

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	観光名所（職員）	・5月、6月の状況から判断すると、前年を15%程度上回る動きとなる。
	やや良くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・茶の効能に関する質問が増えており、客は様々な種類の茶の中から、多少高くても身体に良い商品を購入している。健康ブームの追い風が吹けば、少しずつでも良くなる。
		百貨店（企画担当）	・6月の食料品の販売は堅調であり、後半に前倒しして行った衣料品のクリアランスも好調に推移している。
		百貨店（広報担当）	・クールビズが、紳士服売上に好影響を与える。クールビズ関連商品は百貨店商材向きなので、今後の気温の伸び次第では大きな商機となると期待している。
		コンビニ（経営者）	・夏場に向け、売れ筋の商品が増えてくるため、前年に比べ来客数は増え、販売量も増加する。
		衣料品専門店（次長）	・今年も暑い夏が来ることが予想されるなか、浴衣などヒットの兆しが出ており、盛夏物を中心に良い動きが期待される。
		衣料品専門店（営業担当）	・梅雨が明け夏本番になると、売れ筋がジャケット等の羽織り物から、カットソーなど単価の低い物に切り替わるが、売れ筋を確保できれば、やや良くなる。
		家電量販店（営業統括）	・消費者の購買意欲は高まっている。販売経費を抑えながら販売数量を増加させる施策を講じ、利益の総額を上げていきたい。
		乗用車販売店（総務担当）	・昨年に新車が多く出たこともあり、販売量は前年を2～3割上回っている状況である。需要はかなり堅調なので、このまま続く。
		高級レストラン（支配人）	・個人客の利用が少しずつ増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・改装が一段落し、その効果が現れる。
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・個人旅行の先行受注状況が良い。 ・この先も乗務員の確保が難しいと思われ、今後も前年比プラスの状況が続く。
		通信会社（総務担当）	・消費者の買い控えは感じられず、微増ながら販売量も上向きである。
		通信会社（営業担当）	・営業面では、デジタル放送商品への取組を先駆的に行ってきた恩恵は薄れつつあるが、地域の開発状況からは明るさが期待できる。
通信会社（営業担当）	・台風シーズン前のアンテナ撤去目的、地上デジタル電波受信可能化を周知し、販売数を増やしたい。		
住宅販売会社（従業員）	・ここ数か月の販売量が悪かったが、住宅建設、購入の需要は底堅いものがあり、市況としては好調であるため、今後はやや良くなる。		
変わらない	商店街（代表者）	・近くに大型ドラッグストアが開店し、今後影響が出る。この先が良くなるとは考えられない。	
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・販売に関しては、来客数は非常に少なく、販売量も低調であるが、内装関係の工事については仕事量が多く、順調に推移している。この状況はしばらく続く。	
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・昨年と同様に今夏も猛暑との予想であるが、綿100%の値ごろ商品が売れるので、かなりの売上を見込んでいる。全体としては大きく変わらない。	
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・町では地域通貨などを考案し、実施しているが、効果が現れない。	
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・トラベル商品、スポーツカジュアル商品など、目的商品については、単価で前年比2割程度のアップが見込まれるが、日用品については、1～3割の単価ダウンが見込まれるなど、厳しい状況が今後も続く。	
	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・客単価が低下しており、消費の低迷が依然として続く。	
	百貨店（売場主任）	・前年の猛暑の反動により、前年並みの売上を確保するのは厳しい。客は必要な物以外は購入しないため、クリアランスになっても、婦人服を中心に売上が増加するとは思えない。	
	百貨店（総務担当）	・盛夏を迎えて夏物衣料が今以上伸びるか、不安材料がある。	

百貨店（広報担当）	・一部の高額所得者が消費のニューリーダー的な購入姿勢をみせるのに対して、中間層は慎重に買物をしており、二極化が進んでいる。いずれの層も、様々な情報を収集した上で、納得のいく物を納得のいく店で買い、不要な物は安くても買わない傾向が続いている。夏物セールを短期集中で実施して売上を稼ぎ、秋物の動きに期待したい。
百貨店（営業担当）	・7月は中元の需要が大きいため、現在の状況が続くと厳しいが、自家需要については堅調に推移する。好調の要因がアパレルに大きく依存しているため、気候の影響により売上が左右されやすい。予断は許せないが、現状ではこのまま推移する。
百貨店（営業担当）	・天候が安定していることもあり、婦人服を中心に、服飾雑貨、化粧品が好調に推移している。中元ギフトも堅調に推移しているが、家庭用品を中心としたリビング関連、美術宝飾時計が低迷しており、景気の回復とはいえない状況が続く。
百貨店（販売促進担当）	・暑さも度を越すと来店客の足に悪影響となる。増税の影響もかんがみると、今後も厳しい商況が続く。
百貨店（販売促進担当）	・来客数はなかなか増加せず、売上も横ばいである。大型店の閉店や新規開店によるパイの奪い合いが、店舗間競争のみならず、地域間競争を厳しいものにしていく。
百貨店（営業企画担当）	・6月は紳士服が売上を押し上げているものの、これまで好調だった食品や中元ギフトの動きが悪く、全般的な消費の力強さが感じられない。
百貨店（業務担当）	・中元販売は今後、大きく増えることはない。7月からクリアランスの値下げ商戦に入るが、商材が多くないため、販売量も増えない。
百貨店（営業企画担当）	・婦人紳士両部門に言えることだが、夏物セールを前倒しして展開しても、前年並みの売上に届かない。今後、秋冬商戦もこのような厳しい傾向が続く。
スーパー（店長）	・将来の不安が依然として根強く、消費者は必要な物しか買わない。単価の下落傾向も続く。
スーパー（店長）	・近隣の競合店との価格競争が続いており、持久戦の様相を呈している。客の買い回りが続いており、優劣がつけられない状況になっている。
スーパー（統括）	・原油の高騰など、先行きの不透明感はあるものの、消費者の多くにとっては今の景気の状態が普通の状態であるという認識が強いと思われ、本当に欲しい物は買うが、余分な物は買わない生活防衛型の消費行動が定着する。
コンビニ（経営者）	・7～9月にキャンペーンを実施することから、来客数の増加は見込めるが、客単価が上がるかは不透明である。
コンビニ（店長）	・こだわりの商品の買上点数が2けたに及んでいる。
衣料品専門店（営業担当）	・衣料品の売上がやっと伸びてきたが、増税の話もあり、難しい。
家電量販店（経営者）	・デジタル機器の単価ダウンを克服する妙案をなかなか見出せないなか、一部の白物家電の単価が上昇していることが好材料である。6月に入ってから、省エネをアピールした高機能エアコンや大容量冷蔵庫が好調に推移している。前年の猛暑による好調さに比べると厳しいとの予測を立てていただけに、期待したい。
家電量販店（店員）	・薄型テレビが売れているが、他の商品が今ひとつ芳しくないのので、結局はそれほど良くならない。客からも厳しいという声を聞く。ただし、暑くなれば7、8月のエアコンの売上に期待できる。
乗用車販売店（販売担当）	・サラリーマンのボーナス時期になり、自動車の購入予定は増えるが、カード不正の問題や災害等で消費者のマインドは慎重で、大量の受注量は期待できない。
乗用車販売店（営業担当）	・今後新型車の発表を控えており、来客数の増加が見込まれるが、例年の8月の落ち込みとの兼ね合いで、あまり変化が期待できない。
乗用車販売店（渉外担当）	・売上、利益面で期待する車の整備、板金修理、用品売上のサービス売上見込みは、前年同月比で6.8%ほど上回るが、予算達成率は84.6%にとどまり、力を入れている割に伸びず苦しんでいる。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・大型ショッピングセンターが出店した地域については、来客数の落ち込みが大きい。都心店では高額品の売行きがこの2、3か月好調である。
一般レストラン（経営者）	・天候に左右される今の時期、昼夜ともに注文が安定しているのは単品メニューではなく、低価格の定食である。

	一般レストラン（店長）	・単価が上向かない限り、利益は増加しない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・夏休みの家族客が愛知に流れてしまうことが予想される。
	タクシー運転手	・タクシー代を節約しているという話を客から聞くので、当分現状が続く。
	タクシー運転手	・全体としてはやや伸びてはいるのだが、値段が従来から変わっていないことなどが悩みである。
	通信会社（営業担当）	・放送、インターネット共にこれといったコンテンツが直近で予定されていない。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・有害図書に指定された家庭用ゲームソフトがあり、この動きがどうなるか予断を許さない。一方、ハードの新製品の発表があり、来年春からの発売に向けて、業界は活性化するため、プラス面とマイナス面が相殺され変わらない。
	その他レジャー施設 （経営企画担当）	・客のサービス商品の厳選については、企業努力で対応できる水準を超えているものもあり、容易には改善が期待できない状況である。
	美容室（経営者）	・当店は50店舗ぐらいの商店街にあるが、現在は32店舗に減っている。先月も2店舗減り、先の見通しがつかなくなっている。
	設計事務所（所長）	・仕事量が少ないため、ダンピングによる取り合いがある。このような状況はしばらく続く。
	設計事務所（所長）	・公共投資が少ないので、中小の建設業界は仕事が少ない。マンション等の建設も、少子高齢化のなかで飽和状態となっており、厳しい。建設、設計業界には明るい兆しは全くない。
	住宅販売会社（経営者）	・一部の企業、大企業では、景気が回復しつつあると聞くが、中小企業は依然として不況下にあり、格差が広がっている。
	住宅販売会社（経営者）	・当社の主力地区だけの動きをみると、全体的には売行きは良くない。都内の不動産の動きが波及してくれば、今までよりは良くなるが、都内のミニバブル的な現象は全くうかがえない。住宅物件に限っては、今後も景気の上昇を感じさせる雰囲気はない。
やや悪くなる	一般小売店 [茶]（経営者）	・7月は中元時期を前にして、消費者が買物には慎重である。例年同じパターンではあるが、今年は顕著に表れている。
	百貨店（営業担当）	・7月1日よりクリアランスがスタートし、7月中に夏物商戦がほぼ終了してしまうことを考えると、8、9月の残暑に販売できる商品がなく、取引先も端境期の商品については例年以上に在庫を持たない状況である。苦戦は必至である。
	スーパー（店長）	・食料品が厳しい状況のなか、商圈内に食料品スーパーが開店する予定である。当面はチラシ攻勢を含め、厳しい状況が続く。
	スーパー（店長）	・8月中旬、近隣に競合店が開店する。当店と比較して売り場面積は広く、営業時間も長いいため、売上、来客数ともに競合店に取られてしまうと予想される。
	コンビニ（経営者）	・単価が低下しており、財布のひもが固くなっている。衝動買いもしなくなっている。
	衣料品専門店（経営者）	・天候に大きく左右され、晩夏、初秋物の仕入れが読めない。春物商戦で苦戦したため、秋物に対しても大きな不安感があり、結果的に品ぞろえ不備で売上低下が予想される。
	乗用車販売店（販売担当）	・鉄の値段が上がっており、トラックについても在庫がない状態で、納期が相当ずれ込んでいる。鉄を多量に使用するダンプ、ミキサーについては、ボディメーカーから値上げ要求がきている。軽油が上がる、鉄が上がるといった状況のなかで、運送業界やトラックディーラーの先行きは厳しい。
	その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	・昨年は夏過ぎからC o Q10等の健康食品が爆発的に売れ出したため、今年はそれに匹敵する売出しを行わなければ、数字は確実に下がる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず競合相手の出店は止まらず、今年下期の大型コンベンションの予定もない。予定されているパーティは人数が小振りで、前年同期比での宴会の入込客数は90%にとどまっており、レストランや宿泊で頑張っても、会社全体としての見通しは厳しい。
	その他サービス [学習塾]（経営者）	・昨年度と比べて、更に生徒数が減少している。

		住宅販売会社（従業員）	・昨年の秋から今年の春先にかけて仕入れができなかった分、販売できる物件がなくなってくるため、2、3か月先は、必ず販売量が落ちてくる。	
	悪くなる	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・2、3か月のうちに倒産するのではないかとされる店舗がいくつかある。	
		一般レストラン（経営者）	・サラリーマンの税金の控除等がなくなり、負担が増える。当店の客はサラリーマンがほとんどなので、今より良くなると思えない。	
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行、特に団体旅行について、8、9月の問い合わせや見積依頼がほとんどない。	
企業 動向 関連	良くなる	輸送業（営業統括）	・商談も出てきて、以前に比べ大分活発になってきている。	
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社設立の代表者印の本数は、4月は7本、5月は6本であったが、6月は10本である。小さい会社だが営業所を増やしたため、普段使用する代表者印とは別にほしい等、客が印鑑を購入する動機から判断して、景気はやや上向く。	
		金属製品製造業（経営者）	・しばらく中断していた半導体関連部品の注文が入った。客先の出荷が増える傾向にあり、納期も短納期でしばらく続くとのことである。その他の引き合いも、このところ増加している。	
		金属製品製造業（経営者）	・価格を問わずに、すぐ加工せよとの指示が新規客先から多くなっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・弱電関連は現状よりそれほど良くはならないが、自動車関係の受注が増えるという内示を得ている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いが比較的活発になってきており、実際、契約、出荷も徐々に増えてきている。今後若干の明るさがみえてきた。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・定期的な受注が見込まれ、売上は6月以上に良くなる。	
		輸送業（財務・経理担当）	・7月より新規物流作業の受注があり、売上増の見込みである。	
		金融業（渉外担当）	・企業は収益性ある不動産を取得するが、流動化し、バランスシートがき損しないような手段を取っている。この動きは今後も続く見込みで、不動産価格は上昇する。	
		金融業（渉外・預金担当）	・売上受注動向が増加傾向にある。	
		金融業（審査担当）	・大手ハウスメーカーの下請企業は、5月までは受注量が低調であったが、6月以降は増加する見込みである。	
		税理士	・飲食業や建設業の伸びが、前年比で良くなっている。	
		経営コンサルタント	・新規開業に関する相談案件が増えている。	
		変わらない	繊維工業（従業員）	・現在のところ、秋に向かっての感触が良くない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・原油価格の高騰により原材料が高くなっており、価格が安定していない。
			一般機械器具製造業（経営者）	・受注が少し良くなっている。量は少ないが、特殊物が出ている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラック製造業は、秋口まで好調を維持すると思われるが、鋼材不足で材料が間に合わず、親会社ではラインが止まっているところもあり、この影響が不透明である。	
		建設業（経理担当）	・今は受注が多少増えているが、先をみるとやはり案件は少ない。	
		輸送業（総務担当）	・手形決済の部分が資金化されるので、キャッシュフローは若干良くなると予想しているが、軽油価格の値上がり部分とで相殺される。	
		通信業（営業企画担当）	・価格競争の流れは止まらず、当分続く。	
		不動産業（総務担当）	・数か月先に一部の大口テナントの退去が予定されているが、その空き室についても入居希望テナントが多く、景気の落ち込みは感じられない。	
		広告代理店（従業員）	・仕事は忙しいが、料金のたたき合いで売上は伸びず、利益率が悪い仕事が増えてきている。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・価格競争、リサイクル向き廃棄物の争奪等、同業他社との顧客獲得競争が激しくなる。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・予算確保の提案が多くなってきているため、このまま好調な動きが継続する。	
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・6月は大口の受注があったが、その後の話があまりないので、先行きが不透明である。	
		化学工業（従業員）	・各支店の在庫が少し多いので、今後2、3か月の予定で在庫調整を行う予定である。	

		プラスチック製品製造業（経営者）	・世界市場での原油価格の高騰が続く限り、原材料の高騰に歯止めが掛からない。利益はますます減り、投資に資金が回らず、新企画の開発等にも影響が出る。
		輸送業（経営者）	・燃料の高騰が最大の問題で、この先どこまで上がるのか見通しがつかず、大変苦勞している。
		金融業（得意先担当）	・所得税アップ、配偶者控除の廃止等が今後見込まれているので、かなり増税感が増すと、一般消費者の買い控え、消費に影響する。
		広告代理店（従業員）	・毎月販売しているノベルティ商品は石油から作られる材料を使っているが、仕入れメーカーから値上げの打診がきている。販売価格を上げることが困難なため、利益が圧迫されるのではないかと懸念している。
	悪くなる	繊維工業（経営者）	・国産では価格で勝負できないことから、アパレルメーカーは輸入物で仕入れて百貨店に販売している。製造業としての仕事は全く先がみえない。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・各企業が市場をにらんで採用を強化している。今まで30代までの派遣社員しか受け入れなかった企業が、50代手前までの人材を採用している。外国人労働者の採用が再燃している。
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・今後も企業からの求人数は増加すると見込まれる。派遣先企業でも、外部人材の活用についていろいろと検討しているところが多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒、中途とも企業の採用意欲はおう盛である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・業務拡大する企業、店舗が増えている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般求人が25か月連続、パート求人が18か月連続で前年同月を上回っている。産業別では、サービス業の求人数が前年同月比で8%増加し、全体の45%を占める状況となっている。
		職業安定所（職員）	・7月1日からの就職の届出が例年に比べて多く見受けられ、会社側が採用の動きに向かっているものと予想される。
		民間職業紹介機関（経営者）	・中途採用や転職が社会で認められ一般化してきたこともあるが、求人数の増加が顕著である。同時に、依頼を受けてから紹介決定までの日数が短縮傾向にある。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人票を、郵送ではなく持参して来校する企業が増加している。特に、ネットワーク業界においては受注が増え、少しでも知識のある人材が、是非とも欲しいとのことである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後2～3か月先も、派遣契約終了に伴い、契約の交代受注が発生することが見込まれ、変化があまりみられない。派遣就業希望者が少なくなってきたことは今まで同様であり、一人の就業希望者に複数の仕事を案内して選択してもらうという状況が続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣会社や、直接雇用の求人社が増え、求職者がばらつき、優秀な人材の確保が難しい。
求人情報誌製作会社（経営者）		・前年比の伸びが今ひとつで、求人はほぼ出そろった感がある。正社員の採用よりも、パートに切り替えての雇用が多くみられる傾向があり、先行きの見通しは安閑としていられない。	
職業安定所（職員）		・新規求人数、就職数は増加しており、企業の人手不足感が見受けられる。ガソリンの値上げによる製造業への影響等が不安である。派遣、請負が依然として多く、ミスマッチも続いている。	
職業安定所（職員）		・新規求人数は横ばいである。製造業では原油価格、原材料価格の高騰によりコストが増加し、販売価格に転嫁できず、業績が悪化している。今後も価格上昇の見通しがあり、この状況が続く。	
学校〔専修学校〕（就職担当）		・獲得求人数が対前年比で伸びており、この状況は、日々の求人数を考えると継続すると予想される。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・アルバイト、パートの求人数の伸び率が低下してきている。	
悪くなる	-	-	-