

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（販売促進担当）	・梅雨寒やサッカーワールドカップの影響で、一時的な売上の落ち込みはあるが、一過性の現象であり、7月以降は回復する。
		スーパー（店長）	・客のニーズに合わせた販売を行えば、売上増につながる。安くしなければ売れない商品もあるが、100グラム3000～5000円の松坂牛を扱っていると、今まで売れていなかった2000円前後の牛肉が売れている。客は、安くて良い物と高くても良い物の両方を求めており、単価が下がった商品を全員が求めているわけではない。
		コンビニ（経営者）	・今年の6月は気温が低いにも関わらず、売上は悪くない。夏が本格化すれば、今以上に良くなる。
		家電量販店（営業統括）	・客の厳しい目にかなう商品、客の志向に合う商品が売れる傾向は、今後も続く。商品の選択、品ぞろえ、価格のバランスが重要である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・6月に入り、年末年始の忘年会や新年会など、先の予約が大分入ってきており、良い状態で推移する。
		通信会社（営業担当）	・ケーブルテレビとケーブルインターネットの需要が、多少改善している。
	観光名所（職員）	・4～6月と1年間の四半期が終わったが、対前年比でプラス2万人ぐらいの来客数が見込まれている。10%程度の増加となっているので、やや上向きになる。	
	住宅販売会社（経営者）	・現在住宅を探している人は、2、3か月以内に購入に至る。雇用や収入が徐々に安定してきたのか、大規模なリストラを心配する人が少なくなっている。	
	変わらない	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・商店街で様々なイベントを実施し、人出はあるが、売上には結び付いていない。この状況はまだ続く。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・客の低価格志向は根強く、販売数が持ち直しても、売上の回復は見込めない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・本当に必要な物でないと客は購入せず、衝動買いは見込めない。ただし、イベント等に関連する商品の動きは、今後も堅調であると予想している。
		百貨店（副店長）	・衣料品等について、割引セール実施時は来客数、売上とも増加するが、通常は買い渋りが目立ち、売上の回復は難しい。
		百貨店（営業担当）	・衣料品の春夏物の動きが鈍く、クリアランス期間内でも売上の大きな増加は期待できない。
		百貨店（営業企画担当）	・デパ地下ブームもあり、食品の売上は好調に推移するが、衣料品については、夏物のセール、秋物の立ち上がりなどに良くなる兆しがみられない。
百貨店（販売促進担当）		・客の購買意欲は低調で、必要な物しか買わない傾向が続く。購買意欲を刺激する動機付けが難しい。	
スーパー（経営者）		・これ以上良くなる見通しはないが、米や生鮮食品の売上が伸びるなど、6月が多少良くなっているため、この状態でこの先も推移する。	
スーパー（店長）	・食品に関しては、来客数が増加し順調に推移するが、衣料品、住居関連については、気温が昨年よりかなり低く、盛夏物を中心に厳しい状況が続く。		
スーパー（総務担当）	・消費回復の兆しはあるが、低価格が定着しており、2、3か月では景気の好転につながらない。		
コンビニ（経営者）	・来客数は徐々に回復しつつあるが、天候をはじめ、ちょっとしたマイナス要因があると、元に戻ってしまい、力強さが感じられない。		
衣料品専門店（経営者）	・今年は、夏のバーゲンを大幅に早く始める予定であり、8月に入ってからの夏物の売上、秋物の立ち上がりに関して樂觀できない。		
家電量販店（営業部長）	・主力商品であるエアコンは、今後の気候次第であるが、昨年の猛暑のような勢いはない。ゲーム機についても、ヒット商品の発売が期待薄である。		
乗用車販売店（総務担当）	・新車でしか販売台数が確保できない状況が懸念材料となっている。		
住関連専門店（統括）	・買上点数が大きく増加しているが、単価の下落も大きく、利益につながらない。この傾向は、今後も変わらない。		

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〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・新商品の投入もあり、客単価上昇を予測していたが、同水準で推移している現状から判断して、今後も変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・クリアランス以降、秋の新商品に目新しいものが見当たらず、全体の底上げにはつながらない。
		スナック（経営者）	・ボーナスの時期なので、多少の売上増加に期待したいが、客はローン等の支払いを控えており、過去のようなボーナスの使い方はしないので、悪い状態で推移する。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注に変化はなく、単価の上昇もみられない。2、3か月先はこのままで推移し、動きが出てくるのは半年後と予想している。
		タクシー（団体役員）	・客は、相変わらず終電に間に合うように足早に帰宅しており、飲み屋からも客が少ないという声が聞かれる。
		通信会社（営業担当）	・ケーブルテレビ等の加入営業の見直しから判断して、客の慎重な態度は今後も続く。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・来客数が多い状況が続いており、今後数か月も変わらない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏季講習の受付件数が、ほぼ横ばいである。
		設計事務所（所長）	・仕事の情報が多少出てきているが、無理な仕事のやり方や空転が多いため、今後も変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・銀行ローン等に新しい商品が出ているが、住宅の購入を決定させる要因とはなっていない。需要は減少しているが、キャンペーンやイベントなどの実施により、何とか横ばいを維持する。
やや悪くなる		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・商品単価が低下し、来客数も減少傾向にある。
		百貨店（営業担当）	・サッカーワールドカップの盛り上がりによる来客数の減少と、悪天候により、夏物最盛期が不振であり、この影響は、2、3か月では取り戻せない。
		百貨店（営業企画担当）	・食料品に対する安全性の問題に端を発し、安心、安全、健康等への消費者の要求が高まっている。この要求に応える明確な商品やサービスがないと、売上は回復しない。
		家電量販店（店長）	・ボーナスの減額や支給取り止めがあると客から聞いている。このような不安な状況では、客も新しい物を買う気にならず、販売の増加は見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・8、9、10月に関して、特に大きな団体旅行の問い合わせがない。
		通信会社（営業担当）	・バイチャンネル等、高いサービスを中止する客が増加している。全てをやめるわけではないが、一部のもので節約しており、やや悪くなると予測している。
		美容室（経理担当）	・昨年同月と比較した売上が、月ごとに減少しており、今後は資金繰りが厳しくなることが予想される。
		設計事務所（所長）	・現在取りかかっている計画も、資金繰りがつかず、なかなか実行に移せない。
悪くなる		コンビニ（経営者）	・6月後半、特に最後の1週間の落ち込みが急激で、先行きについても悲観的になっている。
		衣料品専門店（経営者）	・売れ筋が見当たらず、メーカーも当店も不安の中でセールと初秋商戦を迎える。
		自動車備品販売店（経理担当）	・見積件数は多いが、販売に至らないケースが増加している。
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）	・部署により差はあるが、残業が月ごとに増加している。
	電気機械器具製造業（経営者）	・まとまった商談が出てきている。	
	金融業（渉外担当）	・取引先の社長から、景気低迷の長期化でどこまで下がるか不安であったが、ようやく底が見えてきたとの声が多く聞かれ、将来を語る表情にも明るさが戻っている。	
	不動産業（従業員）	・顧客の増加が続いている。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・得意先を回るなどして、少しでも仕事を探し、新規顧客を開拓したいが、2、3か月後の受注量、売上は現状維持が精一杯である。
建設業（経理担当）		・客からの依頼は、相変わらず営繕工事が主で、新築案件は少ない。他社との競争も厳しく、採算を割る仕事が続くそうである。	

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
		金融業（渉外・預金担当）	・設備投資の需要が低迷しており、赤字資金に対する借入申込が増加している。
		広告代理店（営業担当）	・全体的には広告予算は削減される傾向にあるが、業種によっては積極的な出稿を検討しているところもある。最近、新規のビジネスチャンスが徐々に増加している。
		その他サービス〔建設機械リース〕（経営者）	・補正予算での工事の発注が多少見込めるかもしれないが、それ以外では、計画が低調である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・情報設備に対する設備投資の提案を行なっても、今年度は予算がついていないと回答される場合が多く、大型の提案ができない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・夏物衣料の販売が思わしくないため、下請の受注が半分以下となり、次の仕事の見通しが見つからないと、得意先アパレルメーカーが言っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・6月だけで、取引先等の企業倒産や廃業で、50～60名の人が失業する。不況に耐えることが限界になっている企業が多数ある。
		不動産業（経営者） 広告代理店（従業員）	・賃料はまだ低下し続けており、下げ止まる兆しがない。 ・新しい仕事の受注がない。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・日本の精度の高い工作機械が海外に輸出され、リストラされた日本人技術者が海外で指導しているため、良い物が安く生産されている。日本国内における中小企業、下請の仕事がなくなるのではないかと心配している。
		輸送業（経営者）	・荷物の動きの悪さに加え、窒素酸化物問題、高速道路の値上げ等によって、この先どうなるか心配している。
	雇用関連	良くなる	-
やや良くなる		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用の意欲が高まっている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整が一巡し、企業における人員余剰感は最低ラインまで下がってきている。好転し始めた製造業の企業活動が確実なものとなれば、求人のニーズが高まる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・優秀な学生は、すぐに内定しており、優秀な人材であれば、学生を今まで以上に欲しがる企業も続出している。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・IT関連はやや上向きになってきているが、他業種では厳しい状況が続いており、人員の縮小化傾向は変わらない。
		職業安定所（所長）	・企業の統合等により、多数の離職者の発生が予定されており、求職者の増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・求人数は若干減少する一方、求職者数の増加率も低下している。専門技術者の採用が伸びているが、事務職の採用は減少傾向にある。食品製造販売では大量の求人が出ているが、金融保険業では求人が大きく減少している。このように、明るい面と暗い面があり、今後の景気は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者） 民間職業紹介機関（経営者）	・雇用関係の構造的な変化が当分続くと思われ、ホワイトカラー中高年を中心に、再雇用は厳しい状況が続く。 ・企業は求人募集を出していても、なかなか決定しない。人選がかなり厳しくなり、適任がいなければ採用しない。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人件数が減少しており、今後も、できるだけ広告費をかけずに人材を確保、維持する企業が増加する。
悪くなる			