

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	-	-	-
		商店街（代表者）	単価の動き	・秋冬物商材が値ごろで高付加価値商品だったことで、客の反応が今までに良く、客は子供服について、より良い商品をより安く、より長く着られる物を求めている。選択肢は多いが、それに当てはまる商品があれば、売上に期待が持てることを実感している。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	お客様の様子	・昨年ころよりベビーブームの子供たちが成人し、印鑑需要が増えているが、今年の方が更に注文が多くなっている。そうした中、昨年末インターネット会社から、今年は印鑑事業が増えるので、印鑑製作の下請をしてほしいかという話がある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セール初日の売上がオープン以来、1日での最高売上を更新した。その後もセール売上は好調に推移した。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車販売台数が前年比140%と、好調な実績を示している。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・原油高等で景気が冷え込む感が報道されているが、当店では昨年の後半に比べて、来客数が増えている。しかしながらいつまで好調が続くかは分からない。地方は不景気も遅れてやってくる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・来客数が増加している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約回線数は前月より増えているが、良いという実感はない。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・季節柄、天候が悪い日が続く冬は徒歩での客が少なくなり、郊外型大型店舗に流れるが、今年は特にこの傾向が強い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・1月は初売り、バーゲンセールがあり、昨年来の不景気が断ち切られるよう期待していたが、期待したほど売上が伸びず、来客数、売上共に前年比で下回ってしまった。セール後も全体的に振るわない状況が続いている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・初売りについては初日のみ良かったものの、それ以降厳しさを増し、ファッション関連を中心に前年割れが続いている。いくら安くても必要ないものは買わない購買行動が定着しつつある。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・ガソリン代は値上がりしているが、主婦層に関しては消費意欲は下がっていない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・今月は初売りとクリアランスが同時スタートした。今までなら、福袋を買い求めた後クリアランスという流れだったが、今年はどちらか一方という傾向が強くなり、福袋を買ったらクリアランスには見向きもしないという状況が見受けられた。食品関係は順調に推移しており、特に生鮮食品の売上が好調であった。また、婦人靴がかなり好調であった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ半年以上、販売点数については前年比104%～105%で推移している。ただし、一品単価が前年比95%～97%と、商品の値上げが相次ぐなか客単価が低下しており、客の志向は低単価商品に移行している。
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数を前年比と比較すると、ほぼ横ばいとなっている。売上も横ばいとなっている。	
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月の売上は前年比で100%ぎりぎりなので、景気はあまり良くないと思われる。今月は天候が不順だったのでその影響はある。前年の売上が前年比110%と2けたの伸びだったので、その反動もある。		
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・1月は天候が不順だった割には、売上が良好に推移している。値上げによる寄与もあり、大口の取引は前年比を確保している。大きさの変わらないパイの取り合いと思われるが、今月の当社は良好であった。		
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・多分に天候の影響を受けている点があるが、全体的な動きは前年比を大きく上回っている。しかし集客用品の動きは良くなく、一進一退の動きである。		

	その他専門店 〔スポーツ〕 (経営企画)	販売量の動き	・既存店の販売点数は前年比102.03%であるが、他店の状況を勘案すると変わっていない。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年並みだが、先行きについては非常に不透明である。
	都市型ホテル (従業員)	来客数の動き	・1月前半は、宿泊稼働率は低調だったが、後半から予約が活発になるなど、景気の不透明さを表している。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宿泊でホテルを利用する客の中で、食事で、レストラン等のホテル内の施設を利用する人が少なくなっている。
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・良い商品・良い販売店を持っている企業は、景気動向にあまり左右されずに研修旅行や、出張などの受注があるが、石油関連の業種は特に悪い。個人でも同様である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・最近、金曜日の夜のかき入れ時でも客が少ない。客からも金曜日なのに出入りが少ないという話を良く聞く。
	タクシー運転手	お客様の様子	・短い距離の客が非常に多くなり、中長距離が激減している。夜の繁華街については、かなり減少し、前年比80%くらいで推移している。観光については3月以降に期待するが、冬の時期は悪い状況が続く。
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・例年1月は、需要が落ち込む時期であり、今年も同様であるが、加えて大手事業者の攻勢により厳しい状況が続いている。
	テーマパーク (財務担当)	来客数の動き	・元々閑散期であり、今年は特に寒さが厳しく来客数に影響が出ている。また下旬から休園期間となっており、来客数はほぼ昨年並となった。
	テーマパーク (業務担当)	来客数の動き	・閑散期ということもあり3か月前との比較がしづらい部分はあるが、良くも悪くも特に大きな変化は感じられない。
	ゴルフ場(営業担当)	単価の動き	・同業者の単価を見ると、昨年よりも更に安くなっている。
	設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・建設業者の多くが廃業の機会をうかがっている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・当店は松江市の中心市街地にあるが、特別な店は別として、ほとんどの店において売上が減少している。ここ数年来じわじわと下がっている状況が続いている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・接客中の会話において、「ガソリンが高くて」とか「景気が良くないから」といった言葉をよく聞く。外的要因が心理的に及ぼす影響が大きくて、景気が良くなっている実感はなく、ますます悪くなるようである。
	一般小売店〔酒店〕(経営者)	お客様の様子	・得意先である飲食店関係が新年会の予約が少なく、スナックは二次会利用がない。その分、売上が悪化している。中旬から厳寒期になり、更に客の動きが鈍くなっている。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・正月の福袋は例年より売上増とすることができたが、クリアランスについては、年々短期集中となる傾向が顕著になっており、再マーク、再々マーク待ちの客も増えてきている。さらに高額ゾーンでは、自社カードポイントが2月から優待される客が多く、1月での買い控えが発生している。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・郊外のショッピングセンターの大幅増床後、初めての年末年始商戦となったが、来客数の減少が激しく、帰省客のマーケットが完全に流出した感がある。例年すぐに完売となる「ブランド福袋」が終日残るなど、諸物価の高騰も一因となり、顧客の購買姿勢は厳しい。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・1月のクリアランスセールは婦人服はやや持ち直し、前年比100%をクリアする見込みだが、ハンドバッグ・婦人靴が前年比95%前後と苦戦している。セール商材が豊富にあっても売れないといった状況が続いている。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・10~11月と売上向上の兆しがみえたが、原油の高騰等の影響で、12~1月のバーゲンセールの売上は期待以下であった。

百貨店（販売担当）	来客数の動き	・月初めよりセールが好調に推移していたが、めったに降らない大雪の影響で来客数が大幅に減少した日があり、累計の売上に大きな影響を与えている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・原料高による多数の商品の値上げにより、ラーメン類など、商品によっては販売数がかなり落ち込むものも出てきている。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価も落ちているが、それとともに買上点数も減少している。
スーパー（店長）	単価の動き	・1月になり、カップめんを始め食品の値上げがあった。全体で買上点数は前年比100%となっているが、値上げの影響により客が安い商品にシフトしている様子がうかがえ、客単価が同98.4%と落ちている。売上については前年割れという現状で、景気が低下している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・JR福山駅周辺が再開発に向けて整備中ということもあり、来客数の減少が続いている。当店も昨年比93%で、小売において、売上高＝来客数×客単価という点から考えると、厳しい状況が続いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・平日の来客数が昨年を下回っているにもかかわらず、チラシ広告等の特売日では逆に昨年を上回っており、価格に関しては非常に敏感になっている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品は値上げが相次ぎ、売上高は増加しているものの、買上点数が微減となっており、明らかに前月・前々月とは様子が違っている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品関係でも節約の波が広がっている。
スーパー（財務担当）	来客数の動き	・競合店の、価格競争の影響により、既存店の来客数が若干減っており、既存店の売上が前年比で99%くらいになっている。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来店に車を利用する客が多いので、広告を見て買いに来るといよりは、外出ついでに買物に立ち寄りという傾向である。客足が伸びていない。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・ガソリン等の値上げで、買物などを縮小する傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・パンやラーメンの価格が上昇し、12～1月と客の買上点数が減少し、客単価が低下している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・全般的な商品の値上げで買上点数の減少がみられ、それが客単価の低下にもつながっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・原材料高騰などで客単価が下げ止まっているものの、来客数の減少により売上が不調である。今後ますます商品価格が高騰すれば、個人消費の冷え込みに追い打ちをかける事になりかねない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・冬物のバーゲンの案内DMを見ての来客数が、例年になく良くない。
衣料品専門店（地域ブロック長）	販売量の動き	・冬物の売行きの不振が続き、値下げを例年より早く行っているが、悪い状態が続いている。
衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は昨年と比べても売上、来客数共に落ち込んでおり、特に年始の来客数が少なく成人式を越えると更に急激に来店数が少なくなり、非常に苦戦した。1月になり雪が降るなど寒くなったが、今となっては最終プライスの冬物も興味なしといったところである。
家電量販店（店長）	単価の動き	・競合店の価格をみても、当店に似たような数字になってきている。また、過去2～3年の数字をみても、今までに比べて売上の伸長率が悪くなってきている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が前年比15%前後マイナスとなった。台替需要が大幅減という状況が続いている。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・1月の販売量は前年比87.8%と、前年を下回っている。
乗用車販売店（統括）	単価の動き	・原油高で、物価が上がるとの予測から、景気が悪いという雰囲気になっており、高額なものより価格が安く負担の少ないものへシフトしてきている。ぜいたくをしてはいけないと感じている人が多い。
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・高収益車種の販売台数が伸び悩んでいる。
住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・とにかく低価格で済ませようとする動きが強い。永く使える物を買うとか、そうしたものを大事にするとかの発想が乏しい。

	その他小売（営業担当）	単価の動き	・ 1月に入って客単価の下落が著しい。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ 常連客との会話のなかで、「ガソリンも高いし、ぜいたくな外食は回数を減らすしかない」という話があり、実際、客の来店回数が減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ 今月は雪が2日ほど降り、客の動きが悪い。昔のように新年会もなくなり、特に二次会などは全然ない。景気も悪いようである。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	来客数の動き	・ 正月の雪のため来客数が前年比で20%と大きく落ち込んだ。また郊外ショッピングセンターの増床に伴い、競合店が増加したことにより、来客数への影響が出てきた。
	観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ 週末や休日など、客の動きが悪い。ガソリンなどの高騰から、外出に若干のプレッシャーになっている。
	観光型ホテル（経理総務担当）	販売量の動き	・ 宿泊部門は健闘しているものの、料飲、宴会部門が低調である。地元客が主体であるランチの売上の落ち込みが目立つ。1～2月の閑散期対策のフェアも、スタートは低調であった。
	都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・ 年明けからの一般宴会及びレストラン利用客の客単価及び来館者数が伸びておらず、一服感がある。また、原油等の高騰により、原材料の値上げが相次いで、価格転嫁ができていないのが現状である。今後不安材料ばかりが目につき、総じて景気は下向きである。
	タクシー運転手	販売量の動き	・ 鳥取県は様々な面で前年比マイナスの状態がずっと続いている。客の将来の見込みも、あまり芳しい話は聞かない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・ 生活物資の値上がりなどによる影響が、我々サービス業にはこたえている。年が明けてから若干良くなると思っていたが、成人式の売上も例年に比べてやや控えめであった。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・ 以前に比べると、客からの問い合わせが減っている。
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・ 昨年6月の建築基準法改正の影響による業務停滞が続いている。加えて、原油や建築資材の高騰により建築費が計画予算に合わなくなるケースが多く、住宅ローン金利も上昇している。建築計画の大幅な見直しを迫られ業務が思うようなスピードで進まない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 受注が、件数は前年比で3割減、金額的には2割減の状況となっている。
	住宅販売会社（販売担当）	販売量の動き	・ 諸物価の値上がり等、明るい話題が少なく、住宅購入意欲が低下しており、契約までに時間が掛かっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・ 外用の防寒具が売れない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 年末年始や土日といった、今までのビジネスチャンスだった時期に、来客数が目に見えて減っている。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・ 先日、業界の総会があった。包装材料、加工用の燃料費等、経費の値上がりで、業界としては製品価格を上げたいのだが、消費が今の状態では不安が多く、新茶の時期ぎりぎりまで、結論を見送った。厳しい。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ 販売量・客単価共に下げ傾向にあり、回復基調はみられない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・ これとって好調な商品がなく、販売量での前年キープも難しい。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・ 商店街でもバーゲンが本格的に始まっているが、客足はまばらで、消費意欲があまり感じられない。
	その他専門店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・ 先月までも厳しかったが、今月に入って主力商品の需要が極端に減った。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ この時期の山陰の観光ビジネスは、イメージから来るものかは分からないが、いろいろ企画を打っても来客数増に結び付かない。今年も厳しい。
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・ 同業者との会話でも、この2月が一番暇な年の一番暇な月になりそうだという話をしている。実際、店を閉めたり移転したりする店も出ているので、不安である。

企業動向関連	良く なっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて、高いレベルで変わらない。クライアントからの受注は増えることが目に見えていて、人材不足で行き詰まっているというのが現状である。
	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、沖合底引網船・大中型巻き網船が増加したため、水揚数量で2,000tの増加、水揚金額も2億6,500万円の増加である。今月度単月の前年比では沖合底引網船・中型巻き網船・イカ釣り船が減少したため、水揚数量で45tの減少、率で98.7%となった。水揚金額は沖合底引網船・大中型巻き網船・大型定置網船が増加したため、1億6,600万円の増加、率で125.8%となった。
		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	・大型の建設案件があり、その製造に着手したため生産量は高水準を維持している。
変わらない		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が増加し、契約数も増加した。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量はある程度堅調だが、海外からの引き合い・輸出が鈍りだしている。
	金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、工場はフル生産で対応している。	
	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、まずまず順調な受注が継続して入ってきているものの、家電関連は年末商戦が予想よりも不振であったため、受注に弱さがみられるようになった。	
	輸送業（統括）	受注量や販売量の動き	・1月はスポット作業の量が多く、業績は一時的に良くなった。	
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの新規商談・受注は停滞気味で、予測を上回る需要の見込みはない。前年比でもほとんど伸びはなく、単価の低下傾向も相まって苦戦が続いている。	
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では国内販売が伸び悩んでいるが、アジア・欧州向けの輸出好調を背景に受注は高水準を維持し、増収・増益基調を継続している。	
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	・当社はOEMの商品を主に扱っているが、大口の取引先が生産を控えているため、やや悪くなっている。	
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の上昇を価格転嫁でカバーしにくくなっている。	
	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・工場での燃料費・包装材料費等の値上げの影響が出てきており、今後の懸念材料である。	
	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	・自社製品の売上については、海外向けは特に東南アジアで需要があり、動きが活発化しているが、国内向けは売上の伸びは見られず、引き続き厳しい状況である。	
	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	・原油の値上げにより材料費が高騰し、商品価格を上げざるを得なくなってきたのと、消費者自身も燃料費の高騰により家計を絞らざるを得なくなってきたと、それに伴い販売量の落ち込みにつながってきている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・事業のなかで、建設廃材・産業廃棄物の管理という仕事があるが、昨年後半から大変落ち込んでいて、1月も回復していない。周辺を見回しても、工事が大変少ない。	
	輸送業（運送担当）	取引先の様子	・取引先の運送業の担当者と話しても、やはり原油高騰の影響により、かなり燃料費等の費用負担が増え、厳しい状況の会社がほとんどであった。	
	通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・通信関係の販売において、コスト削減をテーマに販売を行っているが、先の見通しが立たないため新規受注が鈍化している。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の社長と話をする、年が明けてから仕事がないという話が大変多い。物販においては、物が売れない、前年比1割ダウンというところがある。また、株価が下がった心理的影響も大きい。景気が悪いという言葉ばかりが返ってくる。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・今月は実質稼働日数が短いため、全般的に売上不振が目立つ。特に、販売、建設が良くない。また、今まで比較的順調だった製造業だが、材料費の増加が目につく。そのため、利幅が逡減傾向にある。	

		その他サービス業 [ 建築物清掃業 ] ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。業務の問い合わせがあっても、検討してあきらめられる率が高い。	
	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				
	変わらない	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人は3か月前に比べると8%程度増加しているが、前年同月に比べると20%を超える減少となっており、特に正社員の求人の減少幅が大きい。	
		民間職業紹介機関 ( 職員 )	採用者数の動き	・人員不足感を受け、選考基準を落とし、人材の獲得を目指していたが、方針が即座に一転され従来の基準に戻すということがあった。現場の人員不足感は解消されず、あくまで従来どおりの高度なスキルの持ち主が選考対象となり、なかなか採用には至らない。企業の慎重姿勢がうかがえる。	
		学校 [ 短期大学 ] ( 就職担当 )	採用者数の動き	・求人数は増加したが、派遣、製造関係が多く、学生の応募がない状態である。	
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・サブプライムローン問題、株価の動向等で景気不安定要素はあるが、求人の動きについては特段変化の様子はない。	
	やや悪くなっている		人材派遣会社 ( 支店長 )	求人数の動き	・前年と比べ求人数がかなり落ち込んでおり、売上も減少気味である。
			人材派遣会社 ( 営業担当 )	採用者数の動き	・サブプライムローン問題などで景気の先行き不透明感が強くなったことにより、大手企業の採用意欲が以前と比べて減少している。
			職業安定所 ( 職員 )	雇用形態の様子	・求人は、件数は横ばいだが、求人数は前年比で1割余り減少しており、大口求人の減少が裏付けられる。また、パート求人は2割増加しているものの一般求人は逆に2割減少しており、引き続きパート労働者への移行が進んでいる。
			職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人数が前年同月と比較して減少している。またパートや、非正規求人の割合が増加している。
		職業安定所 ( 雇用開発担当 )	求人数の動き	・前月までの状況と異なり、新規求人、月間有効求人共に減少傾向がみられた。前年比で新規求人は28.1%減、月間有効求人は23.1%減となっている。求人の大幅な減少はこれまでの求人取扱いの厳格化に伴う影響大であるが、企業の採用意欲の減退が当該事象の要因とも考えられる。また求職者に目を転じてみると、新規求職者、月間求職者ともに前年比0.3%の増加をみており、ほぼ横ばいの状態と判断される。このため月間有効求人倍率は低下し、求職者に厳しい状態になりつつある。	
	民間職業紹介機関 ( 職員 )	周辺企業の様子	・地場大手の建材メーカーの工場閉鎖がこの3月に決まったようである。良い状況にはない。		
	悪くなっている	-	-	-	