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	旅行代理店（従業員）	・イラク戦争やＳＡＲＳの影響で海外旅行を敬遠していた客が、店頭に戻りつつある。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・化粧品のように、女性に本当に必要とされているものを提案したり、スーパーとの差別化につながる食料品を打ち出せば、客は来てくれる。
		コンビニ（経営者）	・７月は、天候が悪いのにもかかわらず、来客数は変わらないので、今後に望みはある。
		家電量販店（営業部長）	・ＤＶＤ、地上デジタルテレビ、液晶テレビ等のビジュアル関連商品と、リサイクル法施行前のパソコン本体の買換え需要に期待している。
		一般レストラン（経営者）	・徐々に新しい客が来ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・戦争、ＳＡＲＳの終息に伴い、旅行を控えていた客が、今後は旅行に金を使うと期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客が、多少でも良い商品を求めるようになっており、販売量は少ないが、単価が上がってきているので、今後は良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・団体数は多くないが、２、３か月後の旅行に関する問い合わせは多く、受注もしている。
		旅行代理店（従業員）	・現在は国内旅行が売れているが、２、３か月後は海外旅行が回復する。
		旅行代理店（従業員）	・ＳＡＲＳの影響がなくなる。
		旅行代理店（支店長）	・秋以降、ＳＡＲＳが再び流行しなければ、海外旅行の回復が更に加速する。
		タクシー運転手	・個人タクシーは、一部で深夜早朝料金を３割増しから２割増しに値下げすることになったので、利用客が増加する。
		通信会社（企画担当）	・インターネットの普及に勢いがある。放送も、デジタル化の動きが浸透すれば、良くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・10、11月の客の予約状況が良くなっている。
	変わらない	一般小売店［米穀］（経営者）	・今年は米が不作で、新米の絶対量が少ないので、従来通りの量を販売できるか心配である。
		一般小売店［衣料・雑貨］（経営者）	・質の良い商品と値ごろ品を買い分ける客の様子は変わらない。秋物を早めに販売する予定だが、売れ筋の中心は中高年向けの値ごろ品で、景気は変わらない。
		百貨店（企画担当）	・百貨店の主要顧客であるミセス、マチュア、シニアが不振であり、ここが回復しない限り変わらない。
		百貨店（企画担当）	・今まで比較的購買意欲のあった、50～60歳代の客が消費を控える傾向が、データ上でも顕著になってきている。
		百貨店（広報担当）	・不要不急の消費は控え、現金を持つ傾向は今後も続く。特に、大きなマーケットとして期待できる団塊世代の購買意欲が低迷しているのが気掛かりである。
		百貨店（営業担当）	・梅雨明けとともに夏物衣料が動き出すと予想しており、売上は期待できそうだが、盛夏の日数も限られているので、全体の売上高を伸ばすまでには至らない。
		百貨店（営業企画担当）	・夏物セール、晩夏物定価商材ともに相応の動きを示しているが、夏物セールのまとめ買いが少なく、購買決定時間も長くなるなど、まだら模様の消費動向で、今後も全体としては変わらない。
		スーパー（店長）	・今年は梅雨明けが遅いため、夏商品の在庫を短期間で販売しなければいけないことから、売上の減少、値下げによる利益の圧迫が予想される。
		スーパー（店長）	・梅雨明け後も、夏物商品がこれ以上売れるとは考えられず、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・来客数が前年の実績に届いていない。取引先も、衣料品を中心に、今後の夏物商戦を乗り切れるほど商品を作っていない。秋物に関しても、大きなトレンド商品がなく、厳しい。
		コンビニ（経営者）	・客を呼ぶために、様々な催事を実施しており、来客数は若干増加しているが、客単価が上がらない。今後も苦戦が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・客は衣料関連商品を必要な時に買うだけで、普段は買わない傾向が今後も続く。 ・健康関連商品を扱うようになったが、少々高額でも必要とする人は買っていくので、品揃えを工夫すれば、売上の柱になる。

		衣料品専門店（店長）	・秋物商品が立ち上がる時期だが、客の価格感度の高さは変わらず、大きな回復は見込めない。
		家電量販店（店員）	・秋の新商品発表では、消費者が財布のひもを緩めるほどの商品が発表されない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナスも出そろい、今後は来客数の増加も見込めない。
		その他専門店［キャラクターグッズ］（従業員）	・外国人客は順調に数を伸ばすが、国内消費については、所得の減少などから、変わらない状況が続く。
		その他専門店［眼鏡］（店員）	・際立って特徴のある新商品がない。来客数は前年並みだが、買上単価は低迷しており、２、３か月後、良い状況になるとは思えない。
		その他専門店［燃料］（統括）	・一定した利益確保ができない状況は、今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・オフィス移転のため、近隣のビルから従業員の半数が出ていった後に、新たな入居の見込みがないので、このまま推移する。
		一般レストラン（経営者）	・客単価が下落している現状からみて、２、３か月後も売上は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・天候不順ではあるが、ＳＡＲＳなどが一段落し、現状で推移する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現状より悪くなることはないが、11月の選挙前は宴会利用や地方からの来客数も減少する。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の先行受注の数字が良くない。個人旅行についても、８月末で動きが止まっている。
		通信会社（営業担当）	・放送、通信ともに需要刺激材料が当面見当たらない。
		美容室（経理担当）	・大手スーパーの店内で美容業を営んでいるが、様々な催事の実施にもかかわらず、スーパーの来客数が増加しない。当社も固定客が増えず、売上の増加を期待できない。
		設計事務所（経営者）	・民間からの仕事の獲得が難しく、行政からの指名だけを待つ状態で、先が見えない。
		設計事務所（所長）	・９月頃にかけて、福祉関係の計画物件への融資に内諾が出るため、その関係は多少良くなるが、全体的には変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・高価格の物件と低価格の物件の２極化が進んでいるが、双方とも動きは良いため、現在と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫や住宅ローンの金利引き上げが決定しているが、依然として低金利である。現行の住宅ローン控除の延長も見込まれ、住宅購入の需要は安定してあるので、変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店［鞄・袋物］（従業員）	・客がＳＡＲＳを敏感に受け止めている。単価も２割低下しており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・梅雨明け後の気温が問題だが、夏物商品の販売期間が短い中で、これまでの衣料品の不振を挽回するのは難しい。
		スーパー（統括）	・総報酬制の導入に伴い、社会保険料が給与から引かれる分が増えたため、消費者の生活防衛意識が更に高まり、消費の低迷が続く。
		スーパー（管理担当）	・８～９月も、夏物商品の動きに期待できない。 ・客が必要な物以外は買わない傾向は、７月は顕著であるが、８～10月にかけてこの傾向が変化する兆しはない。
		コンビニ（経営者）	・９月に酒類販売の免許が自由化されるので、良くなる見込みがない。
		衣料品専門店（経営者）	・８、９月の気温が読めない。ジャストシーズン商品の提供が必要となるが、商材確保が難しく、初秋、晩夏物の対応が不安で、売上利益確保が難しい。メーカーの倒産等、仕入先にも問題や不安がつきまとう。
		家電量販店（店長）	・一般企業を中心に、夏のボーナスが減額または支給されないところも多く、大型商品の購入にボーナス一括払いを選択する客が減少している。将来への不安から、消費者が消費よりも貯蓄に金を回す傾向は、秋まで続く。
		住関連専門店（統括）	・大型の耐久消費財がなかなか売れない状況は、まだ続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・９～10月にかけて、周辺ではレストランの新装開店が多く、専門店の宴会場もリニューアルが予定されている。当社も宴席のセールスを強化しているが、前年比75%を挽回するのは難しい。
		旅行代理店（従業員）	・旅行業界は、客に余裕があればこそ支出してもらえるので、消費者の年収やボーナスの減少は、今後もマイナスの影響しか与えない。

		タクシー運転手	・客の帰りが早い。 ・最近は、安い店でも客の並ぶ列を見なくなっている。今後は一層悪くなる。
		観光名所（職員）	・４～７月の毎月、来客数が前年を割っており、今後も厳しい状況が続く。
		その他サービス［語学学校］（総責任者）	・来客数と販売単価の落ち込みを、店舗数の増加でカバーしているが、１店舗当たりの経費も上がっている。景気回復への道程はまだ遠い。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・今年は冷夏の影響で、８月に暑くなったとしても、夏物商戦がかなりマイナスになる。残暑が長引けば、逆に秋物の売行きが鈍るので、今後は景気が悪くなる。
		高級レストラン（経営者）	・一般の消費者は、食事代を節約し、外食をあまりしないので、これからも悪くなる。
		タクシー運転手	・車中での会話で、世の中が不透明で、いつどうなるか分からないので、無駄遣いができないと話す客が多い。
企業動向関連	良くなる	－	－
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・７月に入って、取引先全般より引き合いが増加しており、２、３か月先の案件も出ている。
		金属製品製造業（経営者）	・客の在庫調整が済んで、今後は発注が多くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新しい客から仕事が入っている。既存の客からも、秋口から立ち上がる案件が数件あるので、現状よりは良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・在阪球団の快進撃の影響からか、関西方面の出荷が昨年の２倍に増加している。優勝するとその波及効果がもっと期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・打診程度であるが、商談も少しずつ出てきている。
		輸送業（財務・経理担当）	・インターネットを利用した逆オークションで成立した受注がこのところ増加しており、売上が見込める。
		その他サービス業［ディスプレイ］（経営者）	・新たな顧客からの問い合わせ等が増加している。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ニット製品については、需要を上回る輸入量がある。これを解決できなければ、国内の繊維産業は回復できない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今後も印刷物の減少傾向は続くが、ホームページや保存用ＰＤＦ等、印刷後のデータ加工の仕事は増加する。
		化学工業（従業員）	・販売予定数量が現状維持で、変更がなく、生産予定数量が増加する要因がない。
		建設業（経理担当）	・住宅案件は引き合いが多い状態が続いているが、公共投資が減額になっている。公共機関からの発注が今後も減少する。
		通信業（営業企画担当）	・更なるサービスの向上を目指して努力しているが、客の財布のひもが固く、価格競争が当面続くと予想される中で、２～３か月後に状況が改善されているとは思えない。
		金融業（審査担当）	・不動産業者の物件仕入資金は増加基調であるが、その他の業種については、依然として資金需要は低調である状況は、変わらない。
		その他サービス業［廃棄物処理］（経営者）	・全体的に物の動きが鈍い状況は続くが、環境保全に対する意識や関心は高くなる傾向にあるため、問い合わせや相談は寄せられる。
	やや悪くなる	不動産業（経営者）	・価格が不安定なので、今後も悪くなる。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・５～７月は夏物商品の国内生産がなく、困っている。店頭には中国製や韓国製ばかりが並び、国産は見向きもされない。今後も悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・10月１日より、ディーゼル車が排ガス規制の対象となり、７年以上の車には乗れない。減価償却が終了した車両で利益を出してきた中小業者にとって、非常に厳しい状況となる。
雇用関連	良くなる	－	－
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・今後に向け、採用を考え始めている企業が増加している。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・外資系企業の中途採用が活発になってきている。
		職業安定所（所長）	・新規求職者が、前年比で３か月ぶりに増加となったが、44歳以下が増加し、45歳以上では減少している。求職者のうち、無業者等が増加し、また事業主都合離職者が前年比で38%強下回るなど、減少が顕著である。

	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣依頼は増加しているが、派遣企業を競合させることにより、より安く、より良い人材を確保しようとする企業が増加している。
		人材派遣会社（支店長）	・現在の取引先から、特に大きな受注の予定がない。特需のありそうな業界が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・就職関連業界では、秋以降への期待感はあるが、実際の採用予算の拡大は次年度以降になると予想している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・飲食店の出店計画が比較的多く出てきているので、飲食系の求人は増えるが、それ以外の業種では、求人をしない状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・旅行関連やホテルなど、ＳＡＲＳやイラク戦争などで春に打撃を受けた業種において、秋に向けて巻き返しを図る積極性が見られるものの、新たな求人をするまでには至っていない。また、夏物商戦の不調により、百貨店やスーパーなどの今後の展開がみえにくい。
		職業安定所（職員）	・正規常用社員の雇用増に対する企業経営者の慎重姿勢は、依然として続いている。正社員並みの雇用条件で処遇する期間雇用、パートタイム求人により当座の対応を図り、先行きについて様子をみている。 ・介護報酬の見直し、措置費の削減等を背景として、介護士やヘルパー等、求人全数に占める割合の高い介護福祉関連求人の動きに一時ほどの力強さがない。
		学校［専修学校］（就職担当）	・企業動向から、例年並みの求人数を維持できると予想される。
	やや悪くなる	－	－
	悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・経営者の雇用に対する姿勢に変化がある。賃金の変動費化と抑制、雇用形態の非正規化の傾向は、今後も加速しながら進む。