

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：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	百貨店（売場主任）	・季節の変化が前倒になる中で、秋物を先取りする企画をしっかりと提案すれば、客に反応してもらえる。
		百貨店（総務担当）	・前年比の売上は21か月連続で増加しており、この傾向は今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・今年は秋物を早めにそろえている。まだ売上にはつながっていないが、客は関心を示しており、価格とグレードを高め、売上の増加に結び付けたい。
		高級レストラン（経営者）	・リピーターが増加しているため、そのような客を増やせば、今後も良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これまで個人利用の客が減少していたが、この先の予約が入ってきている。
		ゴルフ場（支配人）	・2、3か月先の予約は相応に入っている。
変わらない		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・先行きの景気に対する客の認識は厳しく、消費には一層慎重になっている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・客は、自分で飲むお茶や自分で使う茶器の購入には、金を使っているが、進物に比べ1人当たりの購入金額は少ない。 ・中元等の進物の点数が減少しており、今後も伸びる見込みがない。
		百貨店（売場主任）	・ボーナス月でこのような低調な動きなので、何か契機がないと購買意欲は上昇しない。
		百貨店（企画担当）	・単価が大きく落ち込んでいる状況が続いており、回復する兆しがない。
		百貨店（広報担当）	・先行き不安解消の目途が立たず、客の購買意欲が非常に低調で、必要な物しか買わない傾向が続いている。購買意欲を刺激するような動機付けがなく、厳しい状態が続く。
		百貨店（広報担当）	・ファッション分野で、明確なトレンドやヒット商材が見当たらない。ヒット商材が出て短命に終わる傾向が続いており、今後も苦戦が予想される。
		百貨店（販売促進担当）	・主力商品である秋物ファッションに期待したいが、この数か月の客の消費動向は厳しく、当分好転への期待は薄い。
		百貨店（営業企画担当）	・婦人服、紳士服に良くなる兆しがみられず、今まで良かった食料品も、ここにきて売上が足踏み状態である。
		スーパー（店長）	・価値ある商品を割引すると売れるが、価値がないと判断された物は、割引をしても全く売れない。こうした二極化が今後も続く。
		スーパー（店長）	・例年、夏の売上は7月から順調に増加するが、今年は7月の伸びが良くなく、今後もあまり期待できない。
		スーパー（店長）	・商品単価の低下は依然として続いており、来客数の増加で売上をカバーしている。今の状況が急激に変化するとは考えにくい。
		スーパー（統括）	・客がよほど気に入った物しか購入しない傾向は、今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・客の消費行動に勢いが感じられず、販促等に対する反応も鈍い。
		コンビニ（経営者）	・近隣のディスカウント店や100円ショップも閉店し、商店街が歯が抜けたような状態になっている。今後、集客が見込めるか不安である。
		家電量販店（営業部長）	・消費者の購買意欲を掻き立てる、力のある商材が不足している。デジタルカメラも一巡した感がある。
		乗用車販売店（販売担当）	・買い替えの客は、贅沢で買い替えを行なうのではなく、やむを得ず買い替えており、先行きは決して明るくない。
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・4月以降、連続4か月間のマイナス傾向に歯止めがかからない。販促キャンペーンを行っても、期待した反応は得られず、今後も上昇を期待することは困難である。		
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・メガネの価格を3つに集約した低価格販売店の出店で、客のメガネ価格に対する不信が出てきている。今後若い層を中心に、二極化現象が更に強まる。		
一般レストラン（経営者）	・飲食業、レストラン業界は、他の業界が良くなったからといって、すぐにその影響が現れない。		
都市型ホテル（スタッフ）	・8月は前年比を上回りそうであるが、9月以降は厳しい状況が変わらない。最近、問い合わせが直前で、先の予測を立てにくい。		

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・8月のマジックショーの企画イベントは、食事、飲物等も込みで1万5千円であるが、3日間分が全て、予定よりも1か月早く売れている。価格が妥当で、宣伝を的確に行えば、販売量を増加させることができる。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みの旅行は好調に推移しているが、今後の見通しには、不確定要素が多い。
		通信会社（営業担当）	・加入営業の見通しに特別な明るさがなく、変化がない。
		観光名所（職員）	・7月の初めと終わりで、来客数の動向が同じであり、今後変わらない。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・プラス要因とマイナス要因が両方あり、相殺されて変わらない。厚生労働省の教育訓練給付は来年見直しになるとのことで、マイナスの要素であるが、学校の教員に英語学習を奨励する政府の政策や子供のブームはプラス要因である。
		住宅販売会社（従業員）	・販売物件を見る目が、非常に厳しくなっている。企画力を高め、コストダウンを行い、キャンペーン等の仕掛けを積極的に展開しなければ、販売量の増加につながらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客からは、景気が悪いという話しか聞かないので、受注量の増加は考えられない。
		百貨店（企画担当）	・大型の改装投資を進めているが、こうした積極的な対策を打っても、効果はなかなか出ない。消費者心理を好転させる要素が見当たらず、景気が今後良くなるということは想像できない。
		百貨店（営業担当）	・メーカー各社が生産する類似商品が氾濫し、百貨店側も見極められない状況であり、秋冬商品の動向は厳しいものと予想される。
		スーパー（経営者）	・客は、安い材料で料理を作っており、価格を最優先にしたメニューを考えていることがうかがえる。今後も一層悪くなっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・客の話では、ボーナスは出ず、ローンを抱え、1日の食費が千円という若夫婦が多くなっている。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップも終わり、プラズマ等の大型テレビ、エアコンの需要は一段落する。秋口の商品については、売れ筋がまだ見当たらない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・同業だけでなく、異業種の競合店も増加しており、競争は一層激化する。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・適正口銭の確保ができず、粗利益が減少する中で経費は変わらず、月次損失が続く。
		一般レストラン（店長）	・近隣で、閉店する店が多い。
タクシー運転手		・暑くなっているので、売上の増加に期待したいが、現状では4、5%の減少となっており、今後もこの傾向が続く。	
タクシー（団体役員）		・駅のタクシー乗り場に客が少なく、待ち時間が相変わらず長い。	
通信会社（営業担当）		・7月の契約者数が激減している。解約者も増加しており、今後も契約者数の伸びに期待できない。	
美容室（経営者）		・6、7月は賞与の時期でもあり、購買力が上昇するはずであるが、全く変化がなく、今後は一層悪くなる。	
設計事務所（所長）	・今後の受注について、特に11月以降は見通しが立たない。		
悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年は夏の暑さが厳しいので、日中は入通りがほとんどなく、売上が減少している。暑さが長引けば、当分良くならない。	
	コンビニ（経営者）	・7月後半から、来客数、客単価が急激に落ち込んでおり、周りをみても何も良い材料が見つからない。	
	自動車備品販売店（経理担当）	・よほど悪くならない限り、自動車の備品を取り換えない客が多くなっている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・競争相手の出現により、8～12月の予約の件数が、昨年に比べてかなり減少している。	
	タクシー運転手	・タクシーの低運賃競争がし烈になりそうな兆候があり、心配している。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・注文には至っていないものの、見積りは増加している。以前は見積りの問い合わせもなかったため、上向き傾向になっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・徐々にではあるが、仕事量が増加している。単価の低さが足を引っ張っているが、秋口にかけて、数のある受注も増加している。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・今まで研究開発を続けてきた新商品が、今後市場へ投入され、その受注増が見込める。
		輸送業（財務・経理担当）	・得意先の受注増加が決定している。
		広告代理店（営業担当）	・仕事のあるところは忙しい状況で、全体的な低迷は既に終わっている。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・食品業界では、最近の表示違反問題等があり、消費者の加工食品に対する不信感が消えていない。これらの問題が払しょくされない限り、食品業界の回復は難しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・少量で急ぐ仕事が多くなっているが、全体の受注量は特に変わらず、受注金額は横ばいで推移する。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・客先からの情報では、今後3か月の受注量は、現在と同様にやや増加傾向で推移する。
		建設業（経理担当）	・現状が変わる要因は見当たらず、今の低価格競争、同業者間での仕事の取り合いが続く。
		輸送業（経営者）	・得意先が、当分の間は受注が増加する見込みがないと話している。
		通信業（営業企画担当）	・情報化の需要は高まりつつあるが、実際の大型受注には結び付かない。
		金融業（審査担当）	・ほぼ全業種において、設備投資力が依然として低く、資金需要は低迷している。
		税理士	・比較的規模の大きい取引先は、金融機関からの借入れがうまくいったが、小規模な事業所は、借換えに苦労している。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・秋ごろから上向くと予想していたが、客先の動きが鈍く、中国への工場移転が予定されているところもあり、依然として厳しい状態が続きそうである。
	やや悪くなる	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信系設備投資の予算が削減されている企業が多く、中小規模の設備投資物件の取り合いとなっており、収支率の悪化が目立っている。
		繊維工業（経営者）	・春夏物は好調であったが、秋冬物の素材がそろわず、不安である。冬場はブラウスが弱く、見通しが暗い。
化学工業（従業員）		・旧値での商品のオーダーが2、3か月分程度あるが、6月に一部商品の値上げを行ったため、新規での商品の動きは悪くなる。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・得意先の生産、出荷の計画値が予定を下回っており、今のところ、今後の増加も見込めない。	
	金融業（得意先担当）	・倒産件数が増加すると同時に、関連の下請等が運転資金ショートに陥り、今後がかなり苦しい。	
	金属製品製造業（経営者）	・外国との価格競争で、仕事がなくなりそうである。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・メーカーの求人動きが始めている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の進展により、企業における人員の余剰感は最低ラインまで低下してきている。好転している製造業の企業活動が確実になれば、企業の求人のニーズが高まる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・組織変更や合併を控えている企業、これから早期退職者を募る企業があり、新たな採用には慎重である。
		人材派遣会社（支店長）	・新規雇用を確保するために、企業に様々な提案をしているが、当分は、派遣も含め人件費を増やすことはできないという派遣先が多い。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・いまだ先行き不透明感が消えず、企業には積極的に人材募集を行う余裕はない。
		職業安定所（職員）	・派遣やアウトソーシングに伴う求人が増加しているが、件数は減少し、大量離職の情報もあり、今後景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・有効求職者の増加が続いている。安定所の有効求人倍率が0.38と、前月を更に下回っており、今後はこのまま横ばいで進む。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人の現状が、積極的なプラスに転じていない。採用の決定も長引いているので、この数か月では改善しない。
	やや悪くなる	学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用数を増やしたり、新規採用をスタートする企業がほとんどない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用に対する企業の意欲が減退している。

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
		職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・7月の求人数は、前年比で14%増となっているが、経験や技術等の要求が高度な割には、賃金が抑えられており、求人条件が良くならない。</li> <li>・高卒の求人が非常に少ない。</li> </ul>
	悪くなる	-	-