

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）	・現在、幅広い年齢層で紳士服、婦人服が活発に動いており、新しい商品を提案していけば、客の購買意欲も上昇する。
		百貨店（売場主任）	・最近、商品の動きが多少良くなってきている。7月も2か月連続で前年を超えるところまでできており、このまま推移すれば3か月後もやや良くなる。
		百貨店（営業担当）	・夏季ボーナスの金額も前年を大幅に上回る状況の中、自家需要は堅調に推移する。ただ、地震やテロなどインパクトの強い事件が発生すると、一変する可能性もある。
		百貨店（営業企画担当）	・6月のクールビズに続き、7月も紳士服が好調で、本人が来店してスーツなど高単価の商品を購入する動きがみられる。消費の中で後回しにされる紳士服に回復の兆しが出ている。
		衣料品専門店（経営者）	・客は、気に入った商品であれば少し割高でも購入しており、単に安い衣料品ばかりを狙っているわけではない。そこをうまくつかみ、仕入れを強化すれば良くなる。
		衣料品専門店（次長） 乗用車販売店（販売担当）	・客の買上点数が、前年同時期と比べて上向き傾向にある。 ・ガソリンの高騰などにより現在は需要が低迷しているが、今後はコンパクトカーの新型導入などにより、販売台数の増加が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・エージェントからの格安航空券の予約先行受注は継続して前年を上回っており、好調である。
		旅行代理店（従業員）	・秋口の団体旅行の問い合わせが多く、見積件数も多いので、今後の予約が見込める。
		タクシー運転手	・都内タクシーの6月輸送実績が前年同月比で2～3%上回っている。実働日車収入も5万円台に乗り、無線配車回数も伸びているようである。
		タクシー運転手	・今の状況から判断すると、8月は多少落ちるが、9、10月は、やや良くなる。客の利用回数を1日当たりで計算すると、今までよりも良くなっている。
		通信会社（経営者）	・IP関連で徐々に市場が拡大している。一時デジタルテレビについて関心が薄れたようであったが、再び問い合わせが増加している。
		通信会社（企画担当）	・2011年に向けて放送のデジタル化が徐々に本格化し、ケーブルテレビ以外の方式でも視聴可能となるが、既にケーブルの普及が60%を超えているので、優勢を保ったまま推移する。
		通信会社（営業担当）	・デジタルに対する関心が高く、ケーブルテレビのデジタルコースへの変更が増加している。今後ますます需要が高まり、それに伴い新規の加入世帯数が増加する。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲームにおいては、本年末から来春にかけて発売される新ハードの発売に関心が集まっており、市場は活性化される。
		その他サービス[語学 学校](総務担当)	・8月は例年良くないが、今年の5、6月の販売量から予想すると、9、10月は売上増に期待できる。
設計事務所(所長)	・複数の計画が動き始め、2～3か月後には客に決定してもらおうという実感はある。ただ、鋼材や原油の高騰で計画段階と実際の見積段階とで金額に差が出てきており、心配である。		
住宅販売会社(従業員)	・建売の販売は進んでいないが、新築、建て替えが少しずつ回復しており、リフォーム詐欺のニュースなどでリフォーム離れもあり得る。		
変わらない		一般小売店[家電] (経営者)	・量販店の値崩れが原因で、当店もそれに合わせて欲しいという客の声が聞かれるが、BSアンテナの交換等、付随する工事があるので、結局変わらない。
		一般小売店[衣料・雑貨] (経営者)	・夏物商品は売り切ったが、良くなったり悪くなったり変動がみられ、秋以降に売上を回復することは厳しい。

一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・スポーツ関係の商品の動きは非常に良いが、一般のタウンカジュアルの商品の動きは厳しい。スポーツカジュアルの商品については、前年に比べ本物志向のブランド商品の動きが良く、単価は2割程度上がっているが、タウンカジュアルの商品は逆に2、3割落ちている。エレガンスカジュアル商品も厳しく、前年あたりからフレッシュな商品の動きも悪い。逆に、今年は旅行商品やギフト需要の動きが良く、単価が2～3割上昇している。
百貨店（総務担当）	・夏物衣料関係が伸びてはいるものの、秋口まで続くかは予断を許さない。
百貨店（広報担当）	・6～7月はクールビズが消費を喚起したことや、梅雨明けがはっきりし、夏らしい気象となったためプラス商況となっているが、8～10月はこれに匹敵するような消費喚起策がないことから、気象状況次第ではマイナス基調となることも考えられる。
百貨店（営業担当）	・都心店では衣料品を中心に比較的堅調な動きがみられるものの、郊外店では他業態との差別化が明確ではなく苦戦している。秋冬物の出だしは気温に左右されることが多く、大きく売上を押し上げる与件は見当たらない。
百貨店（販売促進担当）	・夏物の最終処分に向けて、客の反応は良好である。ギフトが好調であることから、景気が回復しているかにもみえるが、好調を維持できるかどうかは不透明である。
百貨店（販売促進担当）	・売上は横ばいだが、来客数が前年比マイナスの状況が続いている。得意客の囲い込みがうまくいっているとも言えるが、近隣他店、近隣地域への流出ととらえると、安穩とはしてられない。今後、新たな客層を取り込む必要がある。
百貨店（業務担当）	・今後、明るい展望は特でない。プロ野球の優勝セールは企画しているが、それがどの程度寄与するかは不透明である。
スーパー（経営者）	・良くない状態が2、3か月先も変わる様子がない。競争が激しく、安く売ることになるため、売上は多少上がっても粗利が取れない状態が続く。
スーパー（店長）	・4月末に大型店舗が近隣に出店してから5、6、7月と3か月間、来客数が前年比3～4%減、販売数が7～8%減の状態が続いている。
スーパー（統括）	・消費者の動向をみる限り、少なくとも食に関しては、よく吟味して本当に食べたい物を必要最小限買う傾向が定着している。
スーパー（統括）	・来客数がなかなか前年を上回らない。買上点数も7～8点と低い状況が続いている。土日も来客数が増加せず、買上点数も平日とほとんど変わらない。
コンビニ（経営者）	・ここしばらく現在のような状態が続いているため、今後も同じような状況が続く。
衣料品専門店（経営者）	・相変わらず購入動機が天候に左右されている。秋物の品ぞろえ、夏物最終消化は9、10月の気温次第であり、不安が残る。
衣料品専門店（店長）	・衣料品の需要が前倒しになっているため、今後の需要に影響が出る。
家電量販店（経営者）	・前年比で見れば、8月は7月の反動で持ち直すと思うが、全体を見回してみても好材料は見当たらない。秋口からの年末向け新製品の展開準備に万全を期すつもりである。
家電量販店（店員）	・今後、単価の下落で販売店は当分苦しめられる。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入ってきているものの、例年ボーナス時期に良くなる販売が、今年は3割ほど減少している。先行き不安を考えてボーナスが貯蓄に回っているということではないか。
乗用車販売店（渉外担当）	・新車需要が停滞するなかで、売上、利益をカバーする整備、板金修理、用品売上のサービス売上見込みは、前年比マイナス6.2%で、先月より悪化している。予算達成率も87.4%と未達成に終わりそうで、一般社外売上、保証整備共に落ち込んでいる。
自動車備品販売店（経理担当）	・景気好転の兆しは全くみえない。原油等の高騰が響いているのか、大型車の部品はほとんど出なくなっている。運送業者へ供給する部品もほとんどない状況で、今までにない厳しい状態がいまだに続いている。
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・天候不良の影響もあるが、集客が伸びる夏休み時期に、今年は伸びていない。厳しい状況が続いている。

その他専門店〔眼鏡〕 (店員)	・消費者はじっくりと説明を聞き、良い商品を納得して購入する傾向にあり、金枠などの高額品の伸びは順調だが、全体的に来客数は昨年を下回っている。
一般レストラン(経営者)	・地域的には新住民が増加傾向にあり、それが実際にリピーターの増加につながっているようである。
一般レストラン(経営者)	・この1年ほど、売上はほとんど変わっていない。来客数は少しずつ増加し、ケータリングも伸びてきているが、客単価が下がってきているため、売上は変わらない。
一般レストラン(経営者)	・夏のボーナスが出て、ほとんど住宅ローン等に回っており、使える分はないようである。3か月後も変わらない。
一般レストラン(店長)	・近隣店の安売りが、短期的なものではなく長期的に継続するようなので、単価が上昇しにくい。2~3か月先もこの状態が変わらない。
都市型ホテル(スタッフ)	・夏休みに入り家族客の需要を期待しているが、先々の予約が思うように伸びていない。
都市型ホテル(スタッフ)	・9月以降の予約が宴会、宿泊共に変わらない状態である。
都市型ホテル(スタッフ)	・個人消費につながる商品をタイミング良く発表していけば、レストランの来客数と単価は良くなる。宿泊もレディースプランを用意するなどして、客単価を落とさない努力をすれば問題ない。しかし、宴会については、9月に近隣にレストランの新店舗がオープンし、婚礼の受注と平日の法人利用に大きな影響が出ると考えられ、競争激化で景気が良くなると判断できない。
旅行代理店(営業担当)	・販売高が伸びる要素が見当たらない。2012年のロンドンオリンピックが決定し、本来、あらゆる面で注目されるはずのロンドンが逆にマイナス要因になっている。
通信会社(営業担当)	・IP放送解禁による光ファイバー事業者との放送、インターネットの競争が激化し、販売量は伸びない見込みである。
通信会社(営業担当)	・新商品の投入で売上水準は維持するが、サービス競争の激化により、客単価が低下し、収益の確保は厳しくなる。
競馬場(職員)	・一人当たりの売上は、昨年から低調で推移しており、プラスになる状況は今のところ見当たらない。競馬場については、景気の影響が最後に出るため、全体の売上も含めて、今のところ横ばいで推移しており、今後もこのような傾向が続く。
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	・夏休みの夏期講習の参加人数が、昨年比5%減である。
住宅販売会社(従業員)	・3か月後は秋の商戦になるが、現状では大きな変動は感じられない。
やや悪くなる	
一般小売店〔食料雑貨〕(経営者)	・食品は変わらないが、秋冬物衣料が天候次第で売れ出す時期が前後するため、結果的には売上は悪くなる見込みである。大型店がオーバーストア状態にある中、専門店と違い一人勝ちとなるのは難しく、全店が同じように悪くなっている。
スーパー(店長)	・6月までの衣料品の正規価格品が不振である。一時的にクリアランスセールの上は好調であるが、9月以降の秋物立ち上がりは厳しい。
スーパー(店長)	・8月中旬に店から300mほど離れた近距離にディスカウントストアがオープンし、競争が激化する。今の状況を維持するのは非常に厳しいため、やや悪くなる。
コンビニ(店長)	・うな重の予約及び店頭販売が、前年比2.5倍という良い成績を収めたのに対し、平日、休日の通常の売上、来客数は共にかなり落ちている。天候も考え合わせると、良くなる傾向とは思えない。
家電量販店(店長)	・秋に向けて魅力のある商品の発売が少なく、前年の主力商品が軒並み極端に単価ダウンとなることが予想される。
家電量販店(営業統括)	・新製品の価格、配送や設置等の付加サービスの価格下落が年末までは続く。
乗用車販売店(総務担当)	・7月の販売台数は昨年比2割増であったが、受注台数の伸びがやや鈍化しているため、今後少し弱含む。
乗用車販売店(販売担当)	・現状の運送費ではなかなか利益を取れない状態になっているため、販売価格引き下げの要望が強まっている。今後2、3か月先も原油の値段が高騰し続けると、運送業界においては相当のダメージになる。トラックディーラーは運送業界を相手にトラックを販売しているため、当然そのしわ寄せがくる。

		住関連専門店（統括）	・来客数、契約件数が減少し、販売件数もまだまだ落ち込む。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・値上げが一斉に行われると消費者の買い控えが発生し、価格に慣れるまで、しばらくは売上が落ちる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数が引き続き減少している。昨年の夏期講習の売上と比べても、今年は減少している。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・一段落したかにもみえた大型店の出店、それに伴う人員不足、アルバイトの時給上昇と、すべての悪条件が重なり始めている。
		衣料品専門店（営業担当）	・夏物も最終価格になり、売上が伸びなくなる。秋の立ち上がりだが、気温も高く、消費者は秋物には手を出さないため、店としても頭の痛い時期に入る。
		設計事務所（営業担当）	・過去の売上の中では最悪の結果になりつつある。本社を始め、東京以外の5支店、営業所は、かなり売上を落としている。東京では売上は伸びてはいるが、来期以降の受注展望がみえない。
企業動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・車の部品について、今までなかったような様々な部品が出てきている。年末に向かって今の良い状態が続いていく。
	やや良くなる	化学工業（従業員）	・秋に値上げの予定があり、生産量を増加させる計画があるため、景気はやや良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・8月後半に自動車関係で一つ立ち上がる仕事があるので、多少忙しくなる。弱電関係は新たに立ち上がる仕事はないので、あまり期待できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量の増加で、4～5か月分ほどの受注額が留保できる見通しである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・9月はまとまった商談もあり、売上げが見込まれる。
		建設業（営業担当）	・アスベスト処理やダイオキシン対策等、現在世間で取り上げられている環境問題に企業が対策を講じるようになり、市場は拡大している。
		金融業（渉外担当）	・賃貸物件の利回りは低下傾向にあるものの、依然として低金利を背景に不動産価格の上昇は続く。
		不動産業（従業員）	・地価の底入れ感が強く、土地価格が上昇に転じたり、安定していることから、今後の景気はやや良くなる。
		不動産業（総務担当）	・現況をみる限り、テナントからの退去やオフィス縮小の話は出ていないため、この2、3か月後も好調に推移する。
		変わらない	繊維工業（経営者）
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・材料、資材関連の業者の話聞いても、先々の受注の話が全くない。設備等は大手メーカー以外の一般業者は話もない状況のようである。		
プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高に伴うプラスチック関係の原料の値上げ等により、動きが悪くなる。		
金属製品製造業（経営者）	・7月に入り、新規営業の成果が出てきており、短納期ではあるが成約が早く、件数も増加している。しかし、今後長く継続する話はあまりない。		
建設業（経理担当）	・大型物件の引き合いもいくつかあるが、法規制や金融機関の設備投資への融資がまだ慎重であることにより、規模を縮小したり断念したりする案件が多々ある。		
通信業（企画担当）	・新たな市場は創出されているものの、購買意欲を決定的に高めるような差別化された付加価値の創出が課題である。		
金融業（審査担当）	・建売を中心としている不動産業者は、最近金融機関の融資姿勢が積極化していることから、仕入れ競争が激しくなり、価格が上昇傾向にあるため、今後の利益確保を心配している。		
金融業（得意先担当）	・今後、所得税のアップ、配偶者控除の廃止が起これば、消費にもかなり影響がある。		
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・同業他社との間で、価格競争やリサイクル向き廃棄物の争奪等がより激しくなる。		
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度内予算で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	建設業（経営者）	・住宅産業では今後、新築着工戸数が減少すると予想される。	
	輸送業（経営者）	・燃料の高騰並びに高速道路の割引の廃止等、この先経費がどこまで上がるか分からず、廃業するかどうするかの境目である。	

		広告代理店（営業担当）	・担当している配給会社の上映作品数が少ないため、やや悪くなる。
悪くなる		建設業（経営者）	・先を見越した受注が全くない。アスベストや悪徳リフォームが一般消費者に悪影響を与えている。
		輸送業（経営者）	・人民元が切り上げられ、一瞬円高になったが、また戻っており、その影響がある。原油高もあり、コストを転嫁できればよいが、現状ではそれができないため、悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・燃料の高値安定が運賃に反映されない。有料道路料も平均月額3万円以上使用しなければ、道路公団の割引のメリットが受けられないなど、費用の増加で採算を割っている。このままの状況で推移すれば、事業の縮小を具体的に考えなければならぬ。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人派遣者の登録が追いつかず、ニートや外国人が雇用されている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・9月からの派遣依頼が7月中に入ってきており、求める人材を早くから確保したいという企業の意思が反映されている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・夏季休暇明けの求職、求人活動が活発になる時期である。休暇を境に離職をする人材や求職を行う人材が出てくるため、求人数の増加が予想されるが、ニートの増加等も考えると、極端な増加ではなく、微増となる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・大型店、専門店など、秋の商戦に向けて部門の拡充を計画しているところがあり、いつになく積極策を打ち出している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一部企業は、魅力ある募集を出せば優秀な人材が集まることに気付き、脱派遣、脱請負に社内体制を変えつつある。秋口にはそのような募集広告が増加し、求職者の動きは活発になる。しかしその反動で、能力主義、給与格差はますます進む。雇用弱者の求職は困難になることを懸念する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、一般求人が26か月連続で前年同月を上回っている。派遣、請負の求人数の占める割合が前月より12.3%増と大幅に増加している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が増加している。特に、建設業、不動産業が好調で、開発地区でのマンション建設などが盛んのである。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	・今後、求人数は間違いなく増加する。新規の求職者の確保は依然として苦戦が続いており、仕事はあるが人がいないという状態が続く。	
	人材派遣会社（社員）	・若い求職者は少しでも条件の良い職場へ移る傾向が強く、自己都合の離職者が多い。ベテランの求職者は年齢が高いということで離職を強いられる状況が続いている。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・人材採用の予算が急激に増えるとは考えにくい。人材マーケットの観点からは、来期に期待している。活動の早期化が予想される。	
	職業安定所（職員）	・就職者数の届出が前月と比べ、若干少なくなっている。採用者数の動きがこのところ落ち着いており、3か月先の景気は現状と変わらない。	
	職業安定所（職員）	・原油高、原材料高の影響でコストが上昇している。自由競争のため価格転嫁が難しく、企業努力で切り詰めている。雇用面での影響が出始めている事業所がある。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業の求人ニーズはあるものの、求職者の求める雇用条件との乖離が生じ始めている。企業のコスト意識は根強く、容易に年俸アップに向かいそうにない。	
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・7月末までの求人数増加を越える変化は見込めず、状況の変化は期待できない。	
やや悪くなる			
悪くなる		-	-