

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	乗用車販売店 （統括）	販売量の動き	・減税と補助金効果により、販売量は6月から前年を上回っており、今月は前年比125%となった。	
		テーマパーク （業務担当）	来客数の動き	・秋の利用促進イベントを実施したこと、大型連休があったことから、好調に来客数を確保できた。	
	やや良く なっている	一般小売店〔紙 類〕（経営者）	来客数の動き	・大型連休でお盆を超える人数が動き、観光客も多く、売上も増加した。	
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・一時期の景況感から見ると、景気はやや上向きにきている。ただし、客の消費に対する姿勢は、まだ1～2年前ほど良くはない。	
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年比96%程度であり、先月よりは盛り返しており、日々の売上、来客数とも少しではあるが伸びている。個々のテナントごとに見ると、良い店と低迷している店とに大きな開きはあるが、全体的には上向き傾向である。	
		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、3か月前より5.6%増加している。単価は1.0%程度低くなっているが、売上は増加している。	
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・大型連休には、行楽地に行く客の動きなどが活発だった。	
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で100%近くまで戻っている。	
		衣料品専門店 （地域ブロック 長）	来客数の動き	・大型連休を中心に来客数が増加した。	
		家電量販店（店 員）	来客数の動き	・テレビについてはエコポイントと、中間決算月のおかげで来客数は多かった。ただし、単価は低く、その割には売上は伸びなかった。	
		乗用車販売店 （統括）	お客様の様子	・去年と同じようにレジャーや旅行をしたり、テレビなどの大型家電を買ったりというようなことを客の話でよく聞く。	
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税、補助金が始まって、客の購入意欲は確実に高まっている。来客数、販売台数共に増加傾向にあり、特に13年超えの車に乗っている客の来店、購入、問い合わせが増加している。	
		一般レストラン （店長）	来客数の動き	・大型連休があったため、その前後も含めて来客数が増加しており、徐々に人が動いてきた。	
		その他飲食 〔サービスエリ ア内レストラ ン〕（支配人）	来客数の動き	・大型連休での人の流れは多かったが、近場の移動と思われ土産品の動きはあまり良くなく、飲料・菓子類の売上が増加した。	
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・大型連休のおかげで、予想以上の動きが出た。	
		観光型ホテル （経理総務担 当）	販売量の動き	・9月の売上見込みは、当初、前年を大きく下回っていたが、大型連休でかなりばん回できた。天候にも恵まれて、食事客が多数来館し、売上増に貢献した。売店で付帯売上も伸びた。	
		テーマパーク （広報担当）	来客数の動き	・大型連休に前年比で3倍以上の来客数があり、月全体でも前年に比べて好調な数字となった。高速道路料金引下げの影響で遠方からの来客も増えている。	
		変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・客の買い控えがあり、販売量が伸びない。
			商店街（代表 者）	販売量の動き	・政権交代や大型連休があって、社会状況が変わっているが、客の言動等を見ると、心理面で不景気感が染み付いている。
商店街（代表 者）	お客様の様子		・客と会話をしていると、そんなに悪いとは思えない。		
一般小売店 〔茶〕（経営 者）	販売量の動き		・社員一同の努力で、何とか前年比100%を維持している。		
一般小売店〔酒 店〕（営業）	販売量の動き		・今月前半は、大型連休に備える形で売上が減少したが、連休でばん回できたので、トータルではそれほど変わらなかった。		
百貨店（営業担 当）	お客様の様子		・朝夕涼しく、昼は暑く、そのため何を着て良いのか、何を買ったら良いのか分からない天候が災いして、婦人服は更に売上を落としている。		

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・大型連休の時期に全館で割引を中心とした企画を実施したが、その時だけ売上が好調だった。どうしても価格やお得感に客のし好が流れて、定価品での販促企画に対しては反応が鈍い。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・9月に入り、来客数は前年比増に転じてきた。大型連休での観光客の増が主要因であり、土産、食品にはプラス要因となった。しかし分母の大きな婦人ファッションの動きは、ミセスゾーン中心に浮上の気配が見えてこない。特に購買のキーワードが「今着られるもの」となっており、先商材の先行購買はほとんど見られない。
百貨店（購買担当）	お客様の様子	・衣料品関係は今年に入って婦人服が好調で、高級品より手軽で着まわしの利く商品が、特に好調である。また今回アウトレット的な催事を初めて開催し、普段置いていないようなものを5～7割で販売したら、当店のカードを持っていない客、普段来店しないような客も目立った。リーズナブル・低価格で日ごろ店頭のない商品に客は注目していることを実感した。ただし紳士服については、相変わらず低迷している。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・秋口になって、ヤングアパレルでライダースジャケットのようなヒットアイテムを持つところは、売上が好調に推移している。しかし、いわゆる単品や身回品については動きが非常に悪く、全体的に見れば以前と変わらない状況が続いている。
百貨店（電算担当）	販売量の動き	・来客数、売上は前年比で2けたの減となった。客の財布のひもが固いのはもちろんのこと、安い商品も買わない。必要なものだけ購入する傾向が強く、購買意欲を向上させるイベントを見付けるのが大変な状況である。
百貨店（販売担当）	来客数の動き	・大型連休に来客数が多く、月前半のマイナスが取り戻せた。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比97%と下がっている。また1品単価も同様に下がっており、客の低価格志向が顕著になっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、3か月前と変わらない状況が続いている。
スーパー（経理担当）	来客数の動き	・9月の状況も目立った進展もなく、景気の上向きの要因が見られない。
スーパー（販売担当）	来客数の動き	・天候が安定しているのに客足が伸びない。広告を立ち上げる最初の日に客足が伸びず、そのままずっとその状態で推移している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年比89%と先月、先々月と同じ動きをしているが、客単価が10円下がっており、売上もこれに応じて落ちている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前の悪い状態に変化がない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大きな販売促進の仕掛けがないまま、来客数が減少している。
家電量販店（予算・企画担当）	販売量の動き	・単純に前年比でいえば前年より上回っているように受け取れるが、実は昨年9月は一昨年に比べて大きく落としていたため、実質ベースではさほど良い数値とはいえない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカーだけ活発に受注していたが、予算が年内に枯渇するのではないかと、もう補助金の対象にならないのではないかと、という憶測を呼んでおり、受注ベースがやや下がっている。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・販売台数は、月前半では前年越えで推移したが、大型連休以降伸び悩んでいる。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ETC特需も落ち着き全体の動きもほぼ前年並みを維持している。消耗品的な商品群は堅調に動いているが、単価の下落は顕著で、客の節約志向は強く、厳しい状況には変化はない。
その他専門店 [時計]（経営者）	お客様の様子	・大型連休は、観光客は多かったため土産物店の売上は前年を上回った。しかしながら平日の売上が減少し、時計、宝飾品、眼鏡などは売上が厳しい状態が続いている。特に前半、来客数が少なかった。
その他専門店 [書籍]（従業員）	販売量の動き	・大型連休中に若干持ち直したが、その後は不安定である。

	その他専門店 〔和菓子〕(営 業担当)	販売量の動き	・販売量に全く変化がない。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前月まで前年比を下回っていた来客数が、前年並み まで戻してきた。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・涼しくなって、いつもどおりの来客数が確保でき た。
	その他飲食〔ハン バーガー〕 (経営者)	単価の動き	・客単価の落ち込みが売上に影響している。店舗に よっては、来客数が伸びているところもあるが、安い 時間帯、安価な商品への移行が見られる。
	都市型ホテル (従業員)	単価の動き	・すべての部門において、単価を下げなければ集客を 図れない状況となっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・婚礼は前年並みで順調だったが、一般宴会は件数が 2割減少しており、景気にいまだ回復傾向は見られな い。
	都市型ホテル (総務担当)	販売量の動き	・新型インフルエンザの発生と流行に伴い、海外から の客が激減している。また、選挙が行われたため、宴 会予約に関しても動きがなかった。
	タクシー運転手	来客数の動き	・運行回数、乗車回数、客単価とも低い数値で推移し ている。
	タクシー運転手	販売量の動き	・10月1日から国の指導で需給調整が始まるが、すぐ には効果は表われない。ここ1年間連続して売上が前 年比マイナス10%の状態が続いており、夜の客の動き は相変わらず低調である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・この先も今のままでは厳しい状態が続く。昼は病院 やスーパーに買物に行く客の動きでまだいいが、夜は 大変落ち込んでいる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・景気の動きは3か月前から変わらない。中小企業等 については若干だが良くなっているというような話は 聞くが、タクシーの状況は乗車回数が減少しているな ど大変厳しい。観光についてはやや良いが、高速道路 料金引下げのためにマイカーでやってくる客が大変増 えている。
	通信会社(企画 担当)	販売量の動き	・商品もサービスも動いていない。
	テーマパーク (管理担当)	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移している。
	ゴルフ場(営業 担当)	お客様の様子	・客は、相変わらず予定が近づいてから動くため、長 期ではなかなか予想がつかない。近郊の競争相手も同 じようである。
	競艇場(職員)	来客数の動き	・9月中旬に開催したレースにおいて、競輪場自体で は大幅な売上増があったが、電話投票や他の会場で販 売したものについては伸びがなかった。
	設計事務所(経 営者)	お客様の様子	・例年だと住宅を新築したいという客が数件はある が、今年は全く引き合いがない。新築をあきらめ、リ フォームにシフトしている。
やや悪く なっている	商店街(代表 者)	単価の動き	・最近、前半が良くて後半が悪くなる月が続いてお り、休みが多い月はいつもあまり良くない。クレジット 組合の売上も前年比92%であり、以前は107%程度 までいっていたことから、こちらもあまり良くない。
	一般小売店〔酒 店〕(経営者)	お客様の様子	・9月はお中元、お盆、夏休みなど支出増の反動か、 街中の人々の動きが悪かった。消費者は心理的に節約志 向になっているようで、飲食店関係も低調で、売上が 増えなかった。
	一般小売店〔印 章〕(営業担 当)	お客様の様子	・印章は半期決済の月である9月ごろから動き始め るのだが、企業・個人とも動きが悪く、売上も落ち込 んでいる。
	百貨店(売場担 当)	販売量の動き	・本年度も高額バッグやアクセサリーの苦戦傾向が続 いているが、今月は雑貨全般で見ると前年比で92%で 推移した。また低価格のブーツや帽子が比較的好調 で、前年比90%台を確保した。
	スーパー(店 長)	お客様の様子	・消費者は必要な品を、より安い店で、必要な量だけ 買っていく状況が顕著であり、客単価、1品単価の低 下傾向が続いている。
	スーパー(店 長)	来客数の動き	・最近、客単価、買上点数が下がっており、買い渋り が目立っている。

	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が2%程度減少しており、競合店に取られているというより、買物に行く回数を減らしている様子が見える。そのため販売点数は増加しているが、来客数は減少し、また結局安いものしか売れないので平均単価の低下傾向が続いている。
	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・売上が前年比7%減で、先月よりも更に下がっている。プライベートブランド商品などの単価の安いものが売れ筋で、また客は近隣の安売り店に流れているようで、来客数の減少が止まらない。
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前年、創立60周年ということでもかなり無理をして売って前年比10%以上の増があった反動もあるのだろうが、客単価が落ちている。客は計画性を持って、要らないものは安くても買わないという姿勢を強めていて定番商品についても厳しい。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・主力の米飯が大幅に減少し、弁当の客単価が大幅に下がっており、飲料も価格を訴求した商品しか売れない。売上は前年比で大幅に減少している。
	衣料品専門店（販売促進担当）	販売量の動き	・今月も来店した客数と実際に商品を購入した客数は前年並みだが客単価が下がっているため、売上も減少している。特にメンズ・レディース共にボトム動きが悪く、メンズのシャツとロングTシャツが伸びている。大型連休の前半は良かったが、後半は来客数が減少してきた。
	衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・来客数が減っており、試供品のようなものしか買わない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象のエアコン、冷蔵庫の販売が不振で、テレビでカバーしようとしても競争が厳しく、単価が低下している現状で大変厳しい。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年の9割だが、客単価は1割アップで前年並みの売上の確保はぎりぎり難しい。商品で言えばテレビのみ好調である。
	その他専門店〔布地〕（経営者）	お客様の様子	・政権が変わったことが不安で、買物を控える客が数人いた。
	その他専門店〔海産物〕（支配人）	単価の動き	・客の財布のひもが相変わらず固い。
	スナック（経営者）	お客様の様子	・客はこれからも景気は良くならず、収入が減っていくので飲みにも行けないと話している。また客からは、官公庁の給料削減の動きなどを見て、政治のやり方に萎縮してしまっている印象を受ける。
	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・割引キャンペーン等の販売促進策を展開しているが、客の購買動向に変化が見られない。
	美容室（経営者）	単価の動き	・不景気ということで、高単価のメニューが出ずに低単価のものばかり選択されるため、客単価が上がらない。ブランド志向的なやり方は改善していかないと、これから難しい。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・散髪に限らず、客が休日などに使う金額が減少している。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・他の業種の企業オーナーの様子には、緊急融資等により一息感があるが、依然として年末に向けては、せっぱ詰まったものがある。
	住宅販売会社（経理担当）	来客数の動き	・販売イベントを実施しても、来客数が減っている。大型連休の影響もあるが、趣味や旅行などには積極的に予算を掛ける反面、住宅に対しては予算を少なくしている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴルフショップをやっているが、連休があると客は家族サービスのためにゴルフを離れるため、落ち込みが大変激しかった。
	商店街（代表者）	単価の動き	・ベビー、子供服を扱っているが、客の低価格志向に更に拍車がかかっている。よく安く、より良いものを、よりタイムリーにという傾向は更に顕著で、客は要らないものはどんなに良くて安いものでも絶対に買っていない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・高速道路料金引下げにより、土日曜・祝日の集客力が激減した。

		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数が前年比90%の状態が続いており、特に日曜・祝日の減少が激しい。駅前に立地しているため、駐車場スペースの問題があり、また高速道路料金引下げの影響もある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の販促強化により、1品単価がダウンしている。販売点数は増加しているが、客単価は低下傾向にあり、また特に来客数は大きく減少している。大手大規模商業施設のナショナルブランド商品の目玉価格は通常化しており、地域に拠点を置くスーパーの目玉価格は打ち消されている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・所得、雇用環境の悪化により、低価格志向、買い控えが顕著になっており、1品単価が前年の96.8%、客単価が前年の98.2%になっている。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・例年、中古車市場は9月は仮決算月ということもあって、客が動き、販売件数も増加することが普通となっていたが、この9月は大きく違い、客の動きも少なく、販売台数が低迷している。エコカー減税・補助金等の逆風が大きい。
		住関連専門店（広告企画担当）	単価の動き	・安物をメインで取り扱っているお店だけに客が多い状況である。にもかかわらず、決して全体で数量が伸びているわけではない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・以前は単価を下げればある程度の来客数が確保できたが、最近は値下げしても客が増えず、同業者もどうして良いのか分からない状況が続いている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前年に比べ、客は収入が減少したために消費に慎重になっている。また減少しなかった人も増加しなかったため、やっぱり消費行動が慎重になっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・受注状況が悪化しているため、競合相手もなりふり構ってられない状況となり、資金の回転のみを行っているような、利益度外視の受注競争になっている。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・この春に値上げをしたが、その後も受注は順調に推移して利益が出ている。
		食料品製造業（業務担当）	受注量や販売量の動き	・9月の大型連休において、商品受注量がかかり多かった。高速SAや駅売店等の販売が好調で、予想外の追加注文があり、値段が高めの商品も動いていた。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばい程度だが、先行き良い感触は感じられる。
		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	・鉄鋼業向けを中心に需要が回復気味、生産量も若干増加している。
		鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・エレクトロニクス関係の受注は上向き始めている。自動車関係の受注も在庫調整が終わり、少しずつではあるが、受注も出てきている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・産業用工作機器関連は、過去3か月連続して高水準の受注となって、ほぼ回復基調が明確になっている。自動車関連については、エコカーがほとんど主体であり、本格的受注回復はまだ不透明の感じを受ける。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中心の自動車部品は、一番良かった時に比べればまだまだだが、3か月前よりは良くなっている。またイベント等が開催され、これへの応援もある程度あった。
		不動産業（総務担当）	それ以外	・来客数が増加し、成約件数も増加している。
変わらない		木材木製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・まだ実感するほどの受注の増加傾向にはない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・内需が回復し、工場は安定して稼働している。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・在庫削減の反動としての需要急伸も落ち着き、横ばいになってきた。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・ある取引先の受注は、単月で過去最低だった。海外の在庫調整という特殊要因が影響していることを除けば、これまでと変わらない。
		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	・国内、海外共に自社製品の売上は伸びず、市場の回復の兆しは見られない。

	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べると受注量は安定してきたが、長期の発注の内示を見るとまだ回復傾向とはいえない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地価も下がっており、スクラップ&ビルドもなく、建設業にとっては悪い状況が続いている。また選挙結果により、悪いムードが漂っている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間の景気回復の見極めがつかず、設備に対して慎重なため、案件が少ない。また、政権交代があったため、公共工事は期待できない。	
	輸送業（統括）	取引先の様子	・今までアウトソーシングに出していた企業も、新規免許や資格が必要となる業務でも、経費節減のため、新規業務を自社の子会社で実施しようとする計画が出始めた。	
	輸送業（運送担当）	取引先の様子	・運送業者が事業所を閉鎖したり統合されるなど、いまだ景気が上向きとの判断ができるような状況ではない。	
	通信業（営業企画担当）	取引先の様子	・客への提案を実施しても、内容よりも価格重視の傾向が強く、現状の取引先から価格の安い取引先への変更検討のスピードも早くなっている。新規獲得のチャンスでもあるが、既存顧客の囲い込みも厳しい。	
	通信業（部門長）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量は、例年と比べて伸びてきていない。向こう3か月の受注見込みもあまり増加していない。	
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、主力の欧米向けは前年比マイナスだが、中国やオセアニア向けが前年比大幅プラスを継続し、低水準ながら操業度は緩やかに上昇している。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・すべての業種が相変わらず厳しい。特に、公共工事関連は厳しく、公共工事を主な仕事としている業者では、発注先から「仕事の見込みが立たない」という理由で、見積った仕事を何件かキャンセルされている。	
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・親企業からの受注量が少ししか増えていない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の決算状況、足元の業況等を確認する機会が多くあるが、総じて業況は厳しくなっている。消費不況による売上低迷も続いており、数値として改善を裏付ける資料があまり見当たらない。
	悪くなっている	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	・通常商品の受注量は減少しており、先行きへの不安が拡大している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	求人数の動き	・中途採用再開の動きが一部で見られる
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少幅の大きい産業は、宿泊・飲食サービス業で前年比3割減となった。一方、基幹産業の製造業は減少幅が縮まり雇用調整もやや落ち着きつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ようやく新規求人数が回復に向かい、最近では初めて前月を上回った。新規求職者数も前月比で減少し、有効求人倍率はわずかながら前月を下回っているが、新規求人倍率は2か月連続で前月を上回った。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・一部製造業者の中には、即戦力技能者を欠員に限ってはいるが、求人再開する動きがある。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用凍結一辺倒から、将来を見据えた人材の確保、ビジネス拡大のための増員、新規顧客からの求人申込などの動きがあり、数か月前に比べ状況が変化してきている。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・前年比で求人数が半減した状況がここ数か月続いており、変化が見られない。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・技能職の求人依頼に関しては、自動車関連、半導体関連についてはほとんどない。その他業種（弱電・食品・化学・物流等）の一部では若干求人が増えているが、まだまだ人的資源に余剰感がある企業が多い。民間企業での事務職需要も低調で、販売職については需要が下がる一方である。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が今年に入ってから前年比で毎月13%～20%減少しており、前年に比べて、新規オープン・開業に伴う求人が少ない。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（担当者）	採用者数の動き	・中途対象の転職イベントに対して、参加企業の集まりが若干悪い。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・求人数の回復が見られない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・2011年4月採用の予定も立っていない企業、見合わせるかもしれない企業が多い。