

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	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	・高速道路料金引下げの認知度が上昇し、売上等が1年間は増加傾向になる。
	やや良くなる	一般小売店〔紙類〕（経営者）	・高速道路料金引下げにより、観光客はこれからも増えてきて、景気は少しずつ良くなる。
		スーパー（経理担当）	・現在、地域の商工会議所を中心に実施している商品券の発売等により、状況はやや良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・平日は変わらないが、休日の来客数が増えてきている。必要なものは買わねばならないことと、ポイントで付加価値をつけていく方針が功を奏しているので、これから良くなっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・5月投入の新製品に期待が持てる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・気候が良くなり、景気対策が実行に移され、定額給付金が給付されるようになれば、客の金回りが良くなる。
		一般レストラン（店長）	・定額給付金の給付が始まれば、来客数も回復してくるのではないかと期待している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・高速道路料金引下げで、客の動きに期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・多くの企業が、宴会を控えているが、個人消費は不景気の中でも少し回復してくる。高速道路料金引下げで週末の家族旅行が今月増えたようなので、今後に期待できる。
		テーマパーク（業務担当）	・利用者の多くが高速道路を利用しており、このたび始まった料金引下げを利用して来園する客が増える。
		テーマパーク（広報担当）	・高速道路料金引下げにより、観光客の動きが活発になる。
		美容室（経営者）	・今計画しているプロジェクトがうまくいけば良くなる。
		住宅販売会社（経理担当）	・政府が実施する住宅ローン減税等の景気対策によって、消費マインドが多少改善され、客が住宅購入を前向きに検討をするようになる。
		変わらない	商店街（代表者）
商店街（代表者）	・定額給付金が5月半ばくらいには配られそうなので、これに期待するが、それでも今と変わらない。		
一般小売店〔茶〕（経営者）	・定額給付金の効果がどのぐらい出てくるのか、楽しみでもあり、不安でもある。		
一般小売店〔酒店〕（経営者）	・地場の自動車関連企業が現状より増産傾向で回復する予想なので好転すると思われるが、商売としては変わらずと思われ、少なくとも悪くなっていく感じはない。		
百貨店（営業担当）	・紳士服やミセスゾーンの客は、収入が減少していないにもかかわらず、買い控えが顕著である。従って、定額給付金の給付が始まって、デパートの動きに結び付かない。		
百貨店（営業担当）	・小売業界では、徐々に値下げの動きが出てきており、販売数量で単価ダウンをカバーできない状況が想定される。		
百貨店（販売促進担当）	・商店街活性化のための2割のプレミアム付き商品券が発売され、起爆剤となることが期待されるが、今のところ日々の食品関係に使われており、これでは消費の底上げにはつながらない。		
百貨店（購買担当）	・食品関係、自然・安全を重視した商品は今後も安定して推移する。ただし高速道路料金引下げが始まり、客が郊外に流れるようになれば、来客数に影響が出るのではないかと危惧している。		
百貨店（売場担当）	・定額給付金の給付はプラス面であるが、高速道路料金引下げは他地域への流出が進み、マイナス面となる。全体で見れば変わらない。		
スーパー（店長）	・定額給付金の給付開始、プレミアム付き商品券の販売等もあって、やっと客に購買意欲が出てきた状態で、これ以上は悪くはならない。		
スーパー（店長）	・店舗がコンビニート地帯に位置しており、工場の生産調整等が続く限り、この状態が続く。		
スーパー（店長）	・原油価格の値下がりを受け、プラスチック製品等の価格を下げたが、売上を減らしただけになっており、この傾向はこれからも続く。		

スーパー（総務担当）	・客と話をすると、「まず節約は日々の食べるものから」と言われる。必要なものを必要な時に必要な量だけできるだけ安いものを買う意識が定着しており、今の悪い状況は続く。
スーパー（経営企画）	・この地方の製造業の孫請けなどは、週休6日などぎりぎりまで操業を落としているので、これ以上悪くなるとは考えられない。
コンビニ（エリア担当）	・しばらく道路工事が続き、車の流れが変わって交通量が増える状態が続くので、今の良い状態が続く。
家電量販店（店員）	・景気が良くなることは考えられないが、定額給付金の給付が始まるので、今と変わらないくらいではないか。
乗用車販売店（経営者）	・3月決算が出揃った後、投資等も若干戻ってくると思うが、少し時間が掛かる。
乗用車販売店（統括）	・全体的には売上は少なくなっているが、必要なことにはお金を使っており、レジャーなどにも変わらず消費している人も多いことから、あまり極端に悪くならない。
自動車備品販売店（経営者）	・E T Cについては特需であり、その他の商品は4月以降の動向を見てもないと判断できないが、一時的なものに終わりそうである。
その他専門店〔書籍〕（従業員）	・前年比で売上が減少しており、回復の道筋が見えない。出店競争の激化に加え、書籍市場自体も悪化傾向にある。
その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・上昇傾向は続くと思うが、店舗の増加による自社内競争を心配している。
観光型ホテル（経理総務担当）	・高速道路料金引下げはプラス要因ではあるが、肝心の地元の需要動向は、まだまだ不透明である。燃料費の値上げも気になる。
都市型ホテル（総務担当）	・株主総会の需要や歓送迎会の伸びが悪く、予算も少ないため、期待できない。
タクシー運転手	・地域のイベントなどが色々あるが、期待できるのか不安である。
タクシー運転手	・消費のパワーが完全に落ちているので、我々の業界は厳しい。地域イベントがあり、観光シーズンにもなるので動きはあるが、全て単発であり、全体を底上げする動きにはならない。
通信会社（社員）	・大きな変動要因はないが、年度初めの若干の売上増が期待できる程度である。
美容室（経営者）	・これから景気が良くなる要素が見えない。これからどうしていこうかと同業者と話しをしている。
設計事務所（経営者）	・住宅建築の動きは、悪いままの状況で推移しそうである。
設計事務所（経営者）	・完全に止まっていた個人住宅などの手堅いニーズは少しずつ回復しているが、建築業界全体で見ると明るい材料は見当たらない。
やや悪くなる	
一般小売店〔酒店〕（営業）	・この地域で一番業績の良かった企業がリストラを始めるなど、財布のひもが緩みそうな雰囲気ではない。
百貨店（営業担当）	・景気が良くなる兆しが見えないうえ、4月には競合商業施設のオープンや増床があり、また球場が移転するなど、競争環境はより一層厳しくなる。
百貨店（販売担当）	・高速道路料金引下げにより、休日の客の減少が予想され、今後も厳しい状態が続く。
スーパー（店長）	・まだまだ景気の先行きが明るくなる状況ではなく、客の財布のひもはどんどん固くなっている。
スーパー（管理担当）	・競合店が出店するため1～2か月は来客数の減少がある。その中に激安ディスカウント店もあるため、こちらも価格訴求等をせざるをえず、売上金額が減少する。
スーパー（販売担当）	・来月からレジ袋が有料になり、どう売上に響くか気に掛かる。
コンビニ（エリア担当）	・単価が更に下がることにより、売上の確保が厳しくなってくる。欲しいものではなく必要とするものを購入する傾向が強くなり、ドラッグストアやディスカウントストア等との使い分けが、更に加速する。
コンビニ（エリア担当）	・新規取引はあると思うが、仕入れ等の状況があまり良くない。さらに、前年売上を伸ばした店舗が多く、これが前年並みの伸びを維持するのは難しくなってくる。
衣料品専門店（地域ブロック長）	・今後も競合店の出店が続く、売上の低迷が続く。
家電量販店（店長）	・好調であった薄型テレビの単価ダウンが激しく、売上ベースで前年を上回ることが困難になっている。また割賦による購入客が減少しており、1品単価が上がらない状況が続く。
高級レストラン（スタッフ）	・4～6月の予約の状況が前年を下回っている。実際の来客数についても厳しい予測を立てている。

		都市型ホテル（経営者）	・ 食堂、客室販売の予約が前年と比較して落ち込んでいる。
		都市型ホテル（従業員）	・ ほとんどの企業が4月から新年度に入るが、厳しい予算を組んでいることが予想されるため、出張や宴会に顕著な影響が出る。
		タクシー運転手	・ 歓送迎会の声も、花見をしようという声も全く聞こえてこない。また高速道路料金引下げにより、動く人は増えるだろうが、タクシーの売上に影響はない。
		通信会社（企画担当）	・ 当社が主にサービス展開している人口10万人以下の地方都市においては、倒産や店舗移転・転出のニュースが依然絶えず、雰囲気が徐々に暗くなっている。
		通信会社（総務担当）	・ 契約獲得の不振と解約の増加が最近の傾向であり、近いうちに好転する気配はない。例年、春先は転入による需要増加を見込んでいるが、今年はあまり期待できない。
		設計事務所（経営者）	・ 客の収入の減少傾向が止まらないため、良くならない。
		住宅販売会社（販売担当）	・ 住宅展示場やイベント売り出しへの来客数が前年比で大幅に減少しており、今後も厳しい状況が続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ ベビー服や子供服を扱っているが、デフレ傾向が一層強まっている。少子化、オーバーストア、デフレと三重苦に喘いでいる。本当に必要なものだけ、できる限り安く買おうとする傾向はこれからも続き、全く打開策が見出せない。
		商店街（代表者）	・ 買い控えの傾向がこれからも続く。
		商店街（代表者）	・ 喫茶店をやっているが、商店街の人通りが最近特に少なくなってきたり、来店する割合も少なくなってきたり。町全体の活気がなくなり非常に心配だ。客同士の話も、良い話は聞かない
		百貨店（売場担当）	・ 売上が上がらないなか、百貨店、各取引先共に収益構造を変える動きが激しくなっている。結果として組織・人員など内部的な政策が主になり、売上アップは見込めない。さらに資金不足で商品確保が大変困難な状況が続く。
		スーパー（店長）	・ 大型の商業施設、競合店の出店もあり、一層厳しい状況となる。
		スーパー（財務担当）	・ 客の低価格商品へのシフトが顕著で、客単価が下っており、良くなる兆しが見えない。
		コンビニ（エリア担当）	・ 商品単価は下がるが、買上げ点数はなかなか伸びない。また、タスポ効果も5月で一巡し、来客数の伸びも期待できない。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・ 客の話でも、残業がなくなった、週3日の休みになった、夜勤がなくなって給料が減った、という声が多く、2万円以上の価格の高いものが動かなくなっており、今後も回復は望めない。
		家電量販店（店長）	・ 来客数、販売点数の減少に客の先行き不安が加わって、売上回復のめどが立たない。
		家電量販店（店長）	・ これだけマスコミ・メディアで景気が悪いと騒げば、どうしても客は買い控えるようになる。これからも来客数は減少し、厳しい状況は続く。
		一般レストラン（店長）	・ 今年は歓送迎会の予約もあまり良くなく、良い材料が見つからない。
		通信会社（通信事業担当）	・ 少しでも無駄な経費を削減しようとする状況は、一般家庭でも浸透している。家族の中でサービスの使用者が転居等いなくなると、そのサービスをすぐに解約する傾向が非常に顕著で、これからも続く。
		住宅販売会社（従業員）	・ 購買する客も、単価の安価なものに流れており、収益の悪化は更に進む。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		農林水産業（従業者）	・ ここ数か月イカの不漁に頭を痛めているが、4月になれば定置網の設置が始まり、タイ類の漁獲と巻き網船の漁獲に期待できる。
		化学工業（総務担当）	・ 一部の取引先に動きが出ており、工場の稼働も最悪時を過ぎたと思われるなど、徐々に回復の兆しが見れる。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・ 一部商品に受注回復の動きが見えてきており、少なくとも現在よりも悪くなることはない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 主要顧客の自動車産業の業況は、そろそろ底が見えてきており、これからは良くなっていく。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 生産量が増加して、臨時休業が減る予定である。
		金融業（業界情報担当）	・ 依然として低水準ではあるが、中国など一部では回復が見られるほか、主力の北米・欧州での在庫調整完了を受けて、生産は緩やかに回復する。

変わらない	食料品製造業（総務担当）	・4月からの値上げに備えて、客が前倒して購入していたために、今まで売上が増えていたと思われるので、これからは横這いが、多少下がるかもしれない。	
	食料品製造業（業務担当）	・資材価格の値下げが見込まれるが、ディスカウント量販店が強気で卸値の値下がり予測されるため、数量的には増加しても、利益的には変わらない。	
	化学工業（総務担当）	・自動車、家電等の川下の産業が激しく落ち込んでいるので、素材産業への影響が今後更に出てくる。	
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・新規引き合いも少なく、3月の生産水準の確保が難しい。そのため臨時休業を実施予定である。	
	鉄鋼業（総務担当）	・薄鋼板を中心に国内在庫が高水準で推移している。自動車会社の生産水準が上昇しても、しばらくは在庫調整局面が継続する見込みである。	
	鉄鋼業（総務担当）	・自動車関係の部品の在庫調整も、4～6月から更に進み、7月以降の販売は、若干であるが上向く。	
	金属製品製造業（総務担当）	・受注の見通しは厳しく、前年比で50%を割り込む状況が続く、この先数か月で好転することはない。会社では雇用安定助成金制度を活用し、教育や休業を行っており、今後も継続せざるを得ない。	
	電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見通しにない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・向こう3か月の受注予定が出てきているが、初めて上向きの生産計画となってきた。やっと在庫の調整が進んできたものと思われるが、まだ確定するまで安心できない。	
	建設業（経営者）	・建設・不動産関連だけでなく、工業関係も人減らしに走るなど下請けも厳しく、地域全体が悪い状態にある。落ちるところまで落ちたという感じだが、これ以上悪くなる材料もないので、変わらないとした。	
	輸送業（統括）	・通常であれば、ある程度でも期待をもてるような返事が多かったが、今年はいくら営業を行っても良い返事は全くない。	
	通信業（営業企画担当）	・年度末には客の来期分の予算がある程度固まるため、通信のランニングコストに関する値段交渉は一段落する。	
	会計事務所（職員）	・今年以降、どの事業所も前年同月と比べて売上高をかなり落としている。どの経営者も口を開けば、先が見通せないという返答ばかりである。	
やや悪くなる	通信業（部門長）	・光回線によるコスト面でのメリットにより、受注は出るものの、夏ごろまでは計画の7～8割程度で推移しそうである。	
	金融業（営業担当）	・郊外型のケーキ屋は、高速道路料金引下げのため、客が都市部に出かける休日の売上が減少するのではないかと懸念を抱いている。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（担当者）	・製造関係企業において既に底を打った感があり、少し上向くだろうという話を良く聞くようになったため、雇用についても少しは良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・製造業の主要取引先に、21年度の見通しを尋ねたところ、「見通しが立たない」という回答が多かった。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・雇用も含め各社新しい期に向け戦略建て直しが見られ、今以上に悪くなることはない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・雇用調整助成金、中小企業緊急雇用安定助成金の申請状況を見ると、休業日を当初の計画より増加させる企業が多く、減少させる企業は非常に少ないため、悪い状況が続く。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・新期受注の兆しのない製造業も多く、大半が今秋以降の動きに期待している状況から、現在の景気状況に上向きの期待が持てない。当然雇用も良くない。
		職業安定所（職員）	・3月末で契約の打ち切りや人員整理による離職者の増加が見込まれる。また企業の先行き不安から在職中での求職活動をする者や、自営業を廃業するため求職申込みをする者が増加している。一方、求人では正社員以外での有期契約という条件が目立ち、求人数も前年比で減少傾向である。
		職業安定所（職員）	・休業などに関わる助成金为新設され、また支給条件が緩和されたことにより申し込みが急増しており、この状態がしばらく続く。

	悪くなる	職業安定所（職員）	・今の状況を採用のチャンスと捉える企業は、ほとんどない。特に製造業ではその傾向が顕著である。求人面では、世界的な景気悪化に起因する収益への影響が避けられない状況の中、現状維持が精一杯で欠員補充すらできない企業が大勢である。
--	------	-----------	---