

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	-	-	-	
	やや良くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年よりも開始時期を10日間早めたところ、バーゲンセール売行きが良かったためと、今前半は涼しかったため、はおり物等の商品の動きが良かった。	
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・セール待ちのためか、セールが始まったら売上が増加し、また今月中旬からの改装セールでの売上も伸びている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・3か月前に比べて、客単価が102%程度であったのが、106%まで伸びてきている。また、販売点数、来客数も前年比103%と伸びている。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は3か月連続で前年をクリアした。1品単価も上昇しており、また少しグレードの高い商品の占める売上の構成比が増加している。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・目に見えるような変化はないが、食料品、化粧品、消耗品類において、今までより若干の客単価アップがみられるようになってきている。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今前半は3～5%アップとかなりの伸びをみせていたが、月半ば過ぎの豪雨のために経費もかかり、かなり厳しい状態になった。しかしその後は季節商材も良く売れるようになり、最終的には前年比1～2%アップでおさまる。	
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・ボーナスも出だし、暑い日が続くようになりエアコンが良く売れた。	
		乗用車販売店（統括）	来客数の動き	・商品のない時期にかかわらず、高額なものの商談が多い。オプション装着の金額も高くなっている。	
		その他小売（営業担当）	単価の動き	・来客数に大きな動きはないが、客単価が前月より10ポイント上昇した。	
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・雨の日が多く週末も雨の日が多かったために、行楽地や海へ行く人が少なかったのか、来客増となった。特に週末の来客数が増加したために客単価も上昇した。	
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	単価の動き	・前月同様に来客数は微増、客単価も上昇が続き売上は上向き傾向にある。また天候による売上の上下があまりなく、力強さを感じられる。	
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・一般宴会、婚礼において、以前に比べれば若干ではあるものの、客単価は上昇傾向にある。しかしながら、急激な回復と言う雰囲気にはなく、また大雨による仕入商品の単価高騰も懸念されており、不安材料も多々ある。	
		タクシー運転手	単価の動き	・2～3か月前と比べ、少しではあるがタクシーチケットの使用及び中長距離の客が増加したように思われる。以前は5千円を超える客は極端に少なかったが、ここ2か月くらい前から少しずつではあるが、増加してきた。	
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・来客数の増加に加え、成約率も上昇傾向になっている。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・料金が高くても付加価値があるものが売れている。	
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・低気温が続いた4、5月に比べて、天候が良い日が続いた。大雨も降ったが、雨の日は少なく、結果として来客数が増加した。	
		ゴルフ場（営業担当）	お客様の様子	・来客数の動きが若干だが戻ってきたような感じがある。企業関係のゴルフも、大都市の企業を中心に少し動きがある。	
		変わらない	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏のバーゲンセールも年々短期集中型に変わり、再価格ダウン、均一価格など実施しても、客は不要な品物は購入しない傾向が強い。また今年は7月後半まで雨が続き売上が減少したが、前半好調であったため、前年比をやっとクリアしている。
			百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月初めのバーゲンが、今年は天候に恵まれ好調だった。初日の7月1日は夏のバーゲンの過去最高売上を記録した。

百貨店（販売促進担当）	それ以外	・30日にやっと梅雨明けとなり、7月は月を通じて夏が来ない商戦となった。夏のセ-ル、水着、ビヤガ-デン等が大きく苦戦した。またセ-ルについてはメ-カ-の生産調整による商材不足もあり、天候不順は農産物への影響ももたらしており、中元商戦へのマイナス要因となってきた。
百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・当館全体では売上は今年度はずっと前年比で上回っているが、個別にみると明暗がはっきりしてきた。これは岡南に大きなシネコンがオープンしたことなどにより、来客数が減少してきていることに起因している。
百貨店（売場担当）	販売量の動き	・7月に入り、クリアランス商戦は土曜日立ち上がりということもあり、全館売上が前月比で2けたの伸びであった。しかし、好調なもの17日の月曜日までで、20日以降は梅雨が明けないこともあって大きく減少し、月末時の売上見込みは前年並みといったところである。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月に入り長雨が続き、来客数が前年比で減少している。さらに現在の客の動向は、先の物より今着る商品を求める傾向にある。この影響で婦人服、特にヤング部門では本来ならば動かなければいけないTシャツやカットソーが動かないという状況である。しかし、高級し好品といわれる、宝石のイベントを一日だけ催したところ、一日で数千万円の売上をあげた。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・長い梅雨と大雨の影響により、来客数は減少した。ただし、お中元については前年比減を予想していたが、ほぼ昨年並みの売上は確保している。その要因として、中元単価の上昇があり、景気回復の一面が感じられる。
スーパー（店長）	それ以外	・今月は中旬以降の大雨による幹線生活道路の冠水など、市内各所の通行止めと大渋滞等により、買物に出かけにくい状態が続き、売上に大きく影響した。それを取り返すため、またお盆も近づいていることから来客増をねらった価格競争が激化している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・7月は雨が非常に多く、来客数が前年比で1割ほど減少した。ただし、農産物が高値となり1点単価は上昇したが、来客数減が大きく影響し、大幅な売上ダウンという現状である。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・夏用商品（そうめん・めんつゆ等々）に期待していたが、天候が悪く気温が上がらないため割引販売をしている状況である。また他の商品も動かず、特売単価でしか動いていない。
スーパー（経理担当）	競争相手の様子	・売上が減少しており、競合店とチラシ合戦、安売り合戦の状況である。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・長雨の影響で飲料関係の売上が低迷しているの、売上全体も低迷している。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前月と同じく、前半は天候不順のために来客数、販売数共、例年に比べかなり減少した。ただし下旬になり、梅雨が明け、客数、売上共に増加してきた。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・雨が続き気温が上がらなかったため、盛夏物の動きが非常に悪かった。
衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は、売上は前年比変わらずであるが、来客数が10%ほど減少している。梅雨が長引いているせいか、苦戦している。ただし、アイテムとしてはポロシャツの動きが良く、売上が前年比200%とかなり伸びている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・大雨の影響からか、エアコン、冷蔵庫の販売が伸びない。ガソリン、野菜の高騰で、客の財布のひもは固い。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数はやや増加しているものの、一品単価が低下傾向にある。パソコン、テレビなども単価低下の傾向にあり、その分売上も厳しいものがある。

家電量販店（予算担当）	競争相手の様子	・家電小売業では、夏期はエアコンなどの季節商材がけん引役であるが、7月は天候不順の影響であまり動いていない。他社の様子もほぼ同様であり、昨年に比べると、今年は2週遅れで動いているとような状況である。しかしながら、薄型テレビは引き続き好調であり、またIHクッキングヒーターやエコキュートなどの住設家電が伸びているなど、長いスパンで見ると改善傾向は変わっていない。	
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・これまでは、新車からの台替えサイクルが5～7年くらいの層が最も多かったが、昨今は新車から10年以上、又は壊れるまでとより長く乗る客がますます増加してきた。また、車検費用をなるべく安価にという要望が多くなった。	
乗用車販売店（サービス担当）	来客数の動き	・店頭の来客数が前年の80%程度と少なく、販売台数も約80%ぐらいで推移している。	
住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・来客数がやや増加している状況が継続している。	
その他専門店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・地域の人口が減少し、マーケットが狭まっている。	
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼に関しては、外的要因（他の施設等）に影響を受けて、あまり入込が良くないが、一般宴会については順調に推移している。	
観光型ホテル（経理総務担当）	お客様の様子	・客単価にこれといった変動はない。来客数も夏休みに入って増加してきてはいるが、これも例年並といったところである。また来客の消費行動にも慎重さが見受けられる。	
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊の来客数は微増しているが、来客単価が低下している。料金が高くと、インターネットからの予約も少なくなってしまうので下げざるを得ない。	
タクシー運転手	販売量の動き	・度を越す大雨のため公共交通機関の運行中止、観光客の減少などの理由によるが、前年比1～2%マイナスになりそうである。建設業の一部についてボーナスが減少したというのも気になる。	
タクシー運転手	販売量の動き	・7月は梅雨の長期化で、タクシー業界にとっては追い風だが、逆に客にとっては動きづらい毎日ということもあり、観光等については伸び悩んだ。月半ばの集中豪雨の打撃は計り知れないものがあり、前年比で大きく下回った。	
テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・天候に大きく左右される業種であるため、雨が多かった今月と3か月前を比較するのは難しいが、それを除いて考えても回復している様子はない。来客数以外の消費単価等や販売量でも回復の兆候はみられない。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の収入の伸びが抑制されているため、動きが鈍い。	
設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築関係の物件数は以前に比べてやや多くなっている傾向にあるが、それぞれ分野的にも偏っており、またけたが違うほど単価の低い物件が多い。	
設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者の様子だと、官庁の仕事はなく、民間の新築も少ないというような話しかない。リフォームは以前より多くなったが、全体的に少ない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者は、若干増加しているが、販売価格、販売総売上は、横ばい状況が続いており上向き傾向が見られない。	
住宅販売会社（経理担当）	販売量の動き	・モデルルームへの来場者数は大型物件を中心として増加傾向にあるが、契約戸数は伸びていない。特にクリアランスセール対象の物件の契約数が低迷している。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・好況はまだまだ地方の商店街まで届いていないようだ。原油高、原材料高が消費者心理を抑え込んでいる。梅雨ということもあるが、バーゲンセールは3日で終了した。

	商店街（代表者）	お客様の様子	・子供服のバーゲンセールを開催したが、長雨、低温のせいか売行きが非常に悪い。客は非常に慎重で、もう少し価格が低下してから購入しようという傾向がありありとうかがえる。付加価値の高い商品をより安くという傾向が鮮明で、物販小売業は非常に厳しい局面に立たされている。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・今年は創業60周年にあたり、ダイレクトメールや新聞チラシによるセールを行なっている。それなりの効果はあったものの、雨が多いせいか来客数は思ったほど多くなく、街も元気がない。
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・外商関係の店売りや展示会は好調に推移しているが、一般来店客の買上単価が大きくダウンしており、特に身のまわり品やお中元関連での売上の悪さが顕著である。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・天候不順の影響も少なからずあるが、セール商品の買い方も非常に慎重である。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価が以前と比べて低下している。梅雨という時節柄、夏商品が売りにくい状況が続いており、売上がついこない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みかそれ以上にあるが、来客単価が非常に低下している。無駄な物は買わない、単価の安いお買い得商品を中心に購入する客が増加し、客単価、買上点数共に減少している。
	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・野菜、果物が雨の影響で予定数量入荷しないうえ、品質が悪いため売上が減少している。また、長雨のため、飲料、アイスの売上が悪い。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月からタバコの増税があり、6月末のまとめ買いが少なかった割には、7月の売上が大幅に減少している。タバコを購入する客の減少と共に、売上全体も減少している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は値上げの影響でタバコの売上が減少している。また、天候不順で梅雨がなかなか明けないのも売上減少の要因になっている。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数は堅調に推移しているが、前月以降高額品であるナビゲーションの動きが良くない。競合店の動き、及び天候の影響もあるが、ウェイトが大きいだけに懸念される。
	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・6月1日オープンしたピヤガーデンの集客状況が、悪天候の影響もあるが、前年比で減少している。
	テーマパーク（業務担当）	お客様の様子	・月の上旬は例年より好調であったが、後半の雨天続きが予想外の悪影響を及ぼした。特に夏休み期間に入っても相次ぐ降雨災害により行楽ムードは全く感じられない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が減少している。客の財布のひもは非常に固くなっている。
悪く なっている	商店街（代表者）	それ以外	・販売量も来客の様子もすべて良くないが、特に今月は豪雨に見舞われ、水害が発生し、観光客の入込が激減している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・春の旅行シーズンはまだバッグが動いたが、夏休みの修学旅行用のバッグは、「中学生の時に購入した物を持って行くので買わなくてよい」というように、物を買わないという傾向がより強くなった。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・弊社の売上自体、6月から前年比を割りこみ、たいへん厳しいところに、今回の水害で更に買い控えが広がっている。
	乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・7月の販売台数は前年と比較し80%弱であり、また来客数も前年を大きく下回っている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・フルモデルチェンジ車を投入したにもかかわらず、販売台数は前年を下回る公算が高い。
	スナック（経営者）	競争相手の様子	・同業者のなかでは、今月で閉店する店があり、チェーン店でも店舗数をしぼるなど、件数が減少している。新しい店が出店することもなく、景気が悪いと感じている。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大雨、水害の影響で予約のキャンセルや、ホテルの利用を控える動きが顕著である。
企業 動向	良く なっている		

関連	やや良くなっている	輸送業（統括）	取引先の様子	・燃料代の高騰が消化しきれなくなって各大口顧客に燃料代の転嫁を申し入れしたところ、前年度決算の良い一部の顧客からは、当月からとは行かないものの、良い返事がもられた。
	変わらない	繊維工業（統括担当）	競争相手の様子	・最近同業の倒産が続いている。動きとしては変わらないが、決して良い方向ではない。
		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である。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも販売価格の上方修正等の影響で、利益が出ている。
		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	・各地の大口案件の生産が集中し、生産水準は高いままである。短納期の飛び込み受注もあり、製造現場は公休出勤、残業態勢を継続している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は以前と変わらないが、原材料の高騰がコストを圧迫している。景気は比較的良いと思われるが、収益圧迫要因は根強い。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年1～6月の受注は好調であり、仕事量は十分確保されている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・クライアントからの受注量は安定して増加傾向にある。
		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	・相変わらず受注は低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然良い材料は見当たらず、悪いまま推移している。
		通信業（支社長）	取引先の様子	・光電話は繁華街、市街地を中心にやや好調であるが、ルーラルエリア（小規模需要密度エリア）で伸び悩んでおり、トータルとしては変わらない。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・企業法人向け通信サービスの引き合いはやや伸びをみせてきているが、受注内容は高品質高価格商品が少なく、品質的には劣るインターネット利用の低価格商品の割合が高い。ユーザーサイドからみてコストアップ的なサービスはまだ敬遠されている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・都市と合併した郡部においては、まだまだ景気が上向いていない。合併により、公務員が都市部に転勤していったために、まわりのガソリンスタンドや商店はさびれ、売上が減少している。都市部でいろいろな効果が出ている半面、郡部では公共工事の受注競争が激しくなったりと、二極化になっている。	
	その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	受注量や販売量の動き	・食中毒等に関心が高まる季節になり、例年にも増して飲食店・介護施設で消毒・除菌関連の商品の動きが出てきた。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・OEMで製造している新規商品の予定が見込まれていたが、急にストップがかかり、難しい状態である。
		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	・堅調に推移していた国内向けの自社製品の売上が減少してきており、苦戦している。
電気機械器具製造業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・自動車関連は国内・欧米・アジアとも堅調に受注が入っているが、エアコン受注が一段落し、携帯関連も季節の合間で受注にかけりがみえてきている。	
会計事務所（職員）		取引先の様子	・前期と比較した場合、どの業種でも全般的に5%程度、売上高が減少している事業所が多い。特に、公共事業に依存している割合が高い事業所ほど、売上高の落ち込みの割合は大きい。	
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（支店長）	求人数の動き	・メーカーの採用意欲が引き続き高い。
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・企業への求職者の応募が減っている。合同企業説明会等で参加社数増など企業は求人の間口を広げているが、求人側の動きが鈍い。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・7月に入ってから各企業からの求人が継続しており、ほとんど休みなく求人がきている。内定者数も前年比で1割強増加している。

変わらない	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・製造業を除き、求職者に対し求人が少ない。
	人材派遣会社 (担当者)	それ以外	・求人数・雇用形態(正社員雇用が増加したこと)において昨年から見れば一時的に改善されたが、時期的なものや地域的なものなのか、全体ではそれほどの変化は感じられない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数及び月間有効求人数とも増加しているものの、相変わらず派遣・請負求人と非正規社員求人が多い。また、求職者数も在職者を中心に増加しており、求人倍率も0.7倍台にとどまっている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は前年比で減少しているが、昨年は新規出店に伴う大口求人があったため、これを除けばほぼ同数である。また、前月に比べても新規求人は減少している。
	職業安定所(雇用開発担当)	求人数の動き	・新規求人数の前年比増加傾向は続いているものの、増加幅が縮小している。新規高等学校卒業者対象求人も昨年と比較して増加しているが、求人受付開始時の勢いが弱くなった。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・相変わらず企業からの求人依頼は多い。ますます人材確保が難しくなったと訪問する先々で耳にする。地場大手メーカーはこれまで新卒採用にコストをかけることが無かったが、媒体を使わないと採用目標に達成しないことから初めて活用した、という話を聞いた。それでも目標人数には達していない、とのことであった。
	民間職業紹介機関(職員)	採用者数の動き	・地場大手クラスのIT関連企業からは10名単位の求人が入っている。
やや悪くなっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人は卸小売業で若干増加したもののそれ以外の業種で減少し、特に建設業・製造業で4割減と大幅な減少となり、全体的に停滞傾向となっている。
悪くなっている	-	-	-