

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）	・今後、買い控えの目立つ夏物、盛夏物の動きが出てくる。 ・ワールドカップ等のイベントによる特需が見込まれる。
		百貨店（企画担当）	・セール待ちの来客数の増加が見込まれる。ただし、売上を確保できるかは、売れ筋商品の手配次第である。
		スーパー（店長）	・客の買上点数が若干増加しており、今後は盛夏商品や食品を中心に売上が増加する。
		コンビニ（経営者）	・客にゆとりがみられる。ギフト商品に対する問い合わせが増加し、期待が持てる状況になってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・高級車のフルモデルチェンジの効果が現れる。
		旅行代理店（従業員）	・1～3か月先の旅行に関する客の問い合わせが増加しており、申込みも入っている。
		タクシー運転手	・26台の増車により管轄地域が拡大され、従業員の教育、新規顧客の開拓につながる。タクシー待ち時間の短縮など、利用者へのサービスの拡大にもつながる。
		通信会社（営業担当）	・放送サービス、インターネットサービスともに、販売量は増加し始めている。単価も下げ止まっているので、やや良くなる。
		観光名所（職員）	・今年の来客数を、前年より3%増やすことを目標としているが、その目標に向かって順調に推移している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用のゲーム機が売れている。 ・ゲームセンターでは単価は下落しているが、来客数は増加しているため、見込みがある。
	その他サービス[語学 学校](総務担当)	・子供の来客数が多い7、8月に合わせ、夏期講座等のキャンペーンを開催するため、やや良くなる。	
	変わらない	一般小売店[鞆・袋物] (従業員)	・低下し続けていた単価が下げ止まり、逆に上昇する傾向がみられるが、衝動買いはみられず、販売量の回復は厳しい。
		百貨店（売場主任）	・カード優待セール中に購入が集中するなど、客の購買行動は依然としてシビアである。中元商戦を控えているが、あまり期待できない。
		百貨店（営業担当）	・この数か月好調だった婦人関連を始め、紳士服、子供服が低迷している。主な要因は天候不順と思われるが、BSE、表示偽装等の影響で低迷している食品と合わせて考えると、個人消費の底上げにはまだ時間がかかる。
		百貨店（営業企画担当）	・食品の売上は順調に推移する。中元に関しても、客の反応が良く、売上に期待できる。ただし、衣料品が良くなる動きがみられないため、全体としては変わらない。
		百貨店（副店長）	・買い渋り、特売志向が強まり、単価、利益の向上が難しい。今後もこの傾向は続く。
		スーパー（経営者）	・好材料が見当たらない。客の購買行動は、必要な物は買うが、それ以外は節約するという最低限のものにとどまっている。
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているが、食品の精肉、鮮魚や婦人、紳士衣料等で、単価の低下に歯止めがかからない。今後は来客数の伸びも期待できず、単価の下落が止まらない限りは改善しない。
		スーパー（店長）	・今後も不安定な天候と季節の変化が早まることにより、実際に消費者が認識している月と季節商品の最盛期にズレが生じ、販売に苦労する。
		コンビニ（経営者）	・来客数は確実に増加しているが、客は必需品以外には支出せず、単価が上昇しない状態が続く。
コンビニ（店長）		・購買意欲を刺激する商材や要素がない。	
衣料品専門店（経営者）	・無駄な物は購入しない消費者の購買行動は、景気が多少好転しても変わらない。		
家電量販店（店長）	・ワールドカップ需要が落ち着いた後、成長商品が特別見当たらない。売上が減少することはないが、現状のまま推移する。		
乗用車販売店（販売担当）	・高額車の購入を検討している客は、現金での購入を考慮せず、割賦にしてもボーナス併用が厳しいと話している。		
住関連専門店（販売責任者）	・1人当たりの買上点数は上昇しているが、1点単価、客単価が低下の一途をたどっており、この傾向は変わらない。		

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
		その他専門店〔眼鏡〕 (店員)	・10万円以上の高額商品が都心店舗を中心に順調に推移しているなど、一部では上向きになっているものの、全体としてはやや良くなっているとまでは言えない。
		その他専門店〔燃料〕 (統括)	・当分の間、原油高は進むが、市況販売価格は変わらない。
		一般レストラン(経営者)	・ファーストフード店とスローフード店の使い分けが明確になっている。
		一般レストラン(経営者)	・今後も来客数の増加が見込めず、同業者のつぶし合いが続く。
		スナック(経営者)	・来客数の減少とともに、客が使うお金がシビアになっており、この状況は今後も続く。
		通信会社(営業担当)	・加入獲得営業に関し、種々の方策を立てているが、明るさがみえない。
		ゴルフ場(支配人)	・向こう2～3か月の予約状況は、ほぼ今月並みに推移している。
		設計事務所(所長)	・民間の動きの悪さは4月と同じである。役所の業務も、新築物件はほとんどなく、改修設計が主体であり、発注物件も減少している。
	住宅販売会社(従業員)	・客の購買意欲に特に変化がない。銀行も住宅ローン強化によって、良い金融商品を出してはいるが、特に状況は変わらない。	
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・通行客は減っていないが、買物袋を持っている人が少ない。買上の比率が下がる傾向は今後も続く。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・百貨店では、中元商戦の開始が昨年よりも1週間早まることで、当店もDMに加え、直接客に電話をする等の方法を取らないと、客が百貨店に集中してしまう。
		百貨店(営業担当)	・中元商戦は、土日が6月末に入り込んでいることで前年を上回ると思われるが、7月に反動が予想される。 ・セールに関して、晩夏物企画などメーカー、小売りが新しい切り口で商品提案をしているが、売上の大幅な増加は期待できない。
		百貨店(営業担当)	・ワールドカップ以降の動向が読めない。企画、イベント不足に加え、商品の同質化が顕著になり、売れ筋商品の確保も大きな問題となっている。来店に結びつく大型商品や企画がなければ、売上は悪化する。
		百貨店(営業企画担当)	・食品の安全性、衣料品のファッション性等、物やサービスに対する消費者の要求水準が、かつてないほど高い。来客数に占める買上客数の割合は減少し続けており、真に満足する商品しか購入しない傾向は、今後更に強まる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・競合相手の新規開店があり、影響を受ける。
美容室(経理担当)		・当社が入居している大手スーパーの集客率の低迷により、当社の売上も減少している。固定客の安定的確保に努力しているが難しい。	
設計事務所(所長)	・一般の客は、建築しようという意志を持っていない。多くのマンションが建っているため、新しくマンションを建てても価格が上がらず、非常に厳しい。		
悪くなる	通信会社(総務担当)	・6月以降も解約者が増加する。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	一般機械器具製造業(経営者)	・新規受注の話が入ってきており、今後何件か立ち上がる。
	変わらない	輸送用機械器具製造業(経営者)	・今後3か月の受注量が増加している。ただし、値引き要求が厳しく、仕事をしていても利益が出ない状況で、明るい気持ちにはなれない。
		食料品製造業(関連会社担当)	・食品関係の需要が今後数か月で大きく増加するとは考えにくい。
		化学工業(従業員)	・2か月先の受注状況から、予定生産数量が現在と同じと決定している。
金属製品製造業(経営者)	・新年度の予算執行が開始される時期となり、見積、受注件数とも増加しているが、予算額が減少するとの声もあり、持続的なものではない。		
一般機械器具製造業(経営者)	・売上が若干回復したように感じていたが、5月の受注量は4月より減少しており、今後にも期待できない。		
輸送用機械器具製造業(経営者)	・今後のスケジュールに関して、親会社から全く指示がない。別分野にも進出しているが、大会社が動かず、仕事の進展が遅い。		

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
		建設業（経理担当）	・受注に向けた案件が相変わらず少なく、この先も景気が良くなる状況にない。
		輸送業（総務担当）	・公共性が強い商品を扱っているため、後半に期待しているが、前半は採算割れしながらも、現状を維持するため、安い運賃設定で回転数を上げる等の企業努力を行うつもりである。
		金融業（審査担当）	・各業種とも依然として借入金の負担が大きく、リストラ策も効果が弱い。
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先からは短期の受注しかなく、2、3か月先の受注が取れていない。
		広告代理店（従業員）	・悪くはならないが、高額の仕事が見込めないため、現状維持が続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・平成14年度の設備投資関係の予算は、一般的に削減傾向にあり、今後景気が良くなるような話が出てこない。
	やや悪くなる	輸送業（経営者）	・トラック協会の話を聞くと、入会者が減少する一方で、脱会者が増加し、脱会者の中には倒産、廃業も出ているとのこと。先行きに不安を感じる。
		不動産業（総務担当）	・大手テナント関連会社の統廃合によって、2、3か月後に事務所スペースの縮小が予定されている。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いの数は増加しているが、実際に契約が成立する数は、逆に減少している。
雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・この数か月、事業拡大の中核となる人材採用を積極的にやっている企業の話を耳にしている。特に、飲食業での事業展開の話をよく聞く。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界の採用担当者に勢いがある。他の業界についても、資格等を持った優秀な学生であれば、積極的に採用している。
		変わらない	人材派遣会社（社員）
		人材派遣会社（支店長）	・現在取引している会社の大半から、当面は派遣人員を増やす予定がないと聞いている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、11か月連続のマイナスから、前年比9%増加となっているものの、増加分はパート求人でも占められている。パート求人の増加によって、求職者数が減少傾向に転じることはない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・派遣など非継続雇用の増加、公募による採用が好調であるが、このような雇用形態は、新規事業を立ち上げて目算に合わなければ撤退し、従業員を解雇する事業展開を可能にしており、雇用環境の改善や雇用吸収力に期待できない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・多少なりとも募集を出している企業でも、2、3か月後の募集は更に減少するという話が出ている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金に関する問い合わせが増加している。
学校〔専修学校〕（就職担当）		・6月以降の採用予定企業で、採用実施を再検討している企業が増えている。	
	悪くなる	-	-