

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）	・8月末に終了する改装の効果が出始めることに加え、競合店の出店も一段落し、上向きになる。
		スーパー（店長）	・食品が相変わらず好調で、来客数も2桁増となっているほか、秋物の動きも良いので、9月以降もやや良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・街の中心部に新たに新店を出す予定なので、やや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今後、新モデルが多く出るので、景気は良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・間際の予約物件が多いものの、個人の利用が増加しているため、今後の見通しは明るい。
		旅行代理店（従業員）	・10月の団体旅行の受注が相次いでいる。 ・利益は少ないが、販売単価は相応の水準を維持しているため、2、3か月後の景気は比較的良好。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・減少すると予想していた8月の来客数が落ち込んでいないため、8月以降は現状のまま推移する。
		その他サービス[語学 学校]（総務担当）	・秋に向けて宣伝等を行うことにしており、売上が増加する。
	住宅販売会社（経営者）	・販売が好調で、来年3月に引渡すための物件の仕入れをしている。2、3か月後は販売のピークとなり、やや好転する。	
	変わらない	一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	・秋物を半月ほど早めて販売しているが、1万円以下の単品が多少売れる程度で、まだ動きがない。
		一般小売店[茶]（営業担当）	・DMに同封している金券の回収率が上がり、今後も売上増加に期待できない。
		百貨店（売場主任）	・秋物商品の動きは、例年に比べて早いですが、先食いの可能性もある。2、3か月先も、好調な商品と不調な商品が明確化しつつ、平均では前年並みに落ち着く。
		百貨店（企画担当）	・例年よりも冬の到来を早く感じるほど気温が下がり、コートが飛ぶように売れない限り、衣料品の売上増加には期待できない。
		百貨店（営業担当）	・売れ筋を把握しきれていない。百貨店業界だけでなく、メーカー等の声を聞いても同様であり、大きなヒット商品の発掘は難しい。客を引き付ける企画を打ち出さない限り、現状維持が精一杯である。
百貨店（販売促進担当）		・単発的な催事のヒットや、短期的な売上増加には期待できるが、長期安定的な回復は、依然として厳しい。	
	百貨店（営業企画担当）	・気温の低下が早まれば秋物が動くが、今のところ婦人服、紳士服とも、秋物の動く気配がない。	
	スーパー（経営者）	・農薬、不当表示等の問題が消費の足を引っ張り、この先も良くならない。	
	スーパー（店長）	・8月は、婦人衣料、紳士衣料、食品の精肉等の売上が不振である一方、肌着、子供、家庭雑貨、家電、精肉鮮魚以外の食品等は、前年を上回っている。欲しい物は買い、必要でない物は買わないという客の消費動向は、この先も変わらない。客の欲しい商品をいかにそろえるかが、売上の鍵である。	
	スーパー（店長）	・衣料関係や食品では、トレンドやヒット商品に変化がなく、活気が感じられない。	
	スーパー（総務担当）	・大手食品メーカーの不祥事等で、食品業界では当分厳しい状況が続く。	
	衣料品専門店（次長）	・今のところ、大きな落ち込み要因は予想されず、商品手配は微増するが、商品単価に対する消費者の厳しい見方は続く。	
	家電量販店（営業部長）	・現状では、高付加価値商品の販売による単価の上昇は望み薄で、10～15%程度の単価ダウンが続く。	
	乗用車販売店（総務担当）	・新車が多数発売されている割には、全体の販売量の伸びがそれほどでもなく、今後もあまり期待できない。	
	その他専門店[キャラクターグッズ]（従業員）	・新商品の投入や販売促進イベントの効果に期待したいが、出口調査やヒアリング結果を踏まえると、消費に対する客の意識に特段の変化はなく、この状況が継続する。	

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
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・新製品等の展示会が開催されているが、例年に比べて入場者も少なく、商談にも活気がみられない。話題も厳しい内容ばかりである。
		一般レストラン（経営者）	・夜の宴会予約数が、かなり減少している。季節的な行事等がなければ、今後も変化がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月には新商品の投入、単価の見直しによる新メニューの発売等があるため、来客数を増加させて現状維持にもっていききたい。
		旅行代理店（従業員）	・個人客の動きは良く、安定しているが、団体の動きが鈍く、直前の予約も多い。全体が上向くためには、恒常的に団体客の需要があることが必要であるが、まだその傾向はみられない。
		タクシー（団体役員）	・客が少なく、長時間の駅待ちが続く。
		通信会社（社員）	・客の動きが若干出てきているが、具体化するには至っていない。
		通信会社（営業担当）	・加入営業等から、客の動向に変化はみられず、今後も同様の状況が続く。
		その他サービス〔フィットネスクラブ〕（企画担当）	・急激な回復は見込めない。
		その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・訪問者数や販売単価、販売量の動きを見ると、年末に極端に良くなる要素はみられない。
		設計事務所（所長）	・現在の受注はあるが、この先の受注が手薄である。
	やや悪くなる	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・秋物商品の買い控えが顕著である。客は、今持っている物で間に合わせようという意識が強い。
		百貨店（企画担当）	・単価の低下は止まっているが、消費者の購買態度はシビアで、まとめ買いはなく、販売量の減少が続いている。当面は、小売業が上向くとは思えない。
		百貨店（販売促進担当）	・食料品の伸びが期待できない。アパレルも、秋物でよほどのヒット商品が出ないと、かなり厳しい。
		スーパー（店長）	・食品表示や安全性に対する消費者の目は一層厳しくなる。安全性が確認できる品質の高い商品を値下げ販売しない限り、販売量を確保できず、値下げによる単価の下落はカバーしきれない。売上減少は必至である。
		コンビニ（店長）	・値引き販売しても効果がなく、良くなる材料がない。
		衣料品専門店（経営者）	・供給過剰のアパレル業界では、この秋冬商戦も苦戦が予想される。消費者が買物上手になる一方、小売やメーカーは弱気で、昨年実績を基にシビアな仕入れをしており、良くて前年並みと守りの姿勢である。
		乗用車販売店（経営者）	・大企業の合併やリストラによる影響が、いよいよサラリーマンの家計に現れてきた感がある。消費の萎縮はこれから本格化する。
		高級レストラン（宴会予約担当）	・10～12月の予約状況が非常に悪く、このままではかなりの減少となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・問い合わせ期間が短くなっており、先々が読めない状況が続いている。先々の受注残もやや少ない。
		美容室（経理担当）	・固定客はいるが、新規客をなかなか確保できない。休日の来客数も、従来より減少しており、先行きが不安である。
設計事務所（経営者）	・行政からの仕事が大変少なく、指名された業者間でけん制し合っている。先行きがみえず、不安定である。		
住宅販売会社（従業員）	・3か月前に比べ、契約件数は7割程度戻ってきているが、2、3か月は続かない。		
悪くなる	自動車備品販売店（経理担当）	・入金滞りが得意先が出始めている。得意先の倒産も1軒あり、これから先が本当に不安である。	
	タクシー運転手	・企業の経費削減で、客はタクシーに乗せても、自分達は電車で帰るといった状態が続いている。	
	タクシー運転手	・タクシー業界では、供給過剰であるにもかかわらず、既存の事業者が増車をしている。今後は他産業からの新規参入も見込まれ、需要と供給のバランスが大きく崩れる。	
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）	・取引先が客から仕事を引き上げられたため、当社の売上も大幅に減少しているが、他の客からの新規受注を見込んでおり、今後は良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・空調機のリニューアル時に使用する設備を新開発し、引合いが活発化しており、まとまった注文が入り始めている。
		輸送業（支店長）	・取引先のリストラ等も落ち着き、荷物が少しずつ動く状況になっているとの情報を得ている。

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
		輸送業（総務担当）	・得意先から受注が入ったので、やや良くなる。単価は非常に厳しいが、効率化を図り、18か月間で何とか採算が取れるようにしたい。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・各社でIT関連設備投資に予算が付く方向に動いており、中小規模の設備投資についても、積極的に予算化を行なっている。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・加工食品関係で起きた大手食品メーカーの不祥事や中国野菜の農薬問題は、消費者に与える影響が非常に大きく、加工品への不信感が払しょくし切れない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・3か月後は、例年であれば年賀状印刷の受注で忙しい時期であるが、最近では、経費節減により社内や個人で作り、業者に出さない傾向にあるので、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・依然として銀行による融資を受けられないので、良くなる要素が全くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・最低限の需要はあるが、受注の動きは小幅な上下の繰り返しである。
		精密機械器具製造業（経営者）	・どん底までできており、これ以上悪くなりようがない。
		建設業（営業担当）	・官、民とも先行きの受注は見込めず、依然として価格競争が激しい。
		通信業（営業企画担当）	・新規競合会社の動きが活発で、質と価格の競争が激化する中で、当面の回復は難しい。
		金融業（得意先担当）	・客先の売上等が増加しておらず、最近不渡りが増加しているため、良くなるとは思えない。
		不動産業（総務担当）	・オフィスビルの供給過剰で空室の増加が懸念される2003年問題を控えて、動きが完全に止まっている。
		広告代理店（営業担当）	・新しいビジネスへの参入機会が出ている一方、競争は激化しているおり、相殺して変わらない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・会社統合や工場閉鎖、中国移転などが再び活発化しており、秋ごろに実施予定のところもある。	
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・9～11月の秋物が厳しくなりそうで、単価については店から注文も出ている。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）		・同業他社や特殊印刷加工業者が、新規の取引先を求めてチラシやDMを多く出しており、最近では営業も積極的に行っている。	
金融業（審査担当）		・競争激化による利幅の縮小が目立ち、資金不足に悩む企業が増加している。	
不動産業（経営者）		・賃料等が低下し続けており、下げ止まる兆しが見えない。	
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・スクリーン印刷については、仕事量が減少しているうえ、デジタル化が進んでいる。小ロットの発注はインクジェットやデジタルプリントに流れ、ロットの大きい発注はオフセットに持っていかれるため、業況は悪化する。	
	輸送業（経営者）	・生産拠点の海外進出が進んでいる影響で、国内の物流が減少しており、回復の兆しが見えない。	
雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集担当）
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・現在のところ、1～2名程度の少人数の依頼はあるが、大口の依頼の見込みは全くない。
		人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の派遣ニーズとして、社員の休職期間の派遣依頼はあるが、増員につながる需要がない。
		人材派遣会社（社員）	・半導体関連は上向いているが、他業種には目立った動きがない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用が依然として低調である。
		職業安定所（所長）	・事業所の破産、閉鎖、縮小等により、求職者数は依然として増加傾向にあり、当分の間改善が見込めない。
		職業安定所（職員）	・工場の閉鎖が予定されており、今後も離職者が増加する。
	職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、パート、派遣、業務請負が増加するなど、正社員の雇用は進んでいない。採用の際に求められるスキルは高くなっているが、賃金は抑えられている。 ・食料品製造販売の大量求人が目立つ。	

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）	・若干の明るさはみえているものの、7月の非自発的離職者が、前年同月比で3割弱の増加となるなど、景気の先行きを楽観していない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人に対する企業の姿勢が消極的で、採用基準が高く、基準を満たす人がいない場合はあえて取らない。一方、登録者は若者から年配までかなり増加しており、5～10件応募しても採用されない人が多数いる。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用に関し、増員や追加等の再募集をする企業がほとんどない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人方法の多様化、低コスト採用の増加が予想される。
		職業安定所（職員）	・企業合併や業務量の減少による追加的リストラで、再就職援助計画及び大量解雇等の変動届に関する相談が増加している。
	悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・人が余る状況が恒常化し、生活費が最もかかる中高年の賃金水準が大幅に低下している。低くなった賃金水準でも、求人企業の求める要件を満たさない人が多く、ミスマッチという表現では済まされない。