

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔C D〕（営業担当）	お客様の様子	・大きな変化はないが、低価格DVDがよく売れている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・100万円前後の高級腕時計が、幾つか売れている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・6月中の申込には割引制度があるため、従来は7月に入ると中元需要が落ち込む傾向にあったが、今年は法人需要がけん引し、ギフトの売上が前年の実績を維持している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品関連は相変わらず好調で、来客数も2桁増が続いている。 ・最近、衣料や住関連の盛夏品がようやく動くようになってきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前に比べ、来客数が約100名、日販額が約7千円増加している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・セール品にあわせて秋物商品も動いており、単価が上昇している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数が大幅に増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前もっての予約はないが、直前の予約が入るようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・この数日間、過去にないほど夏休み旅行の依頼が来ており、例年に比べて件数も多い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が増えている。
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子から、更地の状態で住宅を購入する客が多く、条件の良い場所は、多少高くても即購入していることがうかがえる。早めの決断をする客も多く、低価格帯から5000万円台程度の一般的な建売住宅がよく売れている。	
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・単価の高い大型空調の買い替え需要があり、売上は増加している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・家具の販売量は依然として低迷しているが、クロス張替え等、内装関係の仕事が結構入っている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・100グラム当たりの単価が低い商品が売れている。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・客が価格を最優先に商品購入を決める状態が、依然として続いている。お菓子等の必需品でない物は、売上が10%弱減少している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売上高は前年を上回っているが、ほとんどが「リニューアル」、「営業時間延長」、「媒体配布の増加」等の対策効果であり、これらの要因を除くと、実質的には前年を下回っている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・7月は中旬まで梅雨が続いたことや、夏物セールを6月末スタートに前倒したこと等により、販売量、来客数ともに苦戦を強いられたが、客単価は若干上昇している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・中元ギフトの売上が前年実績に届かず、来客数、平均単価も低迷し、苦戦している。それ以上に、滞留の悪さが目立っている。
スーパー（店長）		販売量の動き	・来客数が95%、売上が97%である。衣料品、服飾雑貨とも不振であったが、梅雨明け以降は好調に推移している。 ・6月末からクリアランスセールを開催しているが、客の購買態度は慎重で、値下げ品であれば買うという傾向はない。ただし、気に入った商品は、正規価格でも買っている。	
スーパー（店長）		お客様の様子	・食品表示に関する一連の問題で、食品への不信感が依然として強い中で、中国の農業問題が更に輪をかけて、消費者の不信感をあおっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今年の7月は、例年になく台風が2回も上陸した影響で、来客数が減少し、前後の日の売上も予想を下回った。梅雨明けまでは、気温も低めで、夏物商品が活発に動かなかったものの、梅雨明け後は回復している。
		スーパー（統括）	単価の動き	・1月以降、毎月1人当たりの買上単価が上昇し、7月は2524円になっている。来客数も、毎月微増している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・精肉は多少回復しているが、青果の相場上昇などで販売量は増加せず、食品全体の売上は横ばいである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の買上点数、単価ともに横ばいである。ただし、暑い日が続くと、飲料水等の売上が増え、全体の売上を押し上げている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は増加しているものの、割引販売が多く、客単価が伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・昨年より早めに夏物バーゲンに入り、低価格商品を中心に、量を販売しているが、売上は5%程度減少しており、厳しい状況が変わらない。
		家電量販店（営業部長）	単価の動き	・夏物商戦の目玉であるエアコンの売行きが、今一つである。また、昨年好調だったテレビゲーム機では、今年は注目商品が出ず、不振である。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・セダンの不振は7月も続いている。新発売のライトバンやワゴンは、相応に売れているが、全体では目標の73%にとどまっている。 ・力を入れているサービス売上も、80%の達成率に終わり、厳しい状態が続いている。
		自動車備品販売店（経理担当）	単価の動き	・客は、質の良し悪しは別問題として、安さを重視している。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・全国チェーンの大手ドラッグストアの進出が相次ぎ、地元の中堅店舗が閉店している。
		高級レストラン（宴会予約担当）	販売量の動き	・販売量が全く増加せず、単価も低下しており、景気が上昇に転ずる要因が見出せない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行の申込が増加しており、サッカーワールドカップ前の水準に戻ってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・雨の日や極端に暑い日には客が多いが、月全体ではほとんど変化がない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・サッカーワールドカップも終わり、猛暑が続いているせいか、駅から自宅までのタクシー利用客が増加しているものの、遠距離客は相変わらず少ない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの終わった7月は、5月以前と同様、右肩上がりの傾向が戻っている。
		その他サービス [語学学校]（総責任者）	販売量の動き	・問い合わせは多いが、高単価の商品が売れず、低単価のものが多数売れている。大きな落ち込みはないものの、販売単価が低下している。
設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地の売り情報が減少しているため、低価格物件も同様に減少しており、仕事の受注につながらない。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数が徐々に減少しているが、販売量は変わっていない。明確な動機を持っている客は購入しており、需要は底固いが、良い物件でないと売行きは厳しい。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	販売量の動き	・販売点数が一層減少している。単価も低下しており、前年並みの売上確保は難しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・7月はクリアランスを開催し、来客数は相応にあるが、客の購買意欲が低い。客は、安い商品であっても必要な物以外は買わず、売上が伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・まとめ買いが減少している。 ・プレタポルテでは、高額品の売行きが悪く、単価が低下している状態が続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・7月中旬までは売上が不振で、下旬はやや好転しているものの、厳しい結果となっている。婦人服、婦人靴のミュールやサンダルが不振で、比較的好調だった婦人雑貨でも、黒の日傘の売上が半減し、化粧品も息切れするなど、売れ筋、ヒット商品がなく、どの商品群も不振である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・好調であった6月の反動で、7月の中元商戦は苦戦している。 ・婦人服、紳士服も、相変わらずマイナス基調が続いている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・1300円台後半で止まっていた1人当たりの買上単価が、特売の日は1100円になることがある。以前は1500円弱であったので、7、8%低下している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年であれば増加する飲料の売上が、今年の暑さにもかわらず、大きく伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・セールが不振である。特に、高額商品の動きが悪く、客単価の低下で、現状はかなり厳しい。近日の猛暑で、来客数も減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物バーゲンが例年よりも早く始まったが、盛り上がりがない。普段の月と変わらない。従来は、値下げをすると、客は2、3点買っていたが、最近が必要な1点を吟味しながら購入している。 ・7月に入り、同業者の改装閉店や完全閉店のチラシが目につくようになってきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・2480円の扇風機、29800～39800円のエアコン、10万円前後の400リットル冷蔵庫などが売れており、単価の低下が顕著で、売上が厳しい。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が、思うように伸びない。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・受注量や販売量の動きが悪く、在庫が減らない。
		その他専門店「眼鏡」（店）	販売量の動き	・夏物商材であるサングラスの売行きが悪く、クリアランスに入っても改善しない。
		その他専門店「燃料」（統括）	単価の動き	・販売量は増加しているが、価格は安値販売店に軒並み追従している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で減少した来客数が、7月になっても戻っていない。後半になって若干回復しているが、前年を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・売れるのは安い旅行で、高額商品はなかなか売れない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・例年、7月はボーナス時で忙しい月であるが、今年は忙しくない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・これまで多少増加してきた契約数が、7月に激減している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が10%以上減少している。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・夏は通常でも集客が悪化するが、台風の影響で、今年の7月は更に落ち込んでいる。
		その他サービス「学習塾」（経営者）	お客様の様子	・ボーナスの減少等を理由に、夏季講習を受ける人数が減少し、講習の価格帯も低下している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場の来場数が減少しており、ユーザーの購買決定が遅い。
	悪くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・サッカーワールドカップ以来、テナントである飲食店の売上は伸び悩み、物販店も紳士服を中心に、売上の減少が目立っている。金を使わずに、家庭で時間を過ごす傾向が強まっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の大幅な減少に加え、客単価もかなり低下している。
タクシー（団体役員）		来客数の動き	・客の数が減少しており、街で流しても、駅で待っても、客を乗せるまでに相当の時間がかかる。	
通信会社（営業担当）		販売量の動き	・7月に入り、販売量、単価ともに突然下がり始めている。	
住宅販売会社（経営者）		来客数の動き	・従来通りの広告量を配布しているが、来客や電話での問い合わせがない。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、契約件数が減少している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業種を問わず、取引先全般で見積件数が増加し、成約するまでの時間が短くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく増加しているわけではないが、少量で急ぐ仕事が多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旧来型の一般商品は落ち込んでいるものの、ビルのリニューアル用の新商品の引き合いが、徐々に増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連部品の受注が増加している。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・これまで赤字であった企業が、リストラ等経費削減により、黒字転換し始める例が出てきている。景気低迷の長期化による企業体力の弱体化を乗り越えて、より強化された企業が出始めている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数、売上ともに、3か月前と比較して変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が、4月比で95%まで戻ってきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・工具屋、油屋、産業廃棄物業者などの取引業者から、景気が良くなったという話が全く聞かれず、厳しい状況が変わらない。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・見積りは多少あるが、採算割れの工事ばかりで、受注には至っていない。
		建設業（営業担当）	それ以外	・少ない中でも多少は受注があり、全般的には横ばいであるが、利益率が急激に下がり、非常に厳しい。
		不動産業（総務担当）	競争相手の様子	・マンションの売行きは、グレードの高さより、割安感重視の傾向が続いている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の広告宣伝に関する提案を求められているが、予算が減額になっていない。
		税理士	取引先の様子	・取引先の製造業の話では、以前は売掛金の一部を翌月現金で回収し、残りを手形で支払う状況であったが、最近は回収の条件が悪くなり、手形で6か月前に入金されるものが増えている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量が、相変わらず2、3割減少している。
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・各企業とも、通信系設備投資予算が削減されており、原価ぎりぎりでの競争になっている。		
やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の7月は需要が伸びるが、今年は減少している。	
	精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・仕事がなくなったという話が周囲から聞こえており、暗い雰囲気である。	
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・先般展示会が行われたが、安くて良い商品が多少動く程度と、前例のないほど低調で、極めて深刻な状況である。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の生産量、発注量が相変わらず計画未達で、増加しておらず、かなり不安である。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・卸小売業の売上減少が目立ち、延滞も増加している。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・賃料も安定しておらず、地価もまだ低下している。	
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先が、小口の仕事でも外国との見積り合わせを口にしてきている。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先に、IT関連機器の説明書を作成する印刷会社があるが、空洞化による影響から、仕事が例年の半分に減少している。	
	金融業（得意先担当）	それ以外	・建設業を中心に、倒産件数がかなり増加している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出の好転、在庫調整の進展等を反映してか、製造業、特に電機関連企業等からの期間雇用が、引き続き増加している。 ・自動車関連で、受注増を反映した期間雇用の求人ニーズが出ている。 ・製造関連企業からの要請増を背景に、業務請負企業の求人が増加しつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・長期派遣の依頼動機が、社員の派遣や交替であり、増員であることがほとんどなく、単発の依頼もほぼ横ばいである。 ・周辺企業では、新卒採用において、以前では考えられないほどの優秀な学生が第1希望で応募してきたとのことで、採用担当として歓迎できると話している。
人材派遣会社（支店長）		求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体やPC等、一部の業界では求人数が増加しつつあるが、全体的には求人が停滞している。 	
職業安定所（職員）		求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求職者登録数が、相変わらず増加を続けている。 	
民間職業紹介機関（経営者）		求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・採用までの決定期間が長くなっている。外資系の求人取扱が多いが、外資系は本社のコントロールも厳しく、各事業所の独自の判断では安易に決定されない。 	
学校〔専門学校〕（教務担当）		それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ここにきて、求人数は全般的に伸び悩んでいる一方、SE、プログラマー、ウェブデザイン等のコンピュータ技術者の求人は良い。 	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・長期の求人依頼が減少し、短期の依頼が多くなっている。経験のある即戦力が求められ、若い求職者はなかなか仕事に就けない。
求人情報誌製作会社（経営者）		求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2、3か月前に比べ、製造業と物流に動きが出てきているが、他の業務では厳しい状況が続いている。 	
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・毎週広告を出していた企業が出さなくなっており、広告に費用をかけていた企業は、規模を縮小している。3か月前と比べ、募集件数が半分以下となっている。
職業安定所（所長）		求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人が3か月ぶりに減少に転じる一方、新規求職者の増加幅が拡大していることから、求人倍率が低下している。 	