

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	-	-
	変わらない	商店街（代表者）	・いつまで続くかわからないが、朝の連続テレビ小説の効果が、少しずつ現れてきている。短い期間でいえば、やや良くなっていく。
		商店街（代表者）	・急に寒くなったが、防寒関係は、雑貨系を中心に動いているため、売上に影響はない。
		百貨店（営業担当）	・株価の下落をはじめ、景気後退のニュースが新聞やテレビで報道され、先行きの不安感から、消費者の購買に消極的な姿勢がこの先も続く。
		百貨店（営業担当）	・セールや初売りで一時的な爆発はあるかもしれないが、新しいトレンドを感じないため、トータルでは厳しい状況になる。
		百貨店（購買担当）	・売上が思うように上がらないため、ダブルポイント・トリプルポイントといったようなポイントアップで集客を図っているが、なかなか来客数が上がってこない厳しい状況が続く。また、各取引先においても、1月の初売り福袋について、数量を昨年の半分に減らしてほしい、価格を落としてほしいなどの希望が出ており、売上でかなり厳しい状況が続く。
		スーパー（管理担当）	・ここ3か月、来客数及び1人当たりの買上点数に伸びがみられず、年末年始も消費者の財布のひもは緩くなりそうな見通しが無い。価格に対して非常に敏感な様子はこのまま続く。
		スーパー（販売担当）	・年末年始を迎えるので売上の伸びを期待したいが、元旦より営業する店が増え、年末に買いためする人が減ってきている。年末年始についても、その時に必要な物を、必要なだけ買って行く傾向に変わってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもは相変わらず固く、好転する兆しはないが、競合・異業種出店も一段落着いており、大きく売上が動くことはない。
		コンビニ（エリア担当）	・年末年始にかけての極端な動きはないと思われるが、2～3月に関してはみえない部分もあり、少し不安もある。
		コンビニ（エリア担当）	・今後2～3か月も、売上の減少傾向は変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・競争店が続々と出店してきており、量販店も低価格品を一層強く打ち出してきている。今後も売上の改善は難しい。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・前年は、コートの売上で苦戦したが、今年はまだ前年に比べると売上増を見込める部分があるので、例年と売上は変わらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・価格を見直した結果、お得感が薄れ、客足に響いている。不況感もあることから、しばらくこの状態は続く。
		都市型ホテル（総務担当）	・冬季向けの商品に対して反応が弱い。また、不景気と円高により、外国人旅行者が激減する。
		タクシー運転手	・夜ほとんど飲食に出る人がいないため、夜0時以降、繁華街は閑散とした状態が続いている。12月は忘年会等のイベントもあるが、この状況では見通しは非常に厳しい。また1～2月は例年客の動きが鈍くなる。
		通信会社（社員）	・ボーナス時期によるプラス要因と経済的な不安との相殺により、大きく変化しない。
		通信会社（総務担当）	・冬のボーナス時期を迎えても、盛り上がりは見込めない。契約獲得の低迷は、短期間で改善する状況にない。
		テーマパーク（業務担当）	・来客数は多くはないが、廉価なレクリエーションニーズは底堅いとみており、例年並みの来客数はある。
	住宅販売会社（経理担当）	・政府の景気対策である住宅ローン減税の拡張および延長によって多少は、住宅業界では需要が増える可能性はあるが、消費税の導入時期等もあり、消費者の住宅の購入意欲は低下したままとなる。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・徐々に購入単価が低下していることから、買い控えが感じられる。その結果、今後の景気も悪くなっていく。
		商店街（代表者）	・マスコミ報道でも、近隣の店主の話も聞いても、良くなるという見通しが全くない。むしろ悪くなるという可能性が高いという雰囲気が強く、不安だけが大きくなっている。

商店街（代表者）	・世界の経済の情勢が、そのまま消費者の購買行動に反映されているような状況になっている。自分の周囲もそろそろ悪くなりつつあると感じて、消費者が動いている。
一般小売店（経営者）	・すべてについて、明るい材料が見当たらない。今年の年末のボーナスも少なくなると見込まれ、消費者は防衛策として出費を抑えるしかない。こうした支出の抑制が、我々小売店にとっては大きな影響となって及んでくる。
一般小売店〔紙類〕（経営者）	・商店街のイベント等もなく、観光客の増加する要因が見当たらず、徐々に悪くなっていく。
一般小売店〔酒店〕（経営者）	・ガソリンの価格下落以外に好材料に乏しく、今以上に厳しい状況になる。俟約志向で購買意欲は低下して、物が売れない状況になっていく。
一般小売店〔印章〕（営業担当）	・年賀状印刷や印鑑などの商品で、低価格を求める客が多くなっている。
一般小売店（営業）	・地方の銀行でさえ今期赤字決算を出すなどしており、今後の企業業績等はあまり期待できない。ボーナスも減り、財布のひもも一段と固くなる。
百貨店（販売促進担当）	・現在の消費の冷え込みは、今後も継続する。今後の、クリスマス、正月セール等についても、大きな期待は持てない。
百貨店（売場担当）	・消費者の考え方は、無駄を省く、将来に向けての様子をうかがうなど、完全に守りに入った状態にあるので、購買は増えない。
百貨店（販売担当）	・「安いから買う」から「必要な物だけを買う」と、客の購買動向が変化しているため、冬物セールが始まって、大きな売上増は見込めない。
スーパー（店長）	・ガソリンは安くなってきたが、支出の増える年末年始を控え、客の財布のひもはより固くなり、無駄な物・不要な物の買い控えがより一層強くなる。
スーパー（店長）	・競合店が増床したため、その影響が出る。
スーパー（経理担当）	・飲食店などに聞くとかなり売上が落ち込んでおり、年末の忘年会なども相当減るとの見通しだった。
コンビニ（エリア担当）	・大企業の不況の影響が、中小企業に押し寄せることになると思われ、客の財布のひもはますます固くなる。
コンビニ（エリア担当）	・金融危機の影響が、これから消費などに徐々に現れてくる。
衣料品専門店（店長）	・近隣の量販店が1月に閉店セールを行うため、そちらに客が流れる。また、ボーナスがないという客の声を耳にする。
家電量販店（店長）	・目の前に地デジの追い風があるが、原油高騰がまだ持続し、客が身構えてしまっていて、なかなか購買に至らない。
家電量販店（店長）	・客の動向には、まだ買い控えが多く見受けられる。ボーナスが出てからという客の様子だが、本当に買ってくれるかどうかはおぼつかなく、景気の先行き不安が見受けられる。
高級レストラン（スタッフ）	・12月は予約状況が良くなく、1月は前年並みだが、2月は予約状況が前年比で下回っており、景気はあまり良くない。
一般レストラン（店長）	・増税や食品への不安が広まっているので、このままでいくと来年まで悪いまま推移する。
スナック（経営者）	・来客数の様子は大変悪く、年末年始の期待も皆無ではないが、極めて不透明である。店によっては客が入っている店もあるようだが、そんな店では利益率は大変悪い。
タクシー運転手	・シーズンである忘年会の動きも鈍くなっているようで、これから先も良くなるような気配がない。
タクシー運転手	・例年この時期になると、客から忘年会の話が出るのだが、今年はまだ1件も聞かない。また、岡山の派遣労働者の契約は3月までが多いということで、派遣契約打ち切りに向かうにつれて、ますます不景気になる。
通信会社（通信事業担当）	・月々の新規加入は現状維持が精一杯な状況であり、キャンペーン期間が終了した時の見通しは暗い。
テーマパーク（広報担当）	・冬場はレジャー客が減少するなかで、温泉宿泊客の流れ込みに依存していたが、この冬の旅館の利用は落ち込みそうである。
ゴルフ場（営業担当）	・11月は、昨年より土日が1日ずつ多いため、サービス業としては売上が上がって当たり前だが、その分12月については、逆に土日が少なくなるため、集客も落ちる。また来年に入れば、もっと景気が悪くなる。
美容室（経営者）	・景気が良くなり財布のひもが緩むという状況がこれから訪れるのは考えにくいので、当分はどこの店も大変である。
設計事務所（経営者）	・来客数が減っており、回復の見通しが見つからない。

	設計事務所（経営者）	・建築物価は高止まり、家賃などユーザーへの価格は下落傾向、企業の設備投資は途絶え、ついには個人住宅へも及んできているなど、建築業界を取り巻く状況は、どれをとっても上向く兆しが無い。
悪くなる	商店街（代表者）	・この世界的な株の乱高下等のため、先行き不安で客の買い控えがなおさら強くなる。
	一般小売店〔靴〕（経営者）	・地元商店街の店主の話や、商店街のなかにある地元老舗百貨店の売上推移などをみても、特にこの1年著しくマイナスが激しいので、これからも悪くなるとしか言いようがない。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・とにかく雰囲気が悪く、歳暮も多くは期待できない。
	百貨店（売場担当）	・ラグジュアリーブランドの高額バッグの大幅な苦戦傾向が、12月クリスマス商戦のマイナスを予測させ、クリアランス前の買い控えも激しく起こってくる。年内の先行値下げも効果がない傾向が続いており、アクセサリ、バッグのぜいたく品が前比80%前半で推移する。
	スーパー（店長）	・この地区は、自動車関係に携わっている人が多い。今、自動車産業が非常に低調なため、スーパーも景気が良くなるような状況ではない。
	スーパー（店長）	・当店の入居する館で、閉店・退店する、またそれを予定している店が相次いでおり、集客という面からみても、商環境はますます悪化してきている。この点からも先行きは厳しい。
	スーパー（店長）	・近隣は工場地帯で、工場で働く人は、残業なしと聞いている。また、下請、孫請等も派遣契約を打ち切っていると聞いているので、当店も厳しい。
	スーパー（総務担当）	・年末年始は何とか前年並みにしてほしいが、近隣でもリストラの話が話題になっている状況から、非常に厳しさを感じる。
	スーパー（財務担当）	・景気の悪化により、消費者の節約志向がまだまだ強まり、消費が冷え込む。
	スーパー（経営企画）	・食品の価格は高止まりしたままであり、食費に対する支出について、生活防衛意識がさらに高まる。
	衣料品専門店（販売促進担当）	・ここ数年、買い控える人が多くなっている現状であり、本場に厳しい状況はまだまだ続く。
	家電量販店（店長）	・大型商品購入時の分割クレジット払いの客が減っており、将来の景気不安から、大型商品の購入に待ったを掛ける客が増えている。
	家電量販店（店員）	・どこの会社も下方修正というニュースを目にする。日本だけでなく世界中が打撃を受けているので、当店だけ良くなるとは思えない。
	乗用車販売店（営業担当）	・新商品投入にもかかわらず、新規客の来場が極端に少ない。合わせて、既納客の購入意欲もなかなか上がってこない状況が続く。
	自動車備品販売店（経営者）	・ガソリン価格は低下傾向にあるが、来客数の回復にはつながらっていない。これからは季節商品の動き次第であるが、新車販売に連動するナビゲーション等は苦戦する。またケミカル・小物等のセルフ商品は最低限の購入傾向が続く。
	住関連専門店（広告企画担当）	・もう一段くらい悪くなりそうな雰囲気がある。メーカー、資材、小売店と、家具を取り巻いているすべての方面が厳しい。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	・郊外の超大型スーパーが増床オープンしたため、商店街の来客数が非常に減少している。そのため、これから先も街への来客が減少し続ける。
	一般レストラン（店長）	・大幅な集客増は望めない。宴会予約が減少しているため、減収が予想され厳しい営業を余儀なくされている。
	観光型ホテル（経理総務担当）	・10月中旬頃からの、不況感による景気の冷え込みは想像以上であり、しばらくは客の財布のひもは固くなって、外食や旅行は第一に控えられる。
	都市型ホテル（経営者）	・レストランへの来客数の減少が著しい。今後の予約も少ない。
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、レストランでの忘年会の予約の受注が悪く、空いている部屋が例年より多い。	
通信会社（企画担当）	・地方都市で、商圏内の事業所倒産や、銀行から資金償還督促があったなど、資金繰り上の難しさの情報が流れてくるようになっており、徐々に地方の経済活動は悪化していく。	
美容室（経営者）	・客との会話から、来年度の仕事の予想がたたないという話が度々出て、1年後の様子がみえない。	

		住宅販売会社（従業員）	・来客数減少だけでなく、客の購買意欲も、先行き不安感により大変低くなっている。
		住宅販売会社（販売担当）	・景気減速により、客が慎重になっており、販売量が前年比15%減となっている。今後2～3か月先も好転しそうにない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ユーザーの減産基調に変化はない見込みであり、このため徐々に生産量も低下する。原油価格の下落は好影響だが、高騰した石油製品への影響はまだ先となる。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が十分確保できる見通しが無い。
		輸送業（統括）	・値引き要請に対して即刻対応したり、3か月先に対応に当たったりで、値引きする月が来年の3月まで続いている。
		輸送業（運送担当）	・たとえ原油価格が下がっても、これまでのマイナス影響が強く、当面回復は見込まれない。
		通信業（部門長）	・ガソリン価格が下がってきたが、金融不安から雇用不安となり、社会情勢が混沌としており、景気の先行きがみえないので消費が増加するとは思えない。
		金融業（営業担当）	・相変わらず建設関係の工事が少ない。たとえ出たとしても非常に小さい金額で、その上、現場が遠くなっている。その結果、採算が合わず、収支トントンまたは、材料高のまま赤字というケースもあるようで、改善の見込みはない。
		金融業（業界情報担当）	・米国と欧州の景気後退に加え、これまで堅調だったアジア圏でも急速に減速しており、受注は大幅な減少傾向が続く。
		やや悪くなる	農林水産業（従業者）
		食料品製造業（総務担当）	・販売価格の見直しと、利益を上げるための対策を検討中である。これを早く軌道に乗せないと、来年以降どころか、目の前の月も利益が赤字になりかねない。
		化学工業（総務担当）	・消費が低迷してきており、製造業への影響が出てくる。
		化学工業（総務担当）	・来年3月までの受注が相当減少している。
		鉄鋼業（総務担当）	・世界経済のけん引役であった米国の金融破綻、新興国の経済成長の鈍化など、しばらくは厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先である工作機械業界の受注に陰りがみられ、当社への受注も減少する。また、底堅いと思われていた造船業界も、資金調達難から、徐々にキャンセルの情報が入りつつある。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外向けの自社製品の売上について、北米並びに韓国、台湾などアジアの取引先からの受注が大幅に減少しており、売上不振の厳しい状況が当面続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は先行き6か月受注計画が出てくるものだが、まったく読めない。3か月の受注計画も、すぐに下方修正が出てくる状況で、今までにない不透明な状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・メインのクライアントである自動車産業の減産が続き、この先悪い状況が続く。ただし、その他の物流等、倉庫関係や食品関係は、年末年始の多忙期なので、やや悪くなる程度と予想される。
		建設業（経営者）	・周辺の地価がまた30%近く下落ということが発表され、不動産・建設共に大変である。当社は、団塊世代退職後の新規採用者を見込んでワンルームマンションを一棟経営しているが、製造業も人減らしをしていることから、一室空いたものが長らく埋まらず、他のワンルームマンションもこれから当分大変な様子である。当地域は全体にまだまだ下がる。
		通信業（営業企画担当）	・昨年来、信頼性重視の傾向がみられたが、最近はまだ顧客全般に利用コスト最優先の意向がうかがえる。通信関係費用は月々の結果がわかり易いことから、従来から企業等のコスト削減ターゲットにされるケースが多かったが、今後このような傾向が強まる。
		広告代理店（営業担当）	・同業他社が、11月末で会社を整理した。自動車メーカーの減産やサブプライムローン問題の影響は、地域において、いよいよ他人事ではなくなっていく。
		会計事務所（職員）	・急激な業績悪化の影響を受け、冬のボーナスを当初の予定額より減額することを検討しているところも結構ある。歳末の消費を手控える人が多くなる。
	悪くなる	木材木製品製造業（経理担当）	・例年冬場は住宅建設が冷え込むので良くないが、今年は特に冷え込む見込みである。

		鉄鋼業（総務担当）	・米国発の金融危機による世界同時不況の影響拡大により、自動車メーカーによる生産計画の下方修正をはじめ、電機、産業機械などその他の製造業も悪化しており、減産傾向が強まっている。それに伴い、鉄鋼需要も低下しており上期から一転して減産することとなった。先行きの見通しは極めて不透明な状況にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・今後も、取引先の生産台数が減少していく。
		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、原材料価格の高止まりや減価償却費の増加、あるいは労務費・諸経費の負担増、更には為替の急激な変動など不透明な要因もあり、先行きの状況が非常に懸念される。
		コピーサービス業（管理担当）	・案件が上がってこない状況が続く。どこでも聞くのは「景気が悪い」の話ばかりである。
雇用 関連	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)	・求人の動きが鈍くなり、追加求人の減少傾向が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (担当者)	・景気の悪化で、採用について、様子見の企業が増えていく。
		職業安定所 (職員)	・景気の悪化から、求人サイドの条件が厳しく、求人条件の向上が難しくなっている。一方、求職者には世帯主も多いことから、求人・求職のミスマッチが拡大傾向にある。
		職業安定所 (職員)	・取引先から、今後、発注が減少するといわれている製造業がある。また勤務先の会社の業績が低下し、収入が減っているという求職者が、来所していることから、今後の状況が悪くなる。
		職業安定所 (職員)	・雇用調整として希望退職者を募る事業所や、休業を予定し、それに伴う助成金の相談に来所する事業所などが見受けられる。
	民間職業紹介機関 (職員)	・地場中堅企業で3か月前に発生した技術系正社員の求人が急に取り消しになった。理由は、先の売上が相当減少する見通しになったためである。	
悪くなる	人材派遣会社 (支社長)	・景気の底入れが予想できないので、雇用も悪くなる。金融危機が拡大すればさらに底割れする可能性もある。	
	人材派遣会社 (営業担当)	・企業からの求人件数が月を追うごとに減っており、11月に関しては前年同月の半数程度である。契約終了になる派遣スタッフの数も増えているが、求人が減っているため、その派遣スタッフを再配置することに苦慮しており、改善の見込みはない。	
	人材派遣会社 (担当者)	・求人数は依然として低い状態が続いており、周辺企業においては活気のある回答はない。受注数の減少や、派遣予定のキャンセルなどで、先行きの好材料がない。	
	職業安定所 (雇用開発担当)	・半導体製造業・自動車部品製造業の雇用調整を検討している事業所の話によると、日々受注が落ち込んでおり、先が見えない状況であるとのことで、雇用に対して消極的になっている。	