

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	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前はほとんど売れていなかったが、6月は昨年以上の販売量に達している。
	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	・商品のジャンルによっては、まとめ買いする客も増加している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・4月に酒類販売の免許を取得し、売上が103%まで上昇している。それに伴い、他の商品の売上も回復している。
		スーパー（統 括）	来客数の動き	・全体の売上は微増か横ばいであるが、5月に続き、来客数は着実に増加している。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・急に暑くなったせいか、飲料や冷菓の売上が好調である。近くでマンション工事が始まったので、おにぎり、カップ麺等の販売量も多少伸びている。
		衣料品専門店 （店長）	単価の動き	・最近では、価格の低い商品より、質の良い商品を購入する客が増加している。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・この1か月、薄型テレビの動きが大変良い。蒸し暑いので、エアコンの売上も昨年を大きく上回っている。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・アテネオリンピックの影響で、薄型テレビ、DVDレコーダー等が好調に推移している。客の関心も非常に高くなっている。
		一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・一時遠のいていた建設会社関係の客が、徐々に戻ってきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・法人利用の宴席で、引き出物や花等の売上が伸び、全体的に単価の底上げがみられる。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・新しい鉄道路線の開通により、客足が伸びている。
		旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・間際になっての申込ではあるが、個人旅行の需要が確実に増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・22時以降、乗客の列ができる状況が毎晩のように続いている。特に、雨の日などは、車が足りなくなっている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・デジタル放送への変更及び新規申込が好調である。専用チューナーが既に在庫切れの状態である。
	通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・デジタル家電や薄型テレビの普及が、当社の提供するサービスと合っており、販売量が増加している。	
	設計事務所（経 営者）	お客様の様子	・平日、休日ともに人の動きが活発になっている。	
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・電話での問い合わせや見積依頼は増加しているものの、成約には至らない。消費者の財布のひもは依然として固い。
		一般小売店〔家 電〕（経営者）	販売量の動き	・大型店ではプラズマ商品が相変わらず売れているという話を聞くが、当店ではあまり反響がない。エアコンの動きは良くなっているが、全体的には販売量が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔衣 料・雑貨〕（経 営者）	お客様の様子	・今年の6月は気温が高いが、夏物商品の売行きは今一つである。値ごろ品しか売れず、1万円以上の商品は、客が購入するまでに時間がかかっている。来客数は若干減少気味である。
		一般小売店〔雑 貨〕（経営者）	販売量の動き	・新しい商品を気にしている客は多いが、売上にはつながらない。
一般小売店〔家 具〕（経営者）		お客様の様子	・3か月前と比べ、悪い状態はそのまま変わらないが、ここにきて客が商品を決めるまでの時間は短くなっている。	
百貨店（総務担 当）		販売量の動き	・夏物衣料関係が前年比約95%で推移する一方、服飾雑貨は約110%と健闘している。全体の売上は、前年並み前後で推移している。	
百貨店（広報担 当）		販売量の動き	・例年より梅雨入りが早く、天候不順も影響し、全体的に売上が伸び悩んでいる。婦人物は早くも秋物が動いているが、夏物についてはセール前の買い控えもみられ、不調である。父の日需要のあった紳士関係は健闘している。食品や家庭用品は、中元ギフトが低調で、前年を下回っている。宝飾、呉服など高額品も不振である。	

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・この数か月、来客数の動きに変化がなく、百貨店は依然苦しい状況である。一部で高額品が売れるなど、良い兆しは出てきているが、大きな手ごたえは感じられず、景気は底を脱したとは言えない。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・高額品など、一部商品には回復の兆しも見えるが、アパレル関連商品は動きが鈍く、セール待ちの様相を呈している。中元はネット経由が好調だが、ギフトセンターへの客足は以前の活況からは程遠い。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・5月よりは6月の方が良くなっているが、3か月前と比較すると同水準である。6月は空梅雨で暑い日が続いており、夏物商品が売れてきているものの、まだ本格的な回復ではない。
スーパー（統括）	単価の動き	・来客数は増加傾向だが、4月以降、客単価が前年比5%程度下回る状況が続いている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客は、必要のない商品は買わないが、欲しい物、本当に必要な物、皆が欲しがる物については、高くても購入している。店員が勧めた商品にも、関心を示すようになってきている。
家電量販店（店員）	単価の動き	・客は安い商品を求めており、台数は売れるが、単価が低下しているため、売上がなかなか増加しない。
家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・5月に好調だったエアコンが失速したが、6月の後半になってやや持ち直している。ビジュアル関連は、4、5月と比べて期待ほどの伸びがない。パソコンの夏モデルは、今年は全般的に厳しい。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・当社の6月新車販売は、予算達成率88.4%の見込みである。受注台数は69%で、ボーナス需要期の勢いが感じられない。高級乗用車の新車効果も薄れつつある。サービス部門の売上も86%の見込みで、前年同月比マイナス9.4%と振るわない。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・4月以降、来客数の減少が続いている。4月だけならば総額表示の影響と考えられるが、6月に入っても回復しない。販促を実施すれば何とか来客数は確保できるが、販促の前後の落ち込みが大きくなり、全体では増加につながらない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・40歳代から60歳代の客が増加していない。常連客が減少することもあるが、新規客が来ることもあり、3か月前と比較して、総じて変わらない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今年の6月は、台風や雨が多く、来客数が少ない日がある。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・競合店の出店や、披露宴の方式の変化等があり、婚礼の受注がなかなか増加しない。それを補うために、一般法人の宴席や関東地区のブロック大会を取り込んでおり、結果としてはそれほど変わっていない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体客、個人客ともに、客単価の上昇はみられない。旅行の動機も、夏休みの季節需要という必要最低限のものであり、追加的な要素が全くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・6月末はボーナスも出るので、多少は良いはずなのに、街にいま一つ活気がない。金が回っていない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・解約数が減らず、加入も伸びない。
通信会社（総務担当）	販売量の動き	・アテネオリンピック開催を50日後に控え、デジタル放送への関心が高まっている。
その他レジャー施設（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3か月、景気回復基調と報道されているが、レジャーは個人の給与が上昇しないと影響がない。
その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・アミューズメント施設は引き続き順調に推移しており、前年比100%超は可能である。しかし、店によってばらつきが出始めており、商品の品揃えが豊富な大型店は好調だが、小型店が不調になりつつある。業界において約2年続いた拡大の転換点に近いかも知れない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・通常は、暑くなると来客数が増加するが、変わっていない。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客は住宅を見に来てはいるが、相変わらず決定に時間がかかっており、契約数が増加しない。インターネットを通して家を探す人ほど、こだわりを持っていて、決定が遅い。ピクニック気分で行く客がほとんどで、実需につながらない。

	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・建売住宅の分譲現場において、価格を低く抑えても客は関心を示さず、更なる値引きを求めている。デフレ傾向は依然として続いている。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅ローン控除の関係で、年内入居を計画している客が動いている。	
やや悪く なっている	一般小売店 [茶](営業担当)	お客様の様子	・中元に対する客の考え方が変化しているのか、昨年と比較して中元ギフトが減少しており、売上が厳しい。	
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・生活雑貨、家庭用品は良好であるが、アパレル関係は非常に厳しい。必要なものに対しては対価を支払うが、そうでないものは買わないという傾向が現われている。	
	百貨店(広報担当)	来客数の動き	・6月に入り、セール待ちの客が以前にも増して増加し、来客数、買上客数ともに前年を大きく割り込んでいる。	
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・中元ギフトを前倒しで販売する効果も薄れ、売上トレンドの負け分を補うことができなくなっている。	
	百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・特招会や催事を前年より増やしているにもかかわらず、来客数が減少しており、それに伴って売上也減少している。	
	スーパー(店長)	来客数の動き	・6月は衣料品、住居関連商品が非常に不振である。天候は昨年よりも良いにもかかわらず、来客数は80~90%にとどまっている。食品は堅調で、100%を超えている。売れ筋がない。	
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・大型店が営業時間の延長を始めたため、夜8時以降の来店店のピークがなくなっており、来客数が減少している。	
	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・アパレル業界に新しい商品が出てきていない。低価格が定着しているため、正規価格品の買上点数が増加しておらず、売上が低迷している。	
	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・例年、6月はボーナスシーズンで、少ないながらも客の動きはあったが、今年は大手自動車メーカーの事件のせいか、市場が冷え込んでおり、来客数も6月とは思えないほど少ない。	
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・3か月前と比べると、来客数は151名減少し、売上も165万円減少している。5月は良かったが、6月はまた悪くなり、月により波がある。	
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・6月に入り、見積件数、受注件数が減少している。従業員の帰宅時間も比較的早くなっている。	
	観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数は、昨年に比べ2割減少している。	
		設計事務所(所長)	お客様の様子	・様々な案件を提案しているが、先行きの金利高の懸念から、客が決断できない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・総合展示場の新規オープンに伴い、キャンペーン等を展開し、来場者数は倍増したにもかかわらず、販売量は落ち込んでいる。分譲住宅の販売は好調だが、新築建て替えは極端に減少している。	
悪く なっている	スーパー(店長)	単価の動き	・3か月前と比べ、来客数は増加しているものの、買上点数、買上単価は減少しており、売上是厳しい。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・春先以降、売上の減少に歯止めがかからず、厳しい状態が継続している。	
	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・排ガス規制への対応で、運送業者は昨年末から今年の3月にかけてトラックの台替えを実施する等設備投資を行ったにもかかわらず、運賃は全く上昇していない。	
	美容室(経営者)	来客数の動き	・来客サイクルが、徐々に長くなっている。	
企業 動向 関連		-	-	
	良く なっている			
	やや良く なっている	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・既存の取引先の受注が徐々に増加しているほか、新規の客からも引き合いがあるので、やや良くなっている。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・これまでは、見積を出した案件の成約率は2割前後であったが、最近では3、4割と高まっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・IT投資減税の効果か、受注が増加している。
	金融業(審査担当)	取引先の様子	・事業資金融資が増加に転じており、資金需要が回復する兆しが出てきている。	

	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・この2か月ほど止まっていた入居の引き合いが、6月に入って始めている。オフィス環境に多少の明るさを感じる。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・発注の結論が出るはずの案件で延期になっているものも若干あるが、今年度計画の情報通信システム更改について、前倒し提案の依頼が多く来ている。金額としての実績は上がっていないが、引き合い件数は増加している。	
変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月よりは良くなっているが、この数か月では大きな動きがない。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・建築関係のほか、一般産業の印刷物も扱っているが、どの客先に行っても暇である。営業担当者は一生懸命飛び回っているようだが、仕事の絶対量が少ない。	
	金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料費が上昇しているが、製品に転嫁できない。	
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は何とか確保しているが、ダンピングで受注する業者があるため、価格を下げざるを得ない状況が続いている。思うように利益を確保できない受注がある。	
	輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・路線の配送を行っているが、荷が少なく、欠便になるケースが出てきている。	
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器等のリース更改が増える一方で、買上での販売は減少していることから、まだ景気は上向きとは言えない。	
	金融業（得意先担当）	取引先の様子	・製造業等の業種では売上が安定して増加しているが、小売業では依然として伸び悩んでいる。	
	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	・問い合わせはあるが、価格競争が厳しく、受注になかなか結び付かない。	
やや悪くなっている	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ここにきて、中国産の製品が再び注目を集めている。大規模な組織力がないと、太刀打ちできない。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・来客数、契約率が徐々に悪化している。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・夏物の動きが非常に悪い。	
雇用関連	良く なっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣の受注数が増加し、派遣スタッフが不足している状況にある。需要と供給が逆転してきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・参議院選挙に伴い、開票速報の業務として、百数十名の単発の求人があったほか、都市部で長期の派遣依頼が順調である。派遣就業者のうち、派遣企業先に直接社員として雇用されるスタッフが1社で4名も出ている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・6月に入り急ぎょ、新卒追加募集の動きがみられる。ウェブを活用したセミナー告知が主流で、予算規模は大きくないが、来年の新卒採用増加につながる動きである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・デジタル、自動車を中心とした製造業からの求人が好調さを維持している。これら製造業の好調が、卸・小売業、サービス業等の他産業の求人活動にも好影響を与えている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・情報処理産業への内定者数が増加している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・情報処理関係を中心に、求人数が増加している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数全体は増加しているが、製造業等の一部の業種では求人数が減少しており、業種間のばらつきがみられる。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人数、求職者数ともに増加している。採用の決定には慎重な様子がかがえ、それほど良くなっているとは言えない。	
	学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・サービス、販売関係の採用人数が増加している一方、事務系は若干の採用にとどまっている。	

やや悪くなっている	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・ 求人数が大きく減少している。毎週求人を出して、大量の人数を抱えてきた工場でも、退職者分の追加補充をせずに業務をやっていくようである。求人募集を出す企業も、無料で仕事を受注する新しい業者に依頼するので、当社にくる依頼は減少する一方である。
悪くなっている	-	-	-