

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	旅行代理店（従業員）	・2か月後のイベントへの申込が殺到しており、前年比120%以上が見込まれる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新規オープンした大型商業施設の勢いがそろそろ落ち着き、近隣の安定客が戻ってくる頃である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・来客数も増え、単価も上がり、現金払いの客も増えている。
		百貨店（売場主任）	・夏は前年の長雨の反動で夏物クリアランス、プロパー商品共に大幅アップが見込まれ、食料品も回復している。
		百貨店（総務担当）	・今年の夏は暑くなるとの予報があり、そのとおりであれば消費が伸びる。また、退職金をもらった団塊世代による消費が、景気を少し上向きにする。
		百貨店（企画担当）	・商圈内において住宅建設の着工、しゅん工が相次いでおり、それに伴う人口の流入も期待できる。また、夏の一時金の支給に期待ができる。
		百貨店（広報担当）	・リニューアルも含めた複数の商業施設の開業ラッシュの中でも来客数が増加傾向にある。また、夏のボーナスに関する新聞報道なども好材料となっている。
		百貨店（店長）	・企業収益の改善、賃金及びボーナス等の増加などを背景に、OL、キャリア層からヤングビジネスマンまで購買意欲が高まってきている。盛夏物ファッション商品、リゾート商品を含め、動き出しが早く、好調に推移している。
		スーパー（統括）	・施設内の映画館に客が戻ってきている。
		スーパー（統括）	・来客数が増加し、販売量が増えている。同じ品質でも単価の高いものが売れており、緩やかであるが着実に消費者にゆとりが出てきている。
		衣料品専門店（営業担当）	・例年、5月に比べ6月の売上は悪くなるが、今年は梅雨があまり長続きしそうもない、あるいは猛暑といった予報がある。気温が一気に上がれば夏物商戦で勝負ができ、売上も上がって昨年よりも良い数字が取れる。
		衣料品専門店（次長）	・都心をはじめとした首都圏での売上回復の傾向が顕著になってきている一方で、地方及び郊外での売上の伸び悩みが依然としてみられることから、全体としてはやや良くなる程度である。
		家電量販店（営業統括）	・夏のボーナス支給額が上向いていることから、若干は消費に回ってくる。同時に、消費者心理としては貯蓄に回してしまう懸念もある。
		住関連専門店（統括）	・来客数は増加してきていることから、徐々に販売量も良くなる。
		高級レストラン（支配人）	・近隣に新規商業施設が開店し、一般の来客数が増加している。特に、同窓会やクラス会の増加が目立つため、このまま若干良くなっていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・単価は上がっていないものの、徐々に受注件数は増えている。
		旅行代理店（従業員）	・見積件数が持続的に増えている。
		通信会社（経営者）	・増加する夏のボーナス及び配当金が消費に向かう。
		通信会社（営業担当）	・営業地域において2011年デジタル化の問題が浮上ってきており、相談を受けるケースが増加していることで、当社営業とリンクすることが非常に多くなってきている。
		観光名所（職員）	・この2～3か月あるいは半年前からの推移をみると、前年を下回ることなく順調に10%程度増加していることから、今後2～3か月も見通しが良い。
ゴルフ練習場（従業員）	・ゴルフに参加する客が増えてきている。割引サービスなどもあることから全体的な売上は横ばいだが、スクールの新規入校生が増加してきており、ゴルフを始めようという余裕のある人が増えている。		
その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・問い合わせや来校者が前年同期比で増加している。		
住宅販売会社（経営者）	・分譲住宅現場の来客数が増えるなど、今後良くなる気配は随所で感じられるものの、中小企業の景気の回復及び個人所得の増加がない限り、全体の景気は良くなり、現状のように、大企業のみ景気回復で終わってしまう。		
変わらない	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・来客数は徐々に増えてきているものの単価が下落しており、全体としては変わらない。	

一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・ギフト需要により高額商品が動くものの、身の回り品には買い渋りがみられる。季節に合った素材の商品の動きは良いが、定番商品の買い控えが続き、厳しい状況である。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・会社としての売上金額は、ここ数か月間前年同月を下回っており、5月の新茶売上自体は前年をクリアしたものの、その他商品を含めるとあまり景気は芳しくない。
百貨店（管理担当）	・高齢化が顕著に進む地域では、駅前立地の商店街及び商業施設が顧客獲得に向け企画を打ち出しているが、活況を呈しているのは週末のみで、平日の盛況は日々下がりつつある。
百貨店（営業担当）	・比較的天候に恵まれており、婦人服、服飾雑貨を中心に商品の動きが良い。株価もそれなりに安定しており、個人消費へ波及しているが、天候次第の感があり、景気の完全回復とは言い難い。
百貨店（営業担当）	・予報どおりの暑い夏がくれば夏のクリアランスもプラスに出るが、天候に左右される状況は変わらない。ガソリンの高騰など不安要因はあるが、過去最高決算を出した企業が多数あり、それが中元を含む個人消費に向かえば前年比を少し上回る状態が続く。
百貨店（販売促進担当）	・好景気ではあっても消費者心理はいまだ本調子でないというのが実感である。しかし、企画の工夫や切り口の変化には敏感に反応するなど、客の購買意欲は高くなっており、良い物、良い企画を数多く打ち出すことができれば結果につながるという手ごたえはある。
百貨店（業務担当）	・来客数が微増、微減を繰り返すなか、地域でかなりの数のショッピングセンター等が新規開店しており、パイの食い合いとみられる傾向が出てきている。企画をどう打ち出していくか、特徴を上手に生かしていけるかがどうか、今後の成果に表れると予想されることから、2～3か月で局面が急が変わるということは想像しにくい。じっくり考えて対応した店が勝ち残っていく。
百貨店（販売管理担当）	・依然として婦人衣料や食料品の売上が伸び悩んでいる。
百貨店（店舗政策担当）	・食品売上の現状では中元商戦も大きくは期待できない。衣料品も天候に左右されがちで大きな売上増は期待できない。
スーパー（店長）	・購入頻度の高い商品を中心に、いまだ価格競争が収まる気配がない。客もチラシを見比べながら来店している感が強く、客単価が上がらない状況が続いている。
スーパー（仕入担当）	・米国産輸入牛の問題、輸入オレンジ、小麦、大豆、油及び石油の高騰と、輸入に頼る原料の価格が大きく変動している。また、少雨も夏場へ向けての懸念材料である。
スーパー（統括）	・価値訴求等、高価な物に対する販売状況が悪く、客の買上点数及び単価は決して上がる傾向にない。
コンビニ（店長）	・コンビニの既存店の売上は前年割れが続く印象があったが、そのなかで非常に良い動きをしている商品もある。
衣料品専門店（営業担当）	・なかなか基調が良くならず、客の不況感を大分実感しつつある。
乗用車販売店（経営者）	・車両整備の方は順調に入っているが、販売の方は去年より2割ほど減少している。
乗用車販売店（営業担当）	・去年や今までの流れでは来月に期待できる客がいるのだが、今月は皆無である。
乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発表がなく、ボーナス商戦を期待することができない。
乗用車販売店（販売担当）	・今後2～3か月後も、依然として燃料が高止まり、人の確保が難しく、輸送量が減っていることが予想され、景気は決して良くならない。また、環境規制のために車両価格が上がっており、これ自体もユーザーに負担を掛けていることから、買い控えなどが予想される。また、予備車を一切持たないという状況は変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	・小さな車種への代替が目立つため販売台数は確保できるものの、ガソリンの高騰により客の財布のひもは固く、利益率は伸びない。
乗用車販売店（総務担当）	・ボーナス商戦に突入したものの、以前のような活気が見られない。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・季節商材の立ち上がりが非常に良く、今夏は暑くなるとの予測の下、しっかり季節商材の展開をしていくことにより昨年以上の売上が見込めるが、競合店が確実に増えるため、その分のマイナスを加味している。

その他専門店〔眼鏡〕 （店員）	・目玉になる期待商品が少なく、また、競合店の出店により厳しい状況が続く。
一般レストラン（経営者）	・ガソリンの代替燃料の影響でオイル等の値上げが相次ぎ、材料費が全体的に上がって仕入れを圧迫し始めている。
都市型ホテル（スタッフ）	・7～9月までの宴会場の入込状況は前年とほぼ同数の集客ができていないため変わらない。新規の宴会申込はあるが、料金が当社に合うものではなく苦慮している。動いているのは、金融機関の投信説明会や協会、団体の定例宴会である。レストランは女性の個人客を中心にそのまま進むと考えている。宿泊も企業の新規支店進出等でビジネス需要は下がらない。
タクシー（団体役員）	・契約顧客の経費削減がもう少し緩やかにならないと収益も上がらない。
通信会社（経営者）	・受注決定が直前になるケースが多いなか、案件がなくなるケースもあり、案件数は少し多くなっているものの、景気としては横ばいの実績が続いている。
通信会社（総務担当）	・大規模マンションへの入居による人通りの増加、各種商業施設のオープンが共に一段落し、夏場まで大きなイベントが開催されない予定である。
通信会社（営業担当）	・ケーブルテレビの販売方法や営業教育を強化しているが、予算を達成するのが精一杯な状況である。同業他社も同様の状況であり、有料チャンネルの商品自体が、し好品であることによりそれほど消費が良くなっていないのか、あるいは光通信やワンセグに負けているのか分析中で、当面急激な回復は見込めない。
通信会社（営業担当）	・デジタル対応テレビへの買い換え等に伴う視聴対策での問い合わせは増加傾向ではあるが、解約分を補って契約増加となるまでには至らず、通信事業の競争激化等を考慮すれば今後も厳しい。
パチンコ店（経営者）	・パチンコ台の規制があり、面白い機械がなくなるため状況は厳しい。
競馬場（職員）	・売上はわずかに増加傾向にあるが、1人当たりの購買単価は依然として前年度を下回っており勢いが無い。
その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・携帯用ゲーム機は好調を維持しているが、据置き用に比べて商品単価が廉価であるため、一般的には収益にはさほど寄与しない。しかし、新しいジャンルでのミリオンセラーが続出していることから、携帯用と据置き型機器への力の入れ方が重要になる。
その他サービス〔学習塾〕 （経営者）	・下げ止まった感はあるが、依然伸びを示すだけのデータはなく、横ばい状態である。
その他サービス〔学習塾〕 （経営者）	・3～5月の新入生が、昨年と同数ないし若干良い。
設計事務所（所長）	・決定が遅れていることも一因であるが、新しい物件の計画の数もかなり少なくなっており、先の状況が非常に不安である。
住宅販売会社（従業員）	・販売量がそれほど増えるとは思えないものの、傾向として都内の業者が土地分譲で購入する姿勢が見受けられる点でそれほど変わらない。
やや悪くなる	
一般小売店〔茶〕（経営者）	・駅ビル5階建てがオープンし、生活密着型駅ビルとして、食品、飲食、生活雑貨、市の連絡室、銀行など20店舗が入り、エスカレーターも新設したため、周辺商店街は多少の影響を受けている。
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・狭い市内に競合店が多過ぎるうえ、大型店はどこも同じような商品を同じような価格で売っているため、客は利用店を特化せず、気分に合わせて利用している。大型店がいくら頑張ってもオンリーワンになることはない。
百貨店（営業担当）	・単価の下落傾向に加え、売れ筋商品の発掘が難しい状況である。既に価格の見直しをすところも多く、今後夏に向けて厳しい状況が続く。
百貨店（販売促進担当）	・新規オープンした駅前大型ショッピングセンターの勢いが衰えない。また、約10路線のバス停が大型SCの横に新設されたバス停に移ったため、来客数が2割程落ち込んでいる。今後、周辺人口の更なる増加が見込まれるが、短期的にはこの状況をなんとか乗り切らなければ厳しい状況である。
コンビニ（経営者）	・あまりにも周りに競合店が増え過ぎ、良くなる要素が全く見えない。

		コンビニ（経営者）	・電子マネーが普及すれば売上が伸びることが予想されたものの、いまだに成果が見られない。この状況がしばらく続く可能性もあるため様子を見たい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ブライダルの予約状況の大反動が伸び悩んでおり、7、8、9月と前年比かなり厳しい状況である。
		旅行代理店（従業員）	・マーケットの動きが悪く、前年同期と比べて先行受注がなかなか伸びてこない。夏の繁忙期の観光マーケットをどれだけ取り込めるかを注視したい。
		タクシー運転手	・今タクシー業界で目を離せないのは運賃改定問題で、申請内容より大幅に縮小されたとしても改定は行われ、その時期は参院選以降になると思われる。改定後数か月は、景気はやや悪くなると思われる。
		設計事務所（経営者）	・行政の仕事が年々減っていき、先が見えない。この状況を打破するためには、行政の仕事を目的とするだけでなく、町場に生きる自社の設計をどうするか真剣に考えなければいけない。
		設計事務所（所長）	・6月20日から建築基準法が大幅に改定され、従来のやり方ではついていけない業者が多くなることが予想される。その上、仕事内容も非常に厳しいものを要求されることになれば、時間も掛かるなか、リスクも増加して、人件費ばかりが増える。さらに、単価が上がらないということであれば非常に悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークの住宅展示場をはじめ、各種イベントにおいて来客数が前年比20%減と大幅に落ち込んだため、その後の受注に影響が出る。
	悪くなる	商店街（代表者）	・約2か月先に食品スーパーがオープンするため、客の流れが非常に懸念される。今後の先行きは不透明だが、良くはならない。
		商店街（代表者）	・以前から商店街一般にみられる傾向であるが、やはり衰退している。特に当地域では大型ショッピングセンターがオープンした関係で客足が遠のいている。車で来た客は大駐車場へ入り、電車で来た客はショッピングセンターに直行するという、悪循環を繰り返している。格差のついた寂しい商店街になってしまうのが現実である。
企業 動向 関連	良くなる	その他サービス業 [ディスプレイ]（経営者）	・新規の問い合わせが増えている。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・アメリカの景気は下がらず、また国内向け出荷も現状より回復するという得意先の情報がある。
		輸送業（経営者）	・新機種発売に際した機種変更により、通常の倍近くの受注が取れたという取引先の話から期待している。
		金融業（審査担当）	・金利上昇をカバーする景気の良さがあり、引き続き資金調達ニーズは強含みで推移する。
		不動産業（総務担当）	・事務室スペースが満室状態になっていることもあり、賃貸条件の値上げ改定の交渉が思った以上にスムーズに進んでいる。
		税理士	・昨年に比べ売上等が若干増えている企業が多く、夏の賞与が期待できそうである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・個人製造業では仕事が回ってこないという状況は変わっていない。新しい技術を導入すると言っても、国内では非常に困難である。
出版・印刷・同関連産業（営業担当）		・印鑑、印刷の小売業をしているが、法人の需要が以前ほど伸びていない。半官半民の会社でさえ、1,000円未満の物でも競争見積ということを言っており、かなり厳しい状態である。	
化学工業（従業員）		・今後の傾向として、国内向けの製品は少し下降気味であるが、海外向けは若干好調の様相であることから、トータルで横ばいの生産予定である。	
一般機械器具製造業（経営者）		・秋口からは新しい受注が出てくるが、秋口まではこのまま変わらないという客先からの話が出ている。	
その他製造業[ゲーム]（経営者）		・特定のゲーム機メーカーのゲーム機及びそのメーカー自身が直接販売するゲームが多く売れており、サードパーティはあまりもつからない状況が続く。	
その他製造業[靴]（経営者）		・当社では、悪い状況から峠を越えて得意先も話が決まってきた状況が続いており、まあまあ良い状態である。	

	建設業（営業担当）	・土地の有効活用者や企業などの設備投資案件が増えてきている。また、外食産業他流通店舗などの出店希望が多く、不動産情報からの店舗拡大による設備投資案件が多くなってきている。	
	建設業（経理担当）	・ダンピング競争がまだまだ収まらず、適正価格での受注は望めない状況である。	
	金融業（審査担当）	・中国などの追い上げはあるものの、品質面での優位もあり、造船関連業者の受注は安定している。	
	不動産業（経営者）	・分譲マンションの購入、大学の都心回帰、転勤の減少等により、賃貸物件が減っている。	
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・見積依頼は増えているが、受注、延期又は中止の結果が出るまでの時間が長い。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客先の先行き不透明感が強く、また、同業他社との価格競争があり、不安定な状態が続く。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・先月同様、通信系投資案件の具現化に向けた検討が活性化してきている。今後、具体的な提案を実施に移していく案件が多くなり、好調な状況が続く。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・当地域で大型店の開店が続くため、零細の店の景気は悪くなる。	
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・受注量の確保はできているものの、依然として低価格での受注及び販売となり、利幅が少ない。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・今後も材料値上げは続く見込みであるが、競争が激しいため、売値に転嫁できる可能性は極めて低い。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・大手の取引先より、海外に拠点を置くことから1部門がなくなるかもしれないという説明を受け懸念している。	
	金属製品製造業（経営者）	・受注量は変わらないが、原材料費の値上がり分を売価に反映できないうえ、人材不足の今年は昇給もしなければならず、人件費、社会保険料等のコスト増により経営は厳しくなる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・このところ全般的に引き合いが減少しており、投資金額も低い金額が継続し始めているため、良くなる要素として見えてくるものがほとんどない。	
	金融業（支店長）	・これからの税金の引き上げ等を考えると、一般の個人客への相当な影響があり、また、各企業の資金の引き上げによって内情はかなり苦しくなる。また、住宅ローンを借りている若い世代も当然その影響を受け、ベースアップもそれほどないことを総合判断すると、今後の先行きは不安である。	
悪くなる	建設業（経営者）	・具体的な中小企業対策が実施されておらず、給与が上がっていない状況で、庶民の感覚からは景気が良いとは言えない。	
	輸送業（総務担当）	・得意先の出荷計画が予定より遅れている。また、4、5月は軽油価格が2週間ごとに値上げした結果、非常に厳しい価格になっている。今後も輸送量が伸びず、コストだけが増加傾向になる。	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・金融機関の正社員、契約社員、派遣社員の需要はまだまだ衰えない勢いがある。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人に関する問い合わせが増えていると同時に、これまで掲載実績がなかった新規の件数が増えている。
		職業安定所（所長）	・新規求人が前年同期比で増加傾向での推移が続いている一方、新規求職者は減少傾向で推移していることから、管内の雇用情勢は緩やかな改善傾向にある。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人数が非常に多く、以前と比べて内定も簡単に出ている。ソフト開発の仕事の需要は高く、とにかく人が欲しいようで初任給も高くなっている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・採用活動継続企業数及び採用人員数の伸びが、前年に比べて約15%上昇している。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	・燃料代の上昇をコストに反映できないため非常に厳しく、また、国内の製造業では、国内は打つ手がなく、中国やベトナムへ拠点を移動するという中小企業の経営者の話がある。	
	人材派遣会社（支店長）	・派遣登録者の確保が課題であり、登録会を開催しても以前より人の集まりが悪く、求人数が減っている。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・求職者の変動はあまり変わらないものの、求人数の増える傾向もここで一段落した感じがある。依然として派遣求人が多く、正社員ではなく派遣でまかなっているということが、景気があまり進展せず、普通並みであることを示している。	

	求人情報誌製作会社 (編集者)	・新卒採用面では大手企業の健闘が目立つが、中堅中小企業の採用予算は増えていないことから、来年以降に期待しているものの、3か月先は現状のままである。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・公募による採用がうまく進まない企業に、待遇改善や雇用改善による離職防止等の動きが見られ、公募以外の人材手法に切り替えるケースが出ている。
	職業安定所(職員)	・新規求人数の減少が続いている。特に一般求人の減少が続いており、パート求人の割合が上昇している。非正規社員から正規社員へ移行する傾向は引き続き見られない。ただし、一部の介護関連事業所では雇い入れができないことからパート社員を正社員にしている事業所もあり、業種間に差がある。
	民間職業紹介機関(職員)	・新卒採用が一段落すると共にキャリア採用へ舵を切る企業は増えると想定されるが、市場では既に人材不足が発生しており、求職者数の大幅な伸びはあまり期待できないため景気は変わらない。
	学校[短期大学](就職担当)	・大企業と中小企業の格差は依然として存在し、求人票だけでなく、給与、ボーナスにおいてもその傾向が見られる。景気の良い企業は大手の一部であり、全体的にはまだまだ景気は良くない。
やや悪くなる	職業安定所(職員)	・主力産業である自動車製造業や電気機械製造業において生産調整が行われており、雇用調整も行われる予定である。大量離職者の発生や、下請、関連会社等にも影響が懸念される。
悪くなる	-	-