規求職者数が減少したことから、求人倍率が上昇した。販売・飲食店からの求人が目につくが、大部分はパートである。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・クライアント企業が派遣会社を活用しているが、昨今の人材不足の影響で派遣会社から単価引上げを要請された。それを承諾しても人材の派遣をしてもらえないと嘆いていた。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・部品メーカーにおける仕事量の増加で、設計・生産・製造等における即戦力の技術者の求人が増加している。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・低迷していた新卒予定学生の採用内定が徐々に増え始めた。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・製造業を中心に人手不足であるという話がかなりきている。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・業績、雇用状況が徐々に回復している。ただし、これまでのリストラを実施した上での業況だけに、本格的な回復感はない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数は前年同月及び3か月前に比べて増加しているが、企業が望んでいる資格や経験を持った即戦力となる人材が、求職者の中に存在しないことも要因にある。一方求職者は減少傾向にあるもののまだ多い。

やや悪く なっている			
悪く なっている	-	-	-