

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	家電量販店（店員）	販売量の動き	・地上デジタル放送開始の影響で、テレビ等の動きが良い。
		通信会社（管理担当）	お客様の様子	・携帯電話の番号ポータビリティの開始により販売量が増加した。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・それなりの努力をしている事もあり、今月は良くなってきた。客の様子も少し上向き感がある。ただし8・9月が非常に悪かった反動かもしれない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・価格の高い秋冬物が売れ出し、客足が少し戻ってきた。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ半年間、来客数の前年比が102～103%で推移していたが、10月は更に伸びて104.7%となった。客単価も102.2%、販売点数も103.8%とすべての数字が前年を上回っている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・気温が高い日が続く、シーズン商品は苦戦中である。しかしながら、全体の一品単価は前年比103%となり、来客数は前年並みである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は前半は非常に順調に推移したが、後半若干伸び悩んだ。しかし、全体的には前月と比較しても、前年比1～1.5ポイントは改善されている。10月は創業祭等もあり、コンビニエンスストアでの景品付きキャンペーンが売上に寄与した。
		その他専門店【カメラ】（店長）	販売量の動き	・主力商品であるデジタルカメラの売上が増加している。
		一般レストラン（店長）	それ以外	・当月3店舗の同時オープンと勢いがついてきた。結果も出てきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・行楽シーズンに突入している事を考えても、客単価、来客数、先行予約状況共に前年を越えている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	来客数の動き	・宿泊客、宴会客とも増加傾向にある。料飲部門も、週末が主ではあるが、来客数は増加している。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・レストランが全般的に前年比を上回り好調である。高単価店舗にも家族連れが増加している。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・第3四半期の一般宴会の受注状況及び客単価を見ると、前年比及び第2四半期に比べて増加傾向にある。企業の動きにも活発化の傾向がある。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量・来客数共にやや良くなっている。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・雨が極端に少なく好天に恵まれたため、行楽客が順調に増加した。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・天候にも恵まれたこと、今春にオープンした近隣施設とセットでの団体利用が増えたことで徐々にではあるが回復傾向にある。
	ゴルフ場（営業担当）	来客数の動き	・先月からの傾向と同じく、県外客の動きが良い。特に、関東圏が良い。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・石油高騰後、コストも高止まり状態で落ち着いてきたので、客も様子見から動きへと転じる傾向が見られる。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数、受注量共に約0.5%増加している状況である。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は気候的に暑い日が多かった。やはり秋は秋らしくなっていないと客の購買意欲もあがっていない。
商店街（代表者）		お客様の様子	・先月は天候にも恵まれ売上也順調で明るい兆しがあったが、今月は気温が下がらず、客の秋冬物への購買意欲が減少し苦戦した。	
一般小売店【家具】（経営者）		単価の動き	・高齢化が進んでおり、個人消費の意欲も低く抑えられている傾向に変化はない。	
一般小売店【印章】（営業担当）		販売量の動き	・この数が月、売掛金の請求件数も少なくなっており、売上也減少している。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・10月というのに気温が25度を超える日が続く、秋冬物の商材、特にアウター類の動きが悪い。その結果、売上については前年割れとなった。	

百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・秋商戦も本格化してきたが、若い客層については冬物の先行購買も見られ比較的堅調な推移を見せている。しかし主力のミセス層は実需期での購買傾向が強まってきており冬物は動いていない。また優待割引日への購買も集中化してきており、客単価も低下している。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・例年に比べ気温が高いままに推移しており、防寒関連の洋品雑貨を中心に客の反応が悪い。また、宝飾アクセサリーも極端に悪く、好調に推移しているアイテム・品目が見当たらない。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・先月下旬は気温が低かったため、秋冬物やニットの動きが良かった。しかし今月は気温が高いために、秋冬物の動きが鈍い。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・10月前半は気温も下がり、かなり秋物が動き始めて順調に推移していた。しかし、中旬から後半にかけては、雨が降っても気温が下がらないということで、昨年は良く動いていたジャケットなどの高額商品の動きが悪い。ただし、ヤングゾーンでは、ファッション雑誌に掲載されている商品は順調に推移している。若い方がお金を出して「エビちゃん・もえちゃん」になりたいという意識が強いのか、雑誌掲載のウールコート・ダウンジャケットの動きは良い。
スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず買上点数が前年を下回ったままである。競合他社のチラシ・イベント等の価格による来客数の動きもあるが、秋本番になり毎週末に地域のイベントも多く、特に野菜・果物・海産物の販売がイベントの目玉とされ、週末の来客数の減少、また買上点数の減少にもなっている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年を上回った状態が続いており、競合店との競争で低下した単価が吸収出来ている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上、来客数の動向をみても横ばい状態が続いている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前に比べると、売上前年比は1.4%減少しているものの、単価が前年比1.3%上昇して102.0%となった。ただし来客数が2.7%下落しており、判断が難しい状態にある。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・飲酒運転の自粛で、自宅でお酒を飲む客が多く、売上の種類は伸びた。しかし、相変わらず競合店の激化で、来客数は大幅に減少している。
家電量販店（店長）	単価の動き	・現在、地上デジタル放送の試験放送を各局で実施しており、12月から本格的な放送となる。ユーザーの実感の高まりつつあり、薄型テレビ・DVDの売上はまずまずであるが、販売単価の低下が激しく、台数が伸びても売上ベースではやっとである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月は前年比95%くらいであったが、今月はなんとか前年並みまでいけそうである。自動車販売は登録と受注があるが、登録は前年並みまでいけそうだが、受注は前年割れとなりそうである。
乗用車販売店（統括）	競争相手の様子	・他メーカーには新商品もあるなかで、それぞれに苦戦しているように思う。広い範囲の人にマッチするような商品でなければ難しい状況になっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算の翌月とはいえ、販売計画に対して87.9%の達成率で、商談の成約率も非常に悪い。
乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・10月の新車販売台数が、前年比50%くらいしかいかない。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・高額品であるナビゲーションは、地上デジタル放送に対する客の動きが思ったより良くなく、前年を下回る状況が続いている。しかし冬用タイヤの動きは昨年の寒波の影響からか動きが例年になく良く、好不調が部門間でまちまちで、全体的には横ばいの状況である。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・全体的に来客数は伸びていないが、客単価がわずかながら上昇している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年と比較して観光客やビジネス客が減少している。昨年の大型観光キャンペーンと新規ホテルの進出が影響している。

	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・今月の売上は前年比15%のマイナスである。来客数はほぼ横ばいであるが、客単価が低下しており、競争激化の様相である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・鳥取では21日から4日間「スポレク大会」というイベントがあり、その影響で売上の数字が伸びているが、それ以外ではマイナス基調の数字が続いている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・岡山は中小企業が多い地域である。そういった企業の経営者の「ほそぼそと利益をあげるのがやっと」という話を聞くと、我々タクシー業界もまだまだ売上の増加には時間が掛かると実感する。
	タクシー運転手	単価の動き	・乗客数に大きな変化はなく、近距離圏の客の動きもあまり変わらない。また、中・長距離の客にも大きな伸びはなく、客単価は上昇も低下もない。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・10月1日の地上デジタル放送開始の前後は、多数の問い合わせがあった。デジタル移行は進んでいるが、新規契約増加の起爆剤とはなっていない。
	テーマパーク（財務担当）	単価の動き	・団体客の多い時期であり、天候にも恵まれたため、入園者は前年度を上回ったが、消費単価が上昇せず、判断のしづらい状況であった。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・3～4か月前から、来客数が前年を下回っており、心配している。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の消費意識が消極的になっており、また消費した後への不安感も強い。
	住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・今月は月初めに連休があり休日が多かったにもかかわらず、20日以上が経過した中で、モデルルームへの来場者数は計画比で50%を下回っている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より天候が良い日が続いたが、来場者数は減少している。季節商材があまり動いていない。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・半年に一度の価格訴求催事を行ったが、10月が暖かかったため、例年では良く動いていた防寒衣料が超破格値であっても全然反応がない。またジャケットの売上が前年比マイナス7.7%のため、ボトムとのコーディネート販売ができず、客単価も低下した。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・何とか前年の売上はクリアしているが、気温が高くてアウターが売れていない。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・10月1日までの好調から一転、気温が高く推移し、婦人服で苦戦が続いた。特に16日の週からコートやジャケットの売上が悪く、衣料品売上が前年比85%で推移し、10月は店全体でも前年比95%となる。
	百貨店（売場担当）	単価の動き	・催事の集客も少なく、客個人個人の購買単価も低下している。
	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・今月中旬にリニューアルオープンした競合地域に客が流れ、来客数が減少している。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は気温が高い日が続いたため、昨年と比べて鍋関係・飲料等冬型商品の動きが悪く、売上が増加しない。来客数はあまり減少していないが、季節商材の売行きが悪いため苦戦が続いている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・10月前半は、野菜の単価が高騰し売上に貢献し客単価の上昇につながったが、後半は値段が下がり客単価低下が目立ってきた。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・10月前半は好調に推移していたが、中旬以降、気温の低下が進まず、衣料品を中心に苦戦が続いている。また、来客数も伸びず、景気の良さを感じるまでには至っていない。
	スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・弊社の店舗の近隣に競合店の出店が1店舗あり若干の影響を受けている。また、競合店のチラシ及び販促が激しくなってきた。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・9月は例年より気温が低下し秋物の販売量が増加したが、その反動で今月は売上不振であった。
	衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今月は日中の気温がまだ高かったため、冬物のアウターの売上が悪く、客も様子見の状態である。
	住関連専門店（広告企画担当）	お客様の様子	・依然慎重な客が多く、決定に至るまでのプロセスが長い。

		その他専門店 〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客が市外へ流出しているようである。経済的に余裕のある客は、大都市圏へ動いている。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・昨年のように会議等が多くなく、全体的に広島への客が減少しているため売上も伸びない。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今月は、売上・来客数・客単価すべて、計画を割り込んでしまった。特に客単価は、10月中旬にメニュー構成が変わり、目標を大きく下回ってしまった。
		スナック（経営者）	競争相手の様子	・全国的に飲酒運転撲滅運動が高まり、最初はタクシー・代行運転などは良かったようだが、最近では、客が飲みに出ないというモードになってしまっている。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・客足が鈍くなってきており、郊外型のショッピングセンターの店は、前年の来客数を割り込んでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・新聞・テレビ等では、景気が回復とか消費が上向いているとか報道されているが、タクシー業界は、燃料の値上げ・売上の減少などで2～3年前の不景気の時代と同じ状態である。10月に入り特に悪くなった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・10月は売上が良くなる季節だが、今年は雨が少ない分、利用客が減少している。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・光IP系サービスの故障続発による客の買い控えがあり、また県等自治体のIT投資の伸び悩み感などが強い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・10月になっても夏日が続き、まだ客に秋冬物を探す様子が見受けられない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・とにかく人の動きが悪い。本当に、客がお金を使わなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街で婦人服の店3店が相次いで廃業した。6月以降全く良くない。駐車違反を気にしているのか、入金に来店されても、次の商品を見ようとしもない。
		通信会社（販売企画担当）	競争相手の様子	・番号ポータビリティの影響により解約が増加した。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月と3か月前を比較すると、沖合底引網・大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で1,570tの増加、水揚金額では5億円の増加となった。今月単月の前年比で見ても、沖合底引網・大中型巻き網船・小型イカ釣り船が増加したため水揚数量で1324tの増加、率で207.0%の増、水揚金額でも4億5,700万円の増加、率で216.0%の増である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は番号ポータビリティ開始に伴い各社一斉に新機種を大量に投入しており強気である。またより早くつながりやすくするため、部品点数が増えてきている機種が主力となり、製造ラインは繁忙をきわめている。自動車関連は、国内・欧米とも引き続き好調な受注が入っている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売予測が下方修正されたが、ユニーク製品なので全体的な受注量は好調である。
		輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・10月に入り、上半期に営業をした客からの業務が増加した。
	変わらない	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を維持している。物流費・原燃料費高等の影響を受けながらも好景気の影響で販売価格の上方修正等が可能になり、利益が出ている。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・数量・価格とも落ち着いている。月次損益は順調である。
		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	・今月は大口案件の追い込みがあつて、月後半から多忙な状態となっている。しかしこの多忙も生産が終了する11月中旬以降、多忙感は薄くなるから、一過性のものでしかない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きく受注が増えていることはなく、平均を維持している。

	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・競合の生産変動による増販等もあるがおおむね水準を維持している。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・盆休み中に設備投資をし、生産能力が10%アップしたが、工場はフル操業を継続している。	
	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	・自社製品の売上は、海外向けに関しては受注も増加し堅調に推移しているが、国内向けは、引き続き市場環境の悪化に伴い厳しい状況が続いている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き続きクライアントの要望に充足できないくらい受注量が上向いている。特に自動車関連はその傾向が強い。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関連では、夏から秋が受注期になるが、今年は全く受注がなく悪いまま推移している。	
	通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・専用線など高額商品の減少ペースはやや鈍ってきたが、新規受注商品ではインターネット利用型の廉価サービスの割合が高まっており、収益維持に結び付かない。	
	通信業（支社長）	受注量や販売量の動き	・昨年の同時期と比較すると売上は好調である。光IP電話も順調に推移していた。しかしIP電話の故障トラブルにより今月は売上が減少している。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・業者間、業種間で格差が非常に大きくなっている。特に不動産業は全然動きがなく悪い。また、原油高のあおりを受けていると思われるガソリンスタンドは赤字が続いている。ただし同じ原油高の影響を受けている運送業界は、良い企業と悪い企業が二極化している。書籍運送等は流通量も多くなり特に好調な兆しがみえている。	
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・為替の円安も寄与し、主力車種の輸出が好調である。生産はフル操業を持続中で、原材料費上昇分の製品価格への転嫁も順調に進み、収益面も一段と改善している。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・年初から大きな影響を受けている原油高の余波が、まだ収まりきれていない。物流関連（特に海運業）は低迷しているため、海事関係の業種がさえない。反面、自動車関係の業種は相変わらず好調で、強気の予測をすところも何社がある。	
	コピーサービス業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少や価格の低下を食い止める手立てがない。雇用状況の上向きが労務費を上昇させ赤字になっている。	
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	・当社の大手取引先から、単価の2割削減を要求され、原料・人員配置の見直し等できることはすべてやっている状態である。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注数があまりでてこない。在庫も増加傾向にある。	
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・製造業の求人数の伸びが前年比で33%であり、また派遣労働も前年比で10%の伸びとなっている。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣による正社員雇用が前年同時期と比べ1.5倍以上になっている。併せて、長期派遣の予定だった案件が、正社員採用に切り替わるなど、企業の正社員採用意欲が高くなっていることがうかがえる。
		求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・求人媒体についての問い合わせが多い。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・求人意欲が衰えない。08年卒向け大学生新卒求人募集告知開始社数が、昨年同時期比で20%増となった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にあり、月間有効求人数も18か月連続して前年同月を上回った。また、新規求職者が減少に転じ、月間求職者数も前月より減少傾向のため有効求人倍率も上昇している。
		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が続いている。一方、新規求職者は増加幅が縮小したものの在職求職者の増加が影響し増加している。

	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が増加している。特に介護関係が比較的多い。
変わらない	人材派遣会社（担当者）	求職者数の動き	・求職者の数が減少傾向にある。就業可能な条件を持つ人は既に正社員で就業しているためと考えられる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・原油高の長期化による先行き不安は薄らいでいるが、にもかかわらず特に地元企業の業績回復が横ばい状態である。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年比及び3か月前と比較して減少している。特に一時期目立っていた、若年在職求職者が減少してきた。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・大手を中心に営業活動していた企業が、中堅も新たにターゲットに加え事業拡大を図るための人員増を計画しているという話を幾つか耳にした。拡大のための増員が増えてきているようだ。
	民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・地場企業では業績が悪くないのに、「正社員退職補充」の求人を「非正社員」で出す企業がまだ減らない。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・3か月前も今月も、採用者数の内定率が月末で5%アップという状況で変化がない。
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・小売業を除いた全業種で減少となった。求人内容も欠員補充にとどまり、増員募集はほとんどなかった。
悪くなっている	-	-	-