

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	<p>商店街（代表者）</p> <p>一般小売店（営業）</p> <p>百貨店（販売担当）</p> <p>スーパー（管理担当）</p> <p>衣料品専門店（地域ブロック長）</p> <p>観光型ホテル（スタッフ）</p> <p>テーマパーク（業務担当）</p>	<p>・閉店するデパートの代わりに入店するデパートの集客力に期待している。</p> <p>・原油先物市場も下落しており、ガソリンなどの燃料費が下がってくれば、少しは財布のひもも緩む。</p> <p>・9月に実施する大改装により、新規来客数の増加が今後2～3か月は見込める。</p> <p>・ガソリン価格の高騰も落ち着き、消費者の購買意欲も若干上昇する。</p> <p>・昨年は猛暑が10月初旬まで続いたが、今年は暑さの引きも早く、秋の商戦の立ち上がりが若干早まる。それに合わせて商品も充実してくるし、客の動向も今までの流れよりは良くなる。</p> <p>・繁忙期を迎えるため、先行予約も多く入っている。物価の高騰から、国内や近郊への旅行が増えてくる。</p> <p>・近場で遊べば費用も安く済むという意識が、より広がってくる。</p>
変わらない	商店街（代表者）	・気候的には過ごしやすくなるが、客に買い控え感があり、購入数が更に減少し、来店頻度が少なくなってくる。	
	百貨店（営業担当）	・物価上昇が大きな鍵を握っている。特にガソリン価格や商品原材料の高騰に歯止めがかからないと、このまま更に悪くなる。	
	百貨店（営業担当）	・大きなトレンドの変化や、ヒット商品の兆しが見当たらないため、天候要因や外部の影響によって売上動向も影響を受けやすく、明るい見通しが立てられない。	
	百貨店（販売促進担当）	・秋商戦が本格化する季節となるが、消費マインドの冷え込みは続くと思定され、景気回復の期待は掛けられない。全館で、低価格帯の商品を拡大して対処する予定である。	
	百貨店（販売促進担当）	・売上高の下げ止まりが少し感じられるが、このまま良くなるとは思えない。現在の景気状況に客が慣れてきたために、買い控えは底を打ったが、このままの状態が続く。これから年末にかけて、生活関連物価がどう推移するかが、服飾雑貨の売上に大きく影響してくる。	
	百貨店（購買担当）	・このまま食料品や生活必需品の値上げが続くと、かなり厳しい状況が続く。生活必需品はどうしても購入しなければならないので、それらにお金を掛けることによって、高額品やぜいたく品と言われる衣料関係・インテリア関係の購入には二の足を踏むようになる。	
	スーパー（店長）	・9月からの更なる値上げなど、今後の見通しとして良くなる材料が全く見当たらず、悪い状態が続く。	
	スーパー（店長）	・創業祭をはじめ、あの手この手で集客に努めるが、客の反応がない。前年並びに例年の数字と比較することができないほど悪い。ガソリン代が大幅に下がることでもない限り、今の悪い状態が続く。	
	スーパー（販売担当）	・涼しくなってきたので食品の売上が伸びる傾向にあるが、値上げが更に進みそうなので、値上げの幅によっては買い控えが起こると考えられ、あまり変わらない。	
	コンビニ（エリア担当）	・タスポの影響は今後も続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・5月にタスポが導入されて以来、全般的に売上は増加してきたが、ここに来て、たばこやそれ以外の商品の売上が徐々に減少してきており、買上げ点数・客単価も低下傾向にある。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	・夏物の動きが悪く在庫がかなり残っている状態で、今後秋物の売上にも影響が出てくる。	
	家電量販店（店長）	・これといった目新しい商品もなく、今まで通り推移する。	
	乗用車販売店（サービス担当）	・新型車投入の計画も聞こえてこないし、他に対応策も出てきていない。	
	その他飲食〔ハンパ―ガー〕（経営者）	・客足の悪い傾向は続くと思うが、値上げが貢献して売上が増加する店舗も出てきた。	
	都市型ホテル（従業員）	・宿泊は、非常に悪かった昨年に比べれば団体客が増加しているが、この先3か月間の予想は、過去3か月同様一進一退である。	

	タクシー運転手	・客の様子を見ても、これ以上乗客が増加したり、売上金額が伸びるとは思えない。
	タクシー運転手	・秋後半は松江市の観光に若干動きが見受けられ、開府400年祭のイベントも多数催される。しかし、交通機関は、公共交通機関、バス・電車等が利用され、タクシー業界は厳しいものとなる。8月後半の勢いから見て、今後も景気はあまり変わらない。
	通信会社（社員）	・夏休み、オリンピックなど売上増につながる要因が終了し、横ばいの状況になる。
	通信会社（総務担当）	・契約獲得の伸び悩みが慢性化しており、短期的に好転する兆しが無い。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・オーバーストア・デフレ・少子化の三重苦に喘いでいるが、まわりの状況も非常に悪く、客の可処分所得も増えていないということで、衣料品等にまわす出費は減少する。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	・同じエリアの異業種の店舗の人も、その他ライバル地域のいろいろな業種の店舗の人も、皆今月から客足がなくて景気が悪いと実感している。この傾向はこれからも続く。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）	・消費者の節約、儉約意識が強まってきていて、現在の状況下では、今までになく厳しいものとなる。
	一般小売店〔印章〕（営業担当）	・大手企業の県内拠点が他市に移転しているため、印章の顧客がいなくなる。
	百貨店（売場担当）	・近隣の郊外大型店出店の影響が、ポディーブローのようにじわじわと効いてくる。
	スーパー（店長）	・いろいろな商品の値上げが実施されている中で、客単価は上昇せず、客の買い控えが見受けられるため、この傾向は今後も続く。このまま値上げが続けば、景気も若干悪くなる。
	スーパー（経理担当）	・ガソリン高で、地方では買物の足としての車が敬遠され、消費マインドを下げている。この傾向はしばらく続く。
	スーパー（財務担当）	・物価の高騰により、ますます節約志向が強まるものと思われ、既存店の売上が減少する。
	スーパー（経営企画）	・8月に入り既存店への来客数も前年比98.94%と前年を下回り、売上も98.89%と前年を下回った。お盆の帰省客が少なかったことも考えられるが、全般に節約志向が見られる。今後更に消費者の生活防衛意識は強まる。
	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果も薄れ、同業・異業種の競合出店も加速してくるので、非常に厳しい状況となる。
	コンビニ（エリア担当）	・今後予想される値上げもあり、チェーン店との商談がうまくいかないのではと懸念している。消費自体が減ってきているので、利益が圧迫される。
	家電量販店（店長）	・諸物価の高騰により耐久消費財の需要が冷え込む。ガソリンの値上がりによる買い回りの客の減少が、来客数の減少につながる。
	家電量販店（店員）	・ガソリンやいろいろな商品の値上げが続き、家電製品もそのあおりを受けるので、やや悪くなる。
	乗用車販売店（経営者）	・ガソリン代が若干下がったところもあるが、まだまだいつ上がるか分からず、燃料高のイメージが払拭できていない。先行き不透明で、何となく不安という気持ちを持つ客が多い。
	乗用車販売店（統括）	・今期の販売量の推移から見ても、厳しさが増してきている。
	乗用車販売店（販売担当）	・今月の売上増は、9月からの価格改正のための駆け込み受注で一時的なものであり、今後は続かない。
	自動車備品販売店（経営者）	・売上高は販売努力により何とか確保できるものの、来客数の減少は、なかなか回復しない。ガソリン価格が下落しつつあることに若干期待はするが、厳しい状況は続く。
	自動車備品販売店（店長）	・原油高の影響もあり、これからも来客数が少なくなっていく。
	スナック（経営者）	・毎年お盆は帰省した人が同窓会とかで客が集まったのだが、今年はそのようなことも一切なく、売上も悪かった。今後も諸物価高騰のあおりを受け、客はますます夜は出なくなる。
	観光型ホテル（経理総務担当）	・例年、9月初旬は宿泊稼働率が低下するが、今年は例年以上である。旅行、外食の手控え感はいましばらく続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・9月に連休があるが、以前たとこの時期にはある程度宿泊の予約が入っているが、今年はいまだにさっぱりである。消費者は不要な出費を控えている。	
旅行代理店（営業担当）	・景気の上昇の見通しもなく、対策もないため、個人・団体とも旅行に目が向かない状況で、不安定な状況が続く。	

	タクシー運転手	・ 運送会社の経営者や建設会社の経営者の話を聞くと、利益は全然ないと言う。ボーナスを支給している会社は半分くらいのように、今後も暇になっていくのだろうと懸念する客が多い。また、8月一杯で閉店する水商売のママさんが何人かおり、普通は12月で閉店することが多いため、切羽詰まっていると実感した。
	通信会社（通信事業担当）	・ PC購入時の割引補助など、大手の派手な新規獲得キャンペーンなどに対抗する手段が少なく苦戦は続く。長期的に見ればサービス内容では引けをとらないが、目先の大幅な割引に流れる傾向がずっと続く。
	通信会社（営業担当）	・ 訪問先企業においても、決算が悪く経費を削減する話が多い。この状態は続く。
	テーマパーク（広報担当）	・ 夏休みに子どもを連れて出掛ける家族旅行に比べると、秋の行楽旅行は節約の対象になりやすいので、不景気の影響をまともに受ける。
	設計事務所（経営者）	・ 金融機関の融資が慎重なので、客はローンが組めないなどの影響があり、販売不振が続く。
	設計事務所（経営者）	・ 景気、年金、政治など不透明な中、消費者がお金を使わずに残しておきたがる状況で、良くならない。
	設計事務所（経営者）	・ 建設物価は上昇し続けているが、不動産や家賃が上昇するといった兆しはないので、建設事業計画が成り立たなくなってきた。
悪くなる	商店街（代表者）	・ じわりじわりと悪くなる状態が続き、良くなる見込みがない。商売をしていて、精神的にも落ち込む。
	一般小売店（経営者）	・ 盆過ぎからの停滞感というのは、非常に厳しいものがあり、先々を見ても好転材料が見当たらない。冬のボーナスは下がると予想されるため、更に消費者の財布のひもが固くなる。
	百貨店（売場担当）	・ 大手、中小問わず生産量の縮小がはっきりしており在庫が減少する。小回りの利く専門店が踏ん張れると思うが、百貨店業態では在庫が常に前年割れする状況にあり、人員カットも伴って効率のいい販売ができなくなる。
	スーパー（店長）	・ ポリプロピレン・プラスチック等を原材料とする商品を筆頭に、ありとあらゆる種類の商材が値上がり傾向にあり、消費者の購買意欲の減退、また買い控えの傾向は、ますます高まっていく。
	スーパー（総務担当）	・ 原材料の値上げを価格転嫁できない商品でさえ動き悪く、衝動買いが全く見られず、陳列や価格で目を引こうとしても動きが悪い。今必要な最低限のもので、安価な物しか買わない傾向はこれからも続く。
	コンビニ（エリア担当）	・ 商品の値上がりが続いている。また、弁当購入者である工事関係の客の来店が少なくなっている。こうしたことが、来客数・売上に影響しており、今後も回復する見込みがない。
	コンビニ（エリア担当）	・ ガソリンの価格が何とかならない限りは、今後についても景気が良くならない。
	衣料品専門店（経営者）	・ 客がだんだんと「オシャレに興味がなくなった」といった感じすら受ける状況であり、良くはならない。
	衣料品専門店（販売促進担当）	・ ガソリン高騰などで必要な物しか買わない客が多く、顧客の来店頻度も少なくなっているため、まだまだ厳しい状況が続く。
	家電量販店（店長）	・ 原材料が値上がりしているため、今後、製品価格の値上げもある。
	住関連専門店（広告企画担当）	・ ムードが悪すぎる。客の節約志向という流れが強すぎて、しばらくは家具に予算がまわらない。
	一般レストラン（店長）	・ 一般消費者が外食を控えていることをひしひしと感じる。良くなるとは全く思えない。
	一般レストラン（店長）	・ 夏休みに入って、来客数は以前よりやや減ったくらいで推移しているが、今のところ景気が回復する兆しが何もないので、来月からはもっと来客数が落ちる。
	美容室（経営者）	・ 今月の売上が例年に比べて3割減程度になりそうで、これから先も売上が減少する。
	設計事務所（経営者）	・ 地方の中小企業にとっては、国が自分たちを潰すような政策をしているとしか思えず、もう企業努力の段階ではなくなっている。地方の経済構造を変えるため、借入返済期間を5年延長し、延長分は無利子とする施策くらい実施してもらわなければ、良くならない。
	住宅販売会社（従業員）	・ 受注高の低下、受注量の減少が表面化している。客は原価高の高騰を敏感に感じ取っていて、住宅購入については極めて消極的である。

企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（総務経理担当） 輸送用機械器具製造業（経営者）	・ほぼ内示確定の注文があって、生産減も回復する見込みで、多忙となる。 ・自動車産業は減産の方向へ向かうかもしれないとの情報はあるが、確定はしていない。また、他の業種は変わらない受注が見込める。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・8月14日まで資源保護のため、大型底引き網船が出漁できなかったが、盆明けから一斉に出漁し、カレイ、高級魚のどぐろ等が水揚げされている。今後は年末にかけて漁が見込める。さらにエチゼンクラゲの影響もないとのことで、嬉しいことである。
		鉄鋼業（総務担当）	・足元の鋼材需要に陰りは見られないものの、北米・国内での景気減速が広がっており、大手製造業の今後の動向などを注視している。
		金属製品製造業（総務担当）	・今年に入り急騰していた鉄原材料価格が最近下落傾向にあり、収益面では良い方向に働く。ただし、裏を返せばそれだけ需要が落ちていることの表れでもあり、今後の急激な受注量の落ち込みやキャンセルが懸念される。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯・家電・自動車関連において、受注計画が下方に修正されつつあり、前年を下回る生産計画となる。
		建設業（経営者）	・また周辺で土木と建築の下請け業者が廃業との情報が入ってきた。もともとこの業界では需要の減少している割に供給が過剰で、淘汰が進まないという面もあり、今後厳しい状況が続くが、その先は少しは良くなる。
		輸送業（運送担当）	・原油価格が下がらない限り、景気の回復は見込めない。
		通信業（営業企画担当）	・通信サービス全体で製造コストがアップしてきているが、通信市場の現状から顧客提供価格への転嫁は非常に難しく、近年廉価方向の戦略で進めてきたことが響いている。今後も高規格・高価格商品の売上増はほとんど期待できず、コスト減の追及以外に打開策が見出せない。
	金融業（営業担当）	・ガソリン価格が9月から下がるのは大きい。また、建設業経営者の話では公共工事の最低落札価格が今までの7割程度が8割程度になり、この水準が続くかもしれないということなので、この点も大きい。ただし、原材料等の値上がりで、企業の業績はまだ不透明で、現在の景気が悪い状態は変わらない。	
金融業（業界情報担当）	・米国経済の停滞は続くが、アジア・欧州圏では引き続き堅調が予想され、当面は高水準の受注を維持する。		
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・社内製品の分析を行い、製品群を絞っていく形になる。これにより、新たな製品への生まれ変わりもあるが、実際どういう売上の数字になっていくのかわからない。	
	繊維工業（統括担当）	・原材料の値上がりがとどまるところを知らない。そうしたなか、政治を中心とした解決策が出てこず、先行きは非常に暗い。	
	化学工業（総務担当）	・原燃料価格高騰の先行きが不透明である。	
	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は当面続く。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・新型車への切り替わり時期で、一時的に生産台数が少なくなり売上が減少する。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後も、受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、物価高による材料仕入価格の高止まりや経費負担の増大が収益圧迫の要因となり、先行きが大変懸念される。	
	その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・材料値上げや外注の加工費アップの要請が相次いでいる。また中国から部品輸入をしているが、中国の物価上昇により仕入値もアップして、大幅な負担増となる。	
	輸送業（統括）	・燃料の高騰が続く限り、景気が回復しない。燃料代を顧客に転嫁したいが、同業者が値引きをするため、できない。	
	会計事務所（職員）	・今年の春先まで好調だった製造業に、秋以降も回復の見込みは見られず、全般的に見通しは良くない。	
雇用 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数は昨年と変わらないが、福祉関係の求人件数は増加傾向にある。内定状況は横ばいが続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・年後半にかけて企業業績は更に悪化すると考えられる。企業の求人依頼背景は今までの「増員」から「退職補充」へと変化することが考えられ、注文数も減少してくる。
やや悪くなる	人材派遣会社（担当者）	・以前から求人件数等は上向いておらず、減少傾向が変わらない。	

	求人情報誌製作会社 (担当者)	・ 広範囲の業種から、企業が採用予算を減少させるとの声が聞こえてくる。
	職業安定所(職員)	・ 最近、連続して新規求人が減少しており、今後も正社員求人を中心に減少が続く。
	職業安定所(雇用開発 担当)	・ 一部の企業においては、雇用調整を本格的に検討し始めており、アメリカの金融不安、原材料高騰が落ち着きを見せ、明るい指標が出てこない、今後この動きは拡大する。
	民間職業紹介機関(職員)	・ 正規雇用の求人は間違いなくあるが、最近採用のハードルが高くなっている、求人内容が非現実的なものになってしまっている。安定した雇用の増加は見込めない。
悪くなる	職業安定所(職員)	・ 原油価格高騰の影響等により企業利益が縮小している状況で、新たな人件費を捻出することは不可能に近い。地元企業では現在の従業員の雇用確保を第一に考えている事業主が多く、賃金の切り下げや経費節減でしのいでおり、企業に余力がないため、これからの新たな求人は望むべくもない。
	職業安定所(職員)	・ 先月の地場上場会社倒産に続き、今月も地場大手の上場会社が民事再生の手続きを実施した。東証1部の企業だけに金融機関含めステークホルダーが大きなあおりを受ける形となり、当該企業が手がける筈であった市との連携による大規模プロジェクトも宙に浮いた状態となり、一向に明るい兆しがみえない。