

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（営業担当）	販売量の動き	・大きなトレンドの変化やヒット商品は見当たらないが、お盆以降の気温の低下もあり、秋物商材が前年に比べて動き出した。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・暑い日が続いたので、飲料・ビール等の売上が好調に推移した。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・オリンピックや地上デジタル放送の効果があり、薄型テレビなどが良く売れた。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン高の影響か、鉄道利用が増加して、駅での販売が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月終わりになり涼しくなるにつれて、来客数は確実に増加している。また原材料の値上がりについても、現状ではそれほど影響はない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・8月に入り来客数は前年を上回っており、5月ごろと比較しても良くなっている。猛暑のため、夜中心のイベントが好評で、昼間よりも夜間の滞在者数が伸びている。
	変わらない	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。その上、客もなかなか購買する気にならず、販売量が少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月はバーゲンも一段落し、暑さも厳しく来客数の減少が予想されたが、大幅に値引きした催しには、大変多くの客が来店し、夏物の中だるみが解消された。また、月末には割引販売の日数を増やしたことなどが好結果に結びついており、一時の買い控えが若干緩んだ。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・現在の売上高は3か月前と比べてほぼ同じ水準で、前年比で見ると9割強といったところである。そろそろ下げ止まったかという感覚はあるが、売れているテナントと売上を落としているテナントが混在している。
百貨店（電算担当）		販売量の動き	・支店が大小6店舗あり、本店の売上は良くないが、近くの有名神社の特別拝観など、大きな行事が続いた地域の支店が好調だった。人が集まる所では、お金も動く。	
百貨店（購買担当）		お客様の様子	・先日まで行われていたお中元ギフトセールが終わり、現在、毎年恒例のギフト解体セールを現在行っている。例年になく大盛況で、それまで行われていた婦人服の催事が前年比を下回ったのに対し、解体セールはかなり前年比プラスで推移している。生活に密着した商品の購入にはお金を惜しまないという傾向が出ていて、婦人服・紳士衣料・洋品雑貨などのぜいたく品に関しては、なかなか手が出ないという状況が続いている。	
スーパー（店長）		来客数の動き	・ここ数か月間、来客数が前年比104%、販売点数が前年比102%、客単価が前年比100%と同じ傾向で続いている。	
コンビニ（エリア担当）		来客数の動き	・来客数を前年比で見れば、3か月前から横ばいである。売上も横ばいであり、良くなったという印象はない。	
コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・新規の大型取引店の寄与が大きく、既存店の減少分を引いても、かなり良くなってきている。気温もお盆以降落ち着いてきて、その分需要も増えている。第1週目は悪かったが、2週目からは良くなり、盆関係の季節商品もそこそこ売れていた。	
コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・タスポ導入でたばこが伸びている。また、アイス・飲料・冷やし麺が、気温が高かったことから売れている。ただし、たばこ・アイス・飲料以外は、単価は低下し販売数は減少している。	
衣料品専門店（店長）		お客様の様子	・例年より早く、いきなり涼しくなってきたので、夏物が売れにくくなっている。反面、秋物の動きが良い。特に初秋物のブーツ関係が動いている。	
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・3か月前からずっと来客数の減少が続いている。		

	家電量販店（店長）	単価の動き	・猛暑やオリンピック開催などで、エアコンや薄型テレビの販売が好調だった。ただし販売点数は前年比120%であったが、売上は90%であった。
	乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・景気が悪い悪いといいながらも、必要だと思っていることには、相変わらずお金を使う。
	乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が伸びず、来客数が少なくなっている。客の財布のひもは固く、値段の安い方に流れている。また、燃費の良い車に買い替えをしている客も多い。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・月によって来客数にかなり波がある。
	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・今月のレストランの売上は前年を上回っているが、宿泊や宴会は前年並みであり、数か月前から一進一退となっている。
	都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・会議、展示会関係と連携した宿泊数が少なく、計画に程遠い。また、景気の低迷に伴う予算の締め付けが大きく、当ホテルの規模としては不十分なため、様々な面で苦慮することがある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・盆休みの前までは例年並みだったが、盆を過ぎてから客は減った。特に、夜飲みに出ている客は少なく、乗っても近場が多いため単価が伸びず、売上はあまり良くなかった。
	タクシー運転手	お客様の様子	・8月は松江市の夏祭りや各種イベントが多数あり、客の利用も多く、良く稼働した。ただし、前半は前年比100%を維持していたが、盆過ぎからはだんだん戻すほみになった。週末の繁華街の客の出足も悪く、日中の客の利用も大きくは望めない。
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約獲得が伸び悩み、契約者数の純減傾向が続いている。また客の料金滞納件数がやや増加している。
	テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・夏休みに向けて様々なキャンペーンに力を入れた結果、なんとか前年並みの数字となった。今後も集客増は難しく、現状の数字を維持するために人や金を使っていくことになりそうである。
	テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・今夏は猛暑となった上に、ガソリン高の傾向も続いたことから出控えによる来客数の減が懸念されたが、前年以上の来客数を記録した。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・販売額の低下が続き、明るい材料が一向に見えてこない。相変わらず地方経済の活性化の道筋が見えず、一企業の努力では限界がある。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月初めから盆にかけて、暑さのこともあるからか、入出が悪い。近隣で行なわれる夏祭りの人出も例年に比べ少なかった。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・この夏は、かつて経験したことのない割引率によるバーゲンを実施した。売上はそこそこだったが、この割引率ならば客が飛びつくだらうと予想していたのに、全くそんなことはなく、この業界のデフレ傾向を一層強く実感している。より良い物を、よりタイムリーに、より安く、という客の購買動向が手に取るように分かり、非常に厳しいことを実感している。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	お客様の様子	・前半は取引先の飲食店の売上は、前年比でわずかに減少している程度であったが、お盆を過ぎて大きく落ちてきている。同業者とも話しているが、賃金の低下、原価の高騰、物価の上昇などから、客の節約、儉約意識が強まってきて、購買意欲を低下させている上、マスコミ報道が消費者意識に拍車をかけている。
	一般小売店（経営者）	販売量の動き	・今までは、来客数、売上数量等、いろいろな面でまずまず順調に増加を続けていたが、今月に限っては前年をクリアするのがやっとの状況である。特に、盆過ぎの停滞感というのは、例年になく激しいものだった。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・当社は企業関係の注文が多いため、盆休みのある8月は仕事が少ないが、それにしても今年は例年に比べて注文が少ない。
	一般小売店（営業）	販売量の動き	・お中元の売上は若干例年より少なかったものの、何とか昨年に近い成果を上げることができた。しかし料飲店関係の売上が減少しており、客が外食などをかなり控えている様子がうかがえる。

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・生活必需品など、ぜいたく品以外についても買い控えなどが起こっており、客の消費行動に変化が見られる。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・順次、店頭では秋物への移行を行なっているが、婦人ミセスゾーンを中心にファッション部門は総じて苦戦している。継続展開の夏処分についても動きが鈍く、財布のひもは諸物価高騰もあり、依然として固い。また、盆の帰省客を対象にした売り場も来客数の減少が顕著である。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は、高額ぜいたく品だけでなく今まで景気の影響の少なかった日常の身の回り品も大苦戦した。客の様子からは、さらなる節約意識の強まりと、買い物に積極的になれない様子が感じられる。
百貨店（販売担当）	販売量の動き	・8月のセール時期ではあるが、セール品でもまとめ買いは少ないなど、客の買い方は非常にシビアであった。販売数は前年比90%前半で推移した。
スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛意識の高まりなのか、客が使用食材を変更している。例えば精肉では牛肉の売上が悪くなり、豚肉・鶏肉など安い食材の売上が伸びている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数・販売量・客単価すべてが悪い。商品が何もかも値上がりするので、客は購買意欲を失っている。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・盆期間は昨年並みに推移したものの、それ以外は客数・客単価が前年割れとなった。ガソリン高の影響が、ピーク時間帯でも駐車場に空きがある。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品関係でも、節約志向がかなり進んできた。
スーパー（財務担当）	販売量の動き	・来客数及び1点単価はほとんど変化がないが、必要な物だけを買う傾向があり、買上点数が減っているため客単価が下がっている。
スーパー（経営企画）	販売量の動き	・8月21日現在の既存店販売量の前年比は97.07%であり、客単価も99.95%と前年を下回った。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポの関係で来客数は伸びているが、全般的に客単価は低下しており、オリンピックの関係があるかもしれないが、来客数の伸びも7月に比べて低くなっている。全体的に悪い雰囲気がある。
衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・近くの大型ショッピングセンターの改装以降、売上、来客数ともに減少している。
衣料品専門店（販売促進担当）	来客数の動き	・今年は盆もあまり客数が伸びず、来店してもセール物しか見ない客が多いので単価が上がらず苦戦したが、ボトムと小物でややカバーした。本格的に暑いため、メンズの動きは良いが、レディースの来客数が異常に少ない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・毎週催事を行い来客数の増加を図っているが、今年に入ってからには特に減少傾向が顕著である。また大・中型車の販売が非常に苦戦している。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・稼働日数が少ないため、販売目標は低めに設定していたにもかかわらず、販売内容は危機的な状況である。特に小型車の販売が不振だった。
自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・売上高は、タイヤの値上げ前の需要で前年比を上回っているが、来客数の前年比は前月より悪化している。また高額品のナビゲーションの販売台数も前年を下回っている。
その他専門店【時計】（経営者）	単価の動き	・本業である宝飾・時計・眼鏡販売は、特定の客層に高額品が売れるものの、全体的に低調である。しかしながら、おみやげ店の販売は、当地への観光客の増加から販売量が前年を上回っている。ただし単価は低い。
その他専門店【カメラ】（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比95%と落ちている。
スナック（経営者）	お客様の様子	・今月はオリンピックもあり、また西日本は大変暑かったため、客も冷房の効いた家のテレビでオリンピックを見ろという声が多かった。したがって、どの店も客の入りが大変悪かった。
その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	来客数の動き	・前年と比べ、来客数の減少幅が大きくなっている。夏休みの行事である祭り、花火大会、お盆の客足が特に鈍かった。

	観光型ホテル (経理総務担 当)	お客様の様子	・宿泊、料飲部門とも、客単価が落ちている。特に料飲部門では、夏休みの家族連れが、夕食をレストランではなく、単価の安いラウンジでとるケースが目立った。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・ビジネスマンの食事利用が激減しており、平日のランチ利用が思わしくない。夜のレストラン利用も以前に比べ減少している。
	タクシー運転手 タクシー運転手	販売量の動き 販売量の動き	・運行回数が減少している。 ・毎年8月の盆明けは暇なのだが、今年は8月全般に観光客も極端に少なく、夜の街もタクシーに乗る人は少なかった。また今年くらい暑いと、日中バス停で待つ人が手を上げそうなものだが、それも少なかった。結果として、売上が前年比5～6%減少した。
	通信会社(企画 担当)	お客様の様子	・営業活動等で戸別訪問する際、物価高が家計へ影響を与えていることに言及する客が以前より多くなった。
	通信会社(営業 担当) ゴルフ場(営業 担当)	販売量の動き 競争相手の様子	・新規販売数量は減少傾向であり、解約もやや増えている。 ・ガソリンの高騰など、物価が上昇したため、レジャー産業には逆風が吹いている。今まで以上に、値段が安く質の良いコースを選択するようになった。
	美容室(経営 者)	競争相手の様子	・同業者の集まりで出てくる話は、「最近売上が伸びなくて景気悪いね」という話ばかりで、単価を安くしても来客数が伸びない。
	美容室(経営 者)	お客様の様子	・客の会社の倒産とか、仕事量の激減で生活が圧迫されているという話をする客が多い。
	設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・客は給与の伸びがなく、または減少したため、消費に大変慎重になっている。また、住宅購入に関して、余裕がないため、借り入れ等の審査に通らないなど、悪循環に陥っている。
	設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・景気がどうなるのか見直しが立たないなかで、客は住まいの改善にまで手が出せない状況にある。
	設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・建築費の高騰や景気の先行き不安から、いくつかのプロジェクトが中断している。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数が、各展示場ともに4割減となっており、前年同月に比べても2割減となっている。
悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・今年に入ってから、悪い状態がずっと続いている。
	商店街(代表 者)	お客様の様子	・オリンピックで一喜一憂しても、現実に戻ると値上げ等の社会不安ばかりが目に入っている。日常生活の今後の不安からか、買い控えの傾向も現れている。
	商店街(代表 者)	単価の動き	・当店のランチは950円だが前と比べると販売量が少なくなり、代わりに安い単品が出るようになった。また、食事後のコーヒー等の飲み物の注文が少なくなった。
	一般小売店 [茶] (経営 者)	販売量の動き	・お盆期間中の進物の量はそれほど減っていないが、単価が非常に低くなっている。ギフトを包む忙しさは一緒だが、売上は上がらない。
	百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・8月に入ってもハンドバッグの苦戦が続き、人気ブランドバッグのセール催事も前年比67%と大苦戦し、前年はお盆まで売れた夏物も今年は失速した。ブーツの売上が前年を上回っているが、ヤングゾーンは衣料品を含めて前年割れ、店舗全体でも前年割れとなった。
	百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・買い渋りが目立ち、必要な物しか買わなくなった。
	スーパー(店 長)	来客数の動き	・来客数が、前年比で90%をきるような状態である。物価の高騰に加え、今年は猛暑の影響もあってか、特に月の前半に来客数が例年以上に落ち込んだ。
	スーパー(店 長)	販売量の動き	・買上点数が減っている。
	コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・今月に入って、来客数が減少した。先月は前年比105～106%だった来客数が、今月は100%と5～6%低下した。非常に苦しい状況である。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・前年少し動いた最終夏物も、秋物も、どちらの商品もピクリとも動かない。
家電量販店(店 長)	お客様の様子	・客は、安くて良い物をとという心理が一層強くなってきている。買い回りや、競合店での価格調査も、頻繁に見受けられるようになっている。	

		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売は前年比87.3%と大変厳しい状況である。特に1,500cc以上の車種と商用車の不振が目立つ。
		住関連専門店（広告企画担当）	それ以外	・来客数、販売量、単価、お客様の様子と全てが悪い。とくにお盆の長期休暇でさえ客の動きがなかった。
		その他専門店【布地】（経営者）	来客数の動き	・夏物も売れないし、秋物の新しい商品も動かない。来客数は前年よりも大きく減少した。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・原材料の高騰により、売価を上げて営業して3か月が過ぎたが、来客数は前年より減少しており、客の外食控えを感じる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・例年だと、お盆などの旅行について、個人客の需要が非常に多かったのだが、今年は旅館などに空室もあり、例年の半分以下の状況であった。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸出を中心に鋼材需要が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注件数などが、3か月前と変わらず、割と良い数字で推移している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の生産台数が横ばいである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関係は、公共・民間共に低調のままで推移している。地価もまだまだ下がっていて、不動産の動きもなく、全く良い話がない。
		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受注は停滞したままで、昨年に比べて低めの目標値に対しても厳しい状況となっている。個人向けを含めた光サービス全体の増加速度も鈍っており、好転の兆しは見えない。
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、北米向けは景気低迷から輸出が減少しているが、アジア・欧州向け輸出が依然として好調で、受注全体としては高水準を維持している。
	やや悪く なっている	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・動きが全体的に停滞気味である。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰が止まらないうえに、商品への価格転嫁が追い付かない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料は値上がりしているのに対し、販売価格の改定が進まない。社内のコスト削減を進めているが、厳しい。
		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	・受注が途切れた時期に当たったためか、生産量が激減している。9月も回復の見込みがない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・電力・ガス等エネルギー関連費用や材料費の高騰が引き続き、売価に転嫁できず、収益圧迫要因となっている。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・工場ではフル生産で操業しているが、得意先が受注していた案件がキャンセルになったとの連絡を受けた。他の受注があるため、生産には影響はないものの、ここ数年なかったことである。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・国内市場の冷え込みによる売上の減少と、生産資材の高騰による生産コストの増加により、依然として厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は秋モデルの受注が低調で推移し、前年を大きく下回っている。エアコン関連も特に欧州向け受注が減少し、自動車関連の売上不振と共に全体の売上も減少傾向となっている。
		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	・材料価格が高騰しているが、価格に転嫁できず業績が非常に苦しい。受注も安い商品に偏り気味であり、数量は安定しているが利益に結びつかない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・県の財政悪化による公共事業の抑制、景気の先行き不透明感による民間設備投資の停滞に伴う受注競争の激化、商品価格の上昇に伴う原材料の高騰により収益状況が悪化しており、改善するには時間がかかる。

		輸送業（統括）	競争相手の様子	・入札時、例年より予想がつかないほど低料金で落札する競争相手が出てきた。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・原油価格高騰のあおりを受け、運送業者の発送重量が伸び悩んでいる。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設・土木においては、相変わらず公共工事が全くない。ガソリンスタンド等は原油高もあり、販売量が全く上がってこないという状況が続いている。原油・原材料の高騰が、かなり売上に響いてきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年だと猛暑の夏は、季節商材を取り扱っている販売店は健闘するはずだが、今年は不振が目立つ。また、建設業も大手業者の民事再生法申請のあおりを受けて、先行きの不安からか受注が低迷している。
	悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外	・今月は資源保護のため沖合底引き網船が出漁していないことから、水揚げ数量・水揚げ金額共に減少している。
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	求人情報誌製作会社（担当者）	雇用形態の様子	・次年度の新卒採用に関して予算を現状維持、もしくは予算減にする方針の企業が目立つ。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・新規登録者が前年比で減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・景気の減退感が強まり、求人依頼が前年の80%程度で推移している。一方で過去には雇用情勢が悪くなると派遣会社への登録が増えていたが、現在は登録者が減っている。一部の求職者は雇用情勢が変化・悪化していることに気づかず、数か月前までの高い求人倍率の状況が頭にあり、求人を選び好みする傾向が続き、求人企業と求職者のミスマッチにつながっている。
		求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・前年比で求人件数が減少している。
		求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・コストダウン意識の高まりにとともに、求人意欲が減退している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の建設業では受注の減少が続いており、また製造業では受注が多く忙しいが、原材料費の値上がりがある一方で受注単価は変わらないため利益が上がらない。生産が海外にシフトしたため、前年と比べて受注が半減し、今後も受注が見込めないため従業員を解雇する予定の事業所もある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原油・資源価格の高騰による企業収益の低下などから、企業が求人を手控えているか、あるいは雇用形態を見直している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・ほとんどの業種において、従業員300人未満の企業から申し込まれる新規求人数の前年比での大幅減少傾向が、8月になっても続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・複数の企業において、求人依頼を受けて人材を紹介したものの、中途採用の一時中止の知らせがあった。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場の建築会社で、売上減少のために人員縮小が見られる。
		悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き