

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 やや良くなる	商店街（代表者）	・「改正まちづくり三法」が施行後、商店街で初めての商業施設がオープンし、今後この影響が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後実施する価格改定の売上への寄与、新規取引先の増加等がある。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・これからも新店での売上が期待でき、トータルで考えるとやや良くなる。
		通信会社（販売企画担当）	・新商品の投入及び2月中旬以降からの新生活需要期をとらえた販売強化による成果がある。
	変わらない	一般小売店〔紙類〕（経営者）	・客の購買力がそれほどでもないのに、石油等商品単価が非常に上がってきている。
		百貨店（販売促進担当）	・冬のセール、春の新生活とマーケットは変わっていくが、取引先の在庫調整がより強まる中、セール、福袋共に商材確保が難しくなってきたり、大きな期待は掛けられない。また春の新生活関連商品についても、価格意識はより強まる。
		百貨店（売場担当）	・12月に入っても暖かい日が続く、1月4日からの冬物パーゲンセールに期待が持たない。ただし1月中旬からは春物が入荷し始めるので、新しい商品の売上に期待できる。
		百貨店（購買担当）	・この時期、衣料品関係では、梅春物といって、春にどういった物が動くか事前にウォッチングするのだが、来春のトレンドカラーがみえてこない。また、業界ではスプリングコートを生掛けているようだが、コートの動きが鈍い昨今、苦戦するのではないかとと思われる。
		スーパー（店長）	・客単価の落ち込みを販売点数と来客数でカバーしている中、今後、商品の相次ぐ値上げが見込まれ、現状を維持するのがやっととなる。
		家電量販店（店長）	・厳しい情勢のなかで新年を迎えるわけだが、まだまだ原油高騰とか、生活水準への負荷が大きく、電気製品については需要が低迷する。
		乗用車販売店（サービス担当）	・特にメーカーからの支援策もないようだし、急に客の動きが良くなるとは思えず、今の良くない状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・これからも新商品の投入もなく、好材料が見当たらない。
		自動車備品販売店（経営者）	・ガソリン価格の高騰や、その外日用品の値上がりで、必需品の動きは堅調に推移するとしても、嗜好品、高額品の動きは影響を受ける。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・競合他社による新規出店があり、過剰競争になる。
		高級レストラン（スタッフ）	・若干ではあるが、客単価は上向きである。ただし、来客数が前年並みであり、これから先は何とも言えない。
		一般レストラン（店長）	・今のところ、予約件数も来客数の動きをみても、例年と同じかそれ以下になっているので、何か特別なイベントでもない限り来客数の増加は見込めない。
		都市型ホテル（従業員）	・1～3月の宿泊予約内容に特筆すべきものがなく、景気好転の契機を感じない。
		タクシー運転手	・原油高によるガソリン・灯油・その外食品の値上げにより、一般家庭へのしわ寄せが大きく、お金の使い方が慎重になってくる。タクシーの利用もバス・徒歩等になるなどの節約も考えられ、厳しいものになる。
		ゴルフ場（営業担当）	・1～3月は、天候に左右されるため、予想が付かないが予約状況としては例年並みである。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
一般小売店〔酒店〕（経営者）	・食品、アルコール関係の値上げが春先までに予定されており、消費者の購買意欲が減少すると思われる。		
百貨店（営業担当）	・来年春は自店の大きなリニューアルもなく、競合商業施設のオープンがあるため、売上に影響がある。		
百貨店（営業担当）	・高額衣料品ゾーンでも、固定客が非常にシビアになり、以前購入した服を直して着ている。ボリュームゾーン客は、本当に必要な品、安価な品など、最低限の買物しかしない傾向は続く。		
百貨店（営業担当）	・ガソリンや灯油の高騰など、生活に直接影響を与えるマイナス要因が、より一層消費意欲を低下させる。		

百貨店（売場担当）	・1月の曜日の並びが悪く、クリアランスといっても前年以上の予算が立てられない。単価の上がる防寒アウターやブーツのプロパーでの売上が悪く、セールでも売れるとは考えにくい。
スーパー（店長）	・小売業に限らず、原油価格の値上げや、各社メーカーの原価引上げ分を、売価据置きで吸収できなければ生き残りは難しい状況になる。
スーパー（管理担当）	・年末にかけて、来客数と販売金額は前年比を上回る傾向にある。しかし、その反動で年始からは客の購買状況は厳しいものになる。
スーパー（財務担当）	・1月以降の仕入原価の引上げがめじろ押しであり、値上げた商品の買い控え等が予想されるとともに、据え置いた場合、利益率の悪化が懸念される。
コンビニ（エリア担当）	・今後も商品の値上げが拡大されると思われるので、ますます悪くなる。
コンビニ（エリア担当）	・競合出店や異業種出店で、客の店舗の使い分けが確実に行われて、今後、更に加速し、更に厳しくなっていく。
コンビニ（エリア担当）	・11月からパンが値上がり、1月からはラーメンや酒も値上げになる。そのまま客単価アップにつながれば良いが、客の買い控えが強まれば売上の減少となる。
コンビニ（エリア担当）	・価格高騰のあおりを受けて、個人消費の冷え込みが予測される。
コンビニ（エリア担当）	・ガソリン関係の値上げに伴い、全体的に節約傾向になっていく。
衣料品専門店（経営者）	・郊外の大型店の増床オープン以来、ウィンドウショッピングの来店も減っており、この状況が続く。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・冬物の売上が減少し、その影響で今後の販売量に影響してくる。
衣料品専門店（販売促進担当）	・今年1年間、無駄な物は買い控えしている人が増えてきて、少々割引では動かない人が増えて来た。この傾向は今後も止まらない。
家電量販店（店長）	・原油価格の高騰により生活用品の値上がりが続ぎ、大型耐久商品への消費が減少する。また、公共事業の削減により地方経済が上向きになるとは思われず、いよいよ消費に厳しさを増す。
家電量販店（店員）	・12月に比べると、ガソリンの高騰も響いて、2月、3月はいよいよ落ち込む。
乗用車販売店（経営者）	・燃料の高止まりで客の買い控えがひどくなっている。燃料の乱高下で、客の不安も一層高くなっているため良くならない。
乗用車販売店（店長）	・販売台数は、前年を割り込む状況である。客の動きも鈍くなっているため、今後の期待ができない。
乗用車販売店（営業担当）	・ユーザーのニーズの変化や多様化に対して、商品対応に終始し、現場のソフト対応力の向上が後手に回っている状況では期待が持てない。今後は、景気に左右されない確かな目を持ち始めた客に対し、売手がいかにソフト面で工夫を凝らすかが勝負の分かれ目となる。
自動車備品販売店（店長）	・来客数が減少し続けており、大型商品の動きが悪い。高額商品が売れず、安い商品ばかりが客の目を引く。
その他専門店〔布地〕（経営者）	・冬に必要な灯油が値上がりし、ガソリンが値上がりし、その他にも食品等いろいろなものが値上がりしている。鳥取県のような所得の低い県では、今後ますます必要以外の物は買わない傾向が強まる。
一般レストラン（店長）	・来客数の減少、客単価の低下はひどくなっている。常連の来店頻度が下がっている。
観光型ホテル（経理総務担当）	・1月の同窓会、新年会は、昨年並みに受注出来てはいるものの、その他の部門では、不透明さが残る。春には、市長選挙も控えているため、苦戦する。
都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約率が、前年同時期と比較して落ち込んでいる。
都市型ホテル（スタッフ）	・原油価格高騰、食料品価格上昇等、家計を圧迫する要素が当社の営業に影響を及ぼす。
都市型ホテル（スタッフ）	・新年会そのものの利用が少なくなっている。今まで行っていた企業も、今年には行わないところが増えている。
都市型ホテル（総務担当）	・原材料の価格高騰がどこまでいくのか不安材料が多い。またそれを客に価格転嫁できる状態でもない。顧客の財布のひもは固くなる傾向にあり、プラス要因のない現状からみて、やや悪くなる。

	旅行代理店（営業担当）	・1月1日から燃料サーチャージが上がり、海外への旅行を取り消す客が多い。国内も、ガソリン等の値上げがあり、消費者の心が旅から離れつつある。	
	タクシー運転手	・タクシー運賃の値上げ申請を取り下げた上に、7～8割の客が景気は悪くなるという声を聞く。	
	通信会社（総務担当）	・物価高及び景況感の悪さから、回復傾向が見えず、需要増の期待は持てない。	
	美容室（経営者）	・良くなる材料が見当たらない。これから、来店周期が短くなるとも思われないし、店舗間の過剰な競争も増えてきている。	
	設計事務所（経営者）	・客の様子から見て、消費に積極性が見いだせないため、悪化する。	
	設計事務所（経営者）	・建築申請手続は以前のスピードでこなすことができないし、原油高や建材高騰により建築物価が上がってきている。今後も業務は停滞する。	
	住宅販売会社（従業員）	・来場者の減少に加え、原価コストのアップが更に加速する。	
	住宅販売会社（販売担当）	・展示場・イベント・分譲販売への来客数が減少し、決定を先延ばしにする客が増えている。	
	住宅販売会社（経理担当）	・サブプライム問題や建築基準法改正の影響がまだ続くため、住宅関連は厳しい。	
悪くなる	商店街（代表者）	・客が必要以上の物を買う事が無い。「ついで買い」「レジ横でのお薦め品」にもあまり反応がなく、この状況は変わらない。	
	商店街（代表者）	・客の消費マインドは完全に冷え切っており、それに加えて増税・物品の値上げ・将来に対する不安等、明るい材料は全くなく、ますます厳しくなる。	
	商店街（代表者）	・生活者の所得が伸びないなか、物価が上がっているし、年金も減っており、財布のひもが固くなる。	
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ますます節約ムードが強まって、消費はますます減退する。	
	スーパー（店長）	・ガソリン・灯油・食品等、日常生活必需品が値上がりしている現在、我々の取り扱う衣料品・家庭用品までなかなか消費が回ってこなくなる。	
	家電量販店（店長）	・原油高で食料品などいろいろな商品が値上がり、客の消費購買力が低下しつつある。	
	スナック（経営者）	・忘年会が惨たんとした状態なので、新年会が悪くなるということは目にみえている。飲酒運転の取締りで、提供者まで罰せられることから、業者も自粛しており、3か月先には、今よりずっと悪くなる。	
	通信会社（通信事業担当）	・年末の需要期にもかかわらず、手控える傾向が顕著で、新規加入が少なかったため、年度末に向けての閑散期は今以上に厳しいものになる。	
	テーマパーク（財務担当）	・季節的な要因もあり、また長期休園期間に入るため、年間で最も来客数の落ち込む時期となり、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） 輸送用機械器具製造業（経理担当）
やや良くなる		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・超大口の案件が3月ごろより約1年継続の見込みであり、また、各地の焼却炉建設案件も3～5月にかけて受注しており、年初より先行して生産に着手予定である。ただし原料の高騰が続いておりこの部分の価格転嫁が大きな課題である。
変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高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）	・エネルギー関連費用の増加はコスト圧迫要因であるが、来年1～3月までは堅調な受注を見込める。ただしそれ以降は不透明である。	
	鉄鋼業（総務担当）	・依然として好調な海外需要を背景にフル操業が続いている。建築基準法の改正による住宅着工数の減少など、一部品種で減産を実施するものもあるが、他品種でおう盛な需要があり、操業自体には影響は出ていない。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見込みである。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連が春モデルに向けて、おう盛な計画が出てくるのが例年だが、今年はまだ出てこない。先行きに不透明感がみられる。	

	輸送業（運送担当）	・原油高騰が続く限り、先行きが見えないような状況である。
	通信業（営業企画担当）	・大半の企業は当面大きな投資を伴うような社内網整備を控え気味にして、大手通信事業者の新サービス網の動向などを注視している。したがって制度面・仕組み等がもう少し明確になってくれば動き出す。
	金融業（営業担当）	・これからコスト上昇という問題が顕著になる。取引先に取引価格の引上げが認められる企業は良いが、そうでないところも多く一層苦しくなる。また建設業においては、公共工事も出てきてはいるが、相変わらず受注競争が厳しく、この状況は変わらない。
	金融業（業界情報担当）	・サブプライムローン問題から米国経済は減速しているが、欧州・アジア圏では引き続き需要好調で、当面は高水準の受注が続く。
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・受発注の関係で、今後も原材料は値上がりし、光熱費も高騰する。これから先、売上が減少していくと考えられ、利益が保てるのが不安である。
	金属製品製造業（総務担当）	・購買部門より、来年4月から鉄原料の値上げの可能性があるとの情報を得た。値上がり幅が予想より大きいため、得意先への値上げを要請しなければならない。ここ数年は価格転嫁をある程度は承せてもらったが、得意先も右肩上がりの受注に落ち着きが見られるため、その交渉は厳しいものになる。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内市場の冷え込みが更に加速し、回復の兆しも全く見られず、今後の好転材料もない。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、原材料購入価格の上昇・高止まりに加え、償却費や人件費、社会保険料の負担増、更には為替相場の動向など、先行きの見通しは厳しい。
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・材料費・燃料費の値上げにより、消費も抑えられ、業績も悪化してくる。
	会計事務所（職員）	・現状でまあまあ好調なのが自動車関連の製造業だが、来年少年の見通しに対して不透明感を持つ経営者は多い。
	その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・ガソリン費等の経費の増大により、消費者はほかの経費の削減を図るしかなく、当社のようなサービス業は厳しい。
悪くなる		
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	
	変わらない	
	人材派遣会社（営業担当）	・一時のピークから少し落ち着いている。競争が激しくなることが見込まれるため、工夫と改善を進めないと売上にはつながらない。
	求人情報誌製作会社（支社長）	・来年の春までは、求人数についてこのまま推移する。
	職業安定所（職員）	・原油高が雇用にあぼす影響は今のところないものの、収益を圧迫している企業は多いことから、今後、新規求人にも微妙に影響してくる。
	職業安定所（職員）	・求人の内容は非正規職員での雇用形態が多く、安定したものではない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数に上向きの動きが見られない。また内容についても、契約社員の採用が多い。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・原油価格高騰の影響で材料費が上がるなか、販売価格に転嫁するのも難しい状況にあり、今後の対応に頭を悩ませている企業が多く、結果として求人意欲が冷え込みつつある。
	職業安定所（雇用開発担当）	・原油高が、企業の経営環境を圧迫していることは紛れもないが、現状は必ずしも雇用に大きく影響していないことを企業ヒアリングにより聴取している。ただし、企業が先行き不透明となる経営環境のなかで、雇用を手控える状況がかいま見えており、今後、今以上の原油等価格高騰が予測される中、予断を許さない状況にある。
	民間職業紹介機関（職員）	・輸出で好業績をあげているプラント系企業においても、中途採用をほぼ中止にするぐらい、雇用を減らし始めている。
悪くなる		