

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	家電量販店（店長）	・10月から地上デジタル放送が開始され、これから年末商戦にむけて更なる薄型テレビの売上の増加がある。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・ここ半年間、来客数・客単価・販売点数と前年を上回っている。これから先2～3か月も、同じように順調な伸びをみせる。
		スーパー（店長）	・毎月一品単価が前年をクリアしている。万が一暖冬でも、単価ダウンさせない商品化計画を実行すれば、客の支持を得られる。
		スーパー（管理担当）	・競合店が出店したものの、前年比を割ることなく売上が伸びている。年末にかけ、更に伸びる。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送開始のフォローの風と、年末年始の需要の増加でやや良くなる。
		一般レストラン（店長）	・11月から山口県内では国民文化祭が開催されるので、週末を中心に来客数の増加が期待できる。
		スナック（経営者）	・これから年末年始を控え、忘年会等の行事で客が出歩くことが増える。グループではしご酒は少なくなり、2～3人ではしご酒になってくるではあるが、それでも街がにぎわい1杯でも2杯でも売上が伸びる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・年末を控え、財布のひもも緩んでくるのではないかと、企業の忘年会の入込も順調である。
		都市型ホテル（従業員）	・時期的にも販売量が増加する季節になり、現状の傾向が続けば更に良くなっていく。
		都市型ホテル（総務担当）	・一般宴会及び婚礼の受注状況は増加傾向にある。前年比でもここ数か月の動きから見ても、客単価、伸び率等上昇傾向にあり、しばらくは続く。
		タクシー運転手	・昨年の売上が十数年ぶりに1.8%ほど上回った。今年も5月までは前年比1%上回っている。徐々にではあるが、景気が上向いていると実感できる。
		タクシー運転手	・これからの季節は、ボーナス・忘年会・新年会等が見込まれるため、少しは良くなる。ただし増車の影響や、主なタクシー利用者であった団塊の世代の退職も、影響が出始めているので大きな期待はできない。
		通信会社（企画担当）	・来年にかけて見通しが明るいわけではないが、今年は年末に向けて営業攻勢をかける予定なのである程度は上向く。業界内でみても、光化に向けて動きは活発になる。
		通信会社（販売企画担当）	・番号ポータビリティの騒動も落ち着き、解約は減少する。
テーマパーク（業務担当）	・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に加え、ガソリン高騰にもようやく天井がみえつつあるので来客数等増加する。		
設計事務所（経営者）	・仕事の問い合わせも以前よりは出てきているので、現状より回復する。		
変わらない	商店街（代表者）	・新規店舗の開店と既存店の退店など店舗の入替わりがあるが、人の流れや街の雰囲気は変化するまでいっていない。商店街に不足していた飲食店の新規開店が最近多いので今後に期待したい。	
	商店街（代表者）	・今後も、オーバーストア・デフレ・少子化の波をもろに受ける弱い基盤の上に立っており、天候に左右される比率が大きくなっている。基本的に悪い状況が続く。	
	百貨店（営業担当）	・婦人服の高額品ゾーンでもジャストシーズン買い傾向がみられ、昨年のように厳しい寒さが来ない限り、大きな波は望めない。	
	百貨店（営業担当）	・今年は暖冬という予想が出ているので、アウターが厳しい流れは続く。	
	百貨店（営業担当）	・欲しい物があれば、高額の商品でも売れるが、売上全体に占める割合は低い。このまま暖冬になれば、重衣料の売上に対する影響は大きく前年売上をキープすることがやっとならない。	
	百貨店（販売促進担当）	・歳暮、クリスマスといった大きな商戦が控えているが、歳暮については中元同様、法人、個人共に件数の絞り込みが強くなる。またクリスマスギフトについてはブランド志向の強まりにより、京阪神地区への客の流出等懸念材料も多い。	

百貨店（売場担当）	・この冬の天気予報は暖冬で雪が少ないとの予想であり、前年の寒波で爆発的に売れた防寒用品の苦戦が予想される。売場改装して何とか前年実績を維持しているが、見通しは厳しい。
百貨店（売場担当）	・今月に館のイベントがあったので、11・12月はその反動が出る。また今年は暖冬と言われていることもあり、来客数増加につながる要因が見当たらない。
百貨店（購買担当）	・昨年よりもジャケットの数字は落ちているが、ウールコート・ダウンジャケットは順調に推移している。このまま気温が下がれば、高額商品の重衣料も動く。また、トラベル関係の客も増加しており、そういった客のニーズに対応できる商品の品ぞろえをしていけば数字も上がっていく。
スーパー（店長）	・年末も近づき、企業間の競争もより厳しくなりそれに伴う価格競争も激しくなる。
スーパー（店長）	・気候の変化に伴い、気温が下がれば鍋物商材を中心とした食品の動きが活発になる。しかし2～3か月先の天候にもよるが、現状では野菜が低値で安定し単価上昇は望めないため、現状と変わらない状況が続く。
コンビニ（エリア担当）	・朝晩は少し寒くなってきたが、中華まん等の季節商材の売上が若干懸念される。他の部門の売上は伸長が予想されるため、2～3か月先は順調にこのままの状態推移する。スーパーマーケットとの経営能力の格差という面では厳しいということも聞いており、心配材料ではある。
衣料品専門店（販売促進担当）	・昨年並みに12月くらいから気温が下がれば冬物の動きが良くなるだろうが、気温次第で状況が変わってくる。
家電量販店（店長）	・デジタル化により、薄型テレビ・DVD等は伸びると思われるが、白物、特に冷蔵庫・洗濯機・エアコン等が伸び悩む。
乗用車販売店（経営者）	・製造業を中心にIT関連等、冬期のボーナスが前年を上回るといった報道がなされ、若干は良くなるであろうという希望的観測はしているが、基本的には原油高もそう大きな下落はしておらず、あまり変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	・年末商戦を控え客の動向がつかみ難く、当社としては10月に発売した新型車に対する客の動向を見極めながら、攻めの営業展開を押し進めて行く計画である。いずれにしても新車効果がみられない現状では、今後の景気を楽し観視する事はできない。
乗用車販売店（サービス担当）	・新型車が11月に出る予定であるが、あまり期待は持てない車種である。
自動車備品販売店（経営者）	・これからの期間は天候の影響を直接的に受けるので何とも言えないが、現状の水準が続くと考えている。来客数自体は堅調に推移しており悲観的にはみていない。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・年末商品が入荷しているが、平日の売上が伸び悩んでいてこの状況が続く。
高級レストラン（スタッフ）	・今後の予約状況を見ても、入込はこれからというところである。今後の見通しとしてはまだ厳しい状況が続く。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・しばらくは全く新しい商品が出ないため、成長力は鈍ってくる。
都市型ホテル（スタッフ）	・11月は観光客とイベント関係の客が期待でき、前年並みの集客がある。
タクシー運転手	・まだまだ夜の飲み屋への人出は少なく、夜の仕事は今一つであり年末になってもこの状況は変わらない。
タクシー運転手	・ここ半年間、県内全域で売上が低迷している。業界全体が、前年比95～98%で推移している。これから先、寒さも増し観光客は減少し、また市内・市街地に大きなイベントもない状況では大きな伸びは期待できない。
通信会社（総務担当）	・競合他社との競争により、解約の増加等厳しい状況が続く。
テーマパーク（財務担当）	・クリスマス・正月のイベントによる集客は想定に近いものが見込めるが、園内での消費に関しては、現在の状況では、あまり良くならない。
ゴルフ場（営業担当）	・県外客の予約は早めに入ってくるが、地元の動きが良くない。近郊の安値の所に流れている模様であり、これから先3か月は前年同様の推移となる。
住宅販売会社（従業員）	・来場、受注量共に若干上向きであるが、原価、経費共に徐々にアップしてきており全体的にはあまり変わらない。

	住宅販売会社（販売担当）	・展示場、発表会等への来場者数は前年比でこの3か月間若干増加しているが、契約数は横ばい状態が続いている。これから先2～3か月もこの状況は続く。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・高齢化が進み商店街は活力がなくなって、倒産・閉店が増加しておりこの傾向は続く。	
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・法人設立等による印鑑の注文など、前向きな仕事が減少している。	
	百貨店（売場担当）	・ここにきて暖冬も予測され、メーカーへの発注にブレーキが掛かってきた。前年ほど思い切った発注が出ておらず、品切れが予測される。	
	百貨店（販売担当）	・競合地域の他店のリニューアルも少なからず影響が残るが、それ以上に気温が下がらず、冬物商品の動きに期待が持てない。	
	スーパー（店長）	・年末には、新たに同業他社の競合店が出店予定になっている。来客数の減少が相当数見込まれるため苦戦する。また、天候も暖冬との予想であるなど、マイナス要因が多いため、これから先の売上が懸念される。	
	スーパー（店長）	・ここ2～3か月、また昨年の同時期と比べて、来客数が減少している。また、客単価も昨年並みということで伸びがみられない。この状況は、これからもしばらく続き、景気の上昇は見込みづらい。	
	スーパー（財務担当）	・来月弊社の店舗の近隣に1店舗出店があり、2店舗からの影響が予想される。また、天候の影響等もあり単価が低下している商品があり客単価が低下する。	
	コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店ラッシュは今後も続くので、売上減少が懸念される。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・昨年は10月後半から11月にかけて気温が大きく低下し、冬物の動きが活発であったが、今年も同様に気温の低下があるとは思えず、昨年比でやや悪くなる。	
	住関連専門店（広告企画担当）	・気に入るものがあるまで探し続ける客が多く、長い客になると3年くらい探している。かなり、非現実的な要望でも同様で、待っていれば価格が下がるという思いは客に根強く、この状況が継続する。	
	都市型ホテル（経営者）	・現在の予約数が少ないのと、問い合わせなどの電話も感覚的に減ってきているように思える。	
	旅行代理店（経営者）	・受注量が不透明である。11月～1月の受注量が前年並みまで届いていない。これからどうなるか非常に不透明であるが、大きな旅行であれば3か月くらい前には予定するであろうということを考えると、今後もあまり良くない。	
	通信会社（通信事業担当）	・新規加入の件数的には横ばいが続くが、やや解約などの動きが目立つようになってきている。	
	通信会社（総務担当）	・通信市場は当面、携帯市場の番号ポータビリティ、電力系企業の光IP市場への本格参入等、マイナス材料の方がプラス材料より上回る。	
美容室（経営者）	・近くに大型店舗がオープンし、当店も少なからず影響を受けている。今後の客の流れが懸念される。		
悪くなる			
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・これからの季節は、食品加工業からの人材派遣の要請も多く出てきており、年末に向けて対応に追われている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連は、一気に年末商戦までいきそうなほどに各社強気な受注が計画されている。さらに来春の就職・卒業シーズンをにらみ、ワンセグ対応・テレビ電話等導入強化もあり、減速の気配は見当たらない。自動車関連は相変わらず、デジタル家電も年末商戦に向けて強気である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新製品の販売予測が下方修正されたが、ユニークな製品なので全体的な受注量は好調に継続している。
		金融業（営業担当）	・建築関係は相変わらず悪いが、土木関係は年末に向けてある程度の工事の受注が見込まれている。それに対する業者の期待感は大い。ただし、その他の業種では、売上は例年並みだが収益環境は非常に厳しい状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・今年は例年以上に春先に向けての需要が多くなる。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの当面現状を維持する。
鉄鋼業（総務担当）		・鋼材需要は好調な自動車生産などを中心に堅調が継続しており、鉄鋼生産もフル操業を継続している。	
鉄鋼業（総務担当）		・これから年末商戦でエレクトロニクス関係の受注に期待するが、中国・アジアの企業との価格競争が懸念される。	

	金属製品製造業（総務担当）	・鉄原料価格は高止まりしているが、今後更なる値上げの懸念の話が出てきた。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・自社製品の売上について、国内の市場環境の悪化による売上の減少を、海外向けでカバーしている状況が当面続く。
	建設業（経営者）	・マンションなどはそこそこ建築されているが、施工主は他県の業者で下請まで他地域の業者で、地域の業者は何の恩恵も受けていない。末端の孫請業者もぎりぎり利益が出ない状況で、大変厳しい状況である。都会や一部の地方では明るい話題もあるようだが、我々地方の建設業については悪いまま推移する。
	通信業（営業企画担当）	・携帯電話の番号ポータビリティ開始など価格競争再燃の様相が、法人向け商品にも波及することは避けられず、業界内のシェア争いがより厳しくなる。
	金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速は懸念されるが、円安や原油価格の反落などのプラス材料もあり、世界経済は堅調に推移すると予想され、輸出向けを中心に引き続き高水準の受注が続く。
	広告代理店（営業担当）	・山口県では11月3日から「国民文化祭」が開催される。最近の好調さはこの波及効果と思われ、あくまで一過性の認識は否めない。
	会計事務所（職員）	・公共工事関係は、例年秋口を過ぎてくると年度末に向かって受注獲得の様相を呈してくるのだが、今年は卸、サービスも含めて期待していたほどの件数、数量が出ていない。
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・来年の3月までは、単価の2割削減の状態が続く。人材不足ということもあり、人件費・固定費を上げずに、生産性を維持しないとイケないというのは難しい。
	通信業（支社長）	・I P光電話のトラブルで光推進に水をさす形となった。非常に厳しい状況である。耐力のある設備の構築を図り、再スタートを切っていくことになるが当分の間は厳しい状況が続く。
悪くなる		
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・学生の採用報告はあまり変化が感じられないが、求人数が増加傾向にある様子である。
	変わらない	
	人材派遣会社（営業担当）	・足元の業績は良くなると思うが、一方で求職者の確保がさらに困難になる。
	職業安定所（職員）	・一向に向上がない景気の影響で、先月に続き事業廃止となる事例が相次いでおり、求人募集の面でも都会地とのギャップが際立っている状況が続く。
	職業安定所（職員）	・新規求人数が増加しているものの、正社員求人は4割にもならず、非正規雇用（派遣・請負・有期）の求人が多い。また、今後建設業の県関係の公共事業の減少による人員整理が懸念される。
	職業安定所（雇用開発担当）	・派遣求人の増加を要因とした新規求人の増加傾向が当面続くと思われ、正社員求人の増加に結びつく要因は見当たらない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・景気の上昇に伴う雇用状態の改善がいわれているが、地域差がある。景気が良くなったからといって、一気に内定数が上昇するわけでもなく、企業はやはり厳選採用ということで、厳しい採用状況が続いており、これから先も、特に地方ではこの状態が続く。
やや悪くなる		
悪くなる		