

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（企画担当）	・沿線における住宅のしゅん工が目立ち、新規客が見込めるため上向きになっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・8月は夏休みの会社があり売上が落ち込むが、9月に入ると期末になり、新型車発表を控えているので市場が活発になる。
		住関連専門店（統括）	・新築需要の買い増し、買い換え等が増え、販売量の動きが伸びてくる。
		高級レストラン（支配人）	・来客数が徐々に増加し、客単価も上昇する。同窓会等、法人ではなく個人での来店が多くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・個人のレストラン利用は順調に伸び、企業の少人数の接待も落ち込まない。宿泊利用は周辺への新規企業進出や、コンサート等での個人利用がある。婚礼受注はなかなか進まないが、効率良く高単価で法人宴会を取り込むことで目標は達成できる。
		旅行代理店（従業員）	・秋の旅行シーズンになるので、見積依頼、受注等が増えてくる。
		旅行代理店（従業員）	・現在行っている団体旅行の見積はほとんど2～3か月先の分であり、受注件数が増えている。今年に入ってやっと予約ペースで前年を超える。
		通信会社（営業担当）	・マンションブームの中、放送通信設備は最初からあって当たり前という世界になってきており、新築分譲へのサービス提供は今後も増える。
		通信会社（営業担当）	・デジタル化に伴いテレビの買い換えが進んでいるため、多チャンネルの販売は工夫次第で回復する。
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・問い合わせ等は多く、秋口にかけての集客に期待が持てる。	
	設計事務所（所長）	・現在取組んでいる計画が具体化されるため良くなる。	
	住宅販売会社（従業員）	・大型ショッピングセンター内にあるため、夏休み期間中はターゲットとなる30代の来客数の増加が販売量増大につながる。住宅ローン金利が上がり基調だったが、8月には下がること予想されていることも好材料となる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街はかなり人通りが多く人気があるのだが、最近は通行量が若干減ってきている。商店街全体でも売上がスローダウンしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・工事と設備投資等の話は来るようになったが、家電製品の売上についてはテレビ等買い控えをしており、客は今後どのように値段が崩れるか気にしており、全体的に難しい状況である。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・マンションは戸数が増え入居者が増えているが、その返済で家具を買う余力はなく、売れない状態は続く。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・上質品と値ごろ品との売行きがはっきりしているが今後も購買意欲は強く、前年並みは確保出来る。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・客単価は低く、高額商品の売行きが良くないため回復の兆しが見られず、厳しい状況が続く。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・自動給茶機を複数導入するなど、景気の良さを感じる会社はあるが、総体的に茶に対する会社側の経費削減については、今後もあまり変わらない。
		百貨店（総務担当）	・景況はあまり変化がないが、ガソリンの高値が続き、中国製品の安全性が深刻化すると影響が出る。
百貨店（総務担当）		・個人差はあるものの、好転材料は見当たらない。	
百貨店（営業担当）		・個人消費に大きな変化が見られず、来客数が前年を下回ったまま回復しない。原油の高騰、中国問題による安全への不信、天候不順など不安要因が多いなか、秋商材の立ち上げを早め、新鮮さを出すことにより購買動機を喚起して売上の確保を図るが、大きな変化は期待できない。	
百貨店（販売促進担当）		・8月も引き続き地域顧客ニーズにあった施策を打ち出す予定で、秋物の訴求も含めて9月以降の商売の基礎固めをしており売上確保が見込める。	
百貨店（店長）	・今秋冬のファッショントレンドに大きな変化がなく、購買意欲を刺激する要素が弱い。		
百貨店（業務担当）	・梅雨がなかなか明けなかった分、8月に売上が上がるとは言えない一方で、購買意欲につながるようなことも見当たらず、景気はあまり変わらない。		

百貨店（販売管理担当）	・ボーナス上昇傾向等の報道はあるものの消費の先行きは決して楽観できるものではなく、競合店対策も依然として大きな手が打てない。	
百貨店（店舗政策担当）	・ある要因があって一時的に売上が回復しても、その反動があり、トータルで見るとあまり変わらない。	
スーパー（経営者）	・良くない状態が続いているが、今後も変わらない。月によって多少良くなったり悪くなったりを繰り返すが、競合が激しくなっているので、今までのような売上を確保するのは難しい。	
コンビニ（商品開発担当）	・販売動向等が上向く外的要因が出てくる見込みがない。	
衣料品専門店（店長）	・残暑が厳しく、秋の気配が見受けられないようだ、来客数の伸びが見込まれず現状と変わらない。	
家電量販店（経営者）	・テレビはこれからも引き続き前年実績を上回り、パソコンも少しずつ法人需要が見込まれるが、いずれも販売台数は期待できても単価は下がる傾向にあり、全体を大きく引っ張るほどではない。	
乗用車販売店（営業担当）	・来客数が減り、既納客からの台替えもほとんどなく、5年以上は乗るというユーザーが増加する。	
乗用車販売店（渉外担当）	・ガソリン価格の不安定材料は当面落ち着く気配はないが、後半からの低燃費新商品投入により前年を若干上回る販売量で推移する。	
乗用車販売店（販売担当）	・燃料が高値安定しており、環境規制によってトラックの車両代が上がっている。一方運賃は上がらないのでドライバーの確保は出来ない状態である。業界全体で改善への取組や合理化を図らなければ当分この業界は好転しない。	
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・数字の動向が天候に左右されやすく、梅雨明け後の天候次第で数字は変わってくるが、販促をやらなければマイナスになってしまう状況は変わらない。	
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・住民税の増加が影響しているのか、本当に必要なもの以外は買い控え、節約する傾向にある。	
一般レストラン（経営者）	・一部の富裕層対象の商売がほとんどで、一般層向けの営業は先細る。	
一般レストラン（店長）	・ボーナスが出終わっても販売量、単価、来客数共に伸びず、2～3か月後も大変厳しい。	
都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の予約状況の伸びが悪い。	
タクシー運転手	・増税の話が客の口から良く出ており、買い物が増えたりタクシーにもあまり乗らなくなるので変わらない。	
タクシー運転手	・8月以降はガソリン等燃料の値上げや秋に行われるタクシー運賃改定の結果で一時期落ち込み、その後安定して良くなる。	
タクシー（団体役員）	・繁華街での客の出が悪く、流していても実車になるまで時間が掛かり、2～3か月後も現在と変わらない。	
通信会社（営業担当）	・ボーナスキャンペーンの終了にともない新規契約数は減少する。	
通信会社（営業担当）	・営業面で種々対策を練り加入獲得の努力をしているが、解約は増加傾向で歯止めが掛からない。	
競馬場（職員）	・客の購入単価の前年比が、依然として低下しているが、総売上では前年比で微増している。地方の発売所でも、前年を下回る売上の地区が減少しており、景気の悪化に歯止めが掛かる。	
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用においては良い状態がそのまま持続する。業務用についても10月にゲーム機のショーがあるため、これが追い風になって右肩上がりが続いていく。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数はずっと横ばいの状態である。	
設計事務所（所長）	・上昇気流であったが動きが非常に悪く、契約物件が少なくなると同時に公共物件もほとんど発注されてしまったので、これからはしばらく厳しい状況が続く。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・販売量は落ち込んできているが、さらに落ち込むことはなく、少し悪いまま継続していく。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・3か月後に食品スーパーが100キロ圏内にできるため、食品関連が悪くなる。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	・人の出は通常と変わらないが、買い物という点はシビアになっており、そのため売上がダウンする。	
一般小売店〔家電〕（経営者）	・異常に来客数が少なく、催事をしないと客が来ない状態が続く。	

	一般小売店 [米穀] (経営者)	・物を売る商売はチャンネルが増えすぎて小さな店にとっては厳しくなる。
	百貨店 (管理担当)	・購買動機を引き出すような景気情勢ではなく、原油価格の高騰が報道されており、客は消費を控える動向である。
	百貨店 (売場主任)	・晴れの日が少ないという予測で夏物が思うように伸びず、婦人紳士等での単価アップは見られるものの、全体の来客数は減少する。
	百貨店 (総務担当)	・参議院選挙結果に基づく政局不安や中越沖地震に見られる大手メーカーの操業停止及び原子力発電所への懸念材料等によるマイナス影響が大きい。
	百貨店 (広報担当)	・駅ビルやインターネット販売に客が移行し、百貨店ならではの商材が少なくなっているため、ヤングキャリア層向けの婦人服の動きが止まっており、この層の売上減が全体を引き下げる大きな要因となる。
	百貨店 (営業担当)	・気候や現在の売行きを考えると、今後数か月は伸びる要素がない。
	百貨店 (販売促進担当)	・昨年オープンした大型ショッピングセンターの影響がまだ衰えず、今後もオープン以前の状況に戻る見通しはない。
	スーパー (店長)	・天候不順により夏場の消費動向が予測出来ず、またガソリン等の値上げの影響により、食品に対する消費支出が落ちる。
	スーパー (仕入担当)	・日本が加工品の大半を輸入している中国商品に対する消費者の不信感や、国産原料の高騰により消費自体が冷え込む。
	スーパー (統括)	・客の1回の買上金額、あるいはトータルの平均単価を見ると上昇傾向になく、売上自体も前年に届かない傾向がここ2~3か月続いており、今後もやや悪くなっていく。
	コンビニ (エリア担当)	・特に大きな催事や商品が出てくる予定はなく、また上期末の競合の集中出店が予想され、影響がある。
	衣料品専門店 (経営者)	・中越沖地震のショックと、参議院選挙の異常な盛り上がりで、年金問題や収入格差等今までの不満が一気に出ているので、安定するまでしばらく掛かる。
	衣料品専門店 (経営者)	・夏物衣料が悪く、秋物衣料を早めに導入する予定ではあるがあまり期待できない。
	衣料品専門店 (経営者)	・本格的な夏前にセールに入り粗利益が苦戦し、晩夏、初秋の8~9月商戦は残暑が読めず仕入れが消極的であり、売上ダウンを懸念する。
	衣料品専門店 (次長)	・物流経費や原材料の上昇が確実視され、売価設定を変えていかざるを得ないことから、販売量の減少は避けられない。
	家電量販店 (店長)	・特需ヒット商品がなく、今後は全体的に家電単価が減少する。
	都市型ホテル (経営者)	・市内にハウスウェディング施設がこれから3か月以内に相次いでオープンすることになっているため、婚礼の取り込み状況が非常に悪くなり、3か月後はやや悪くなる。
	旅行代理店 (従業員)	・この先の海外渡航ニーズの減少が懸念される。
	通信会社 (管理担当)	・販売量の下降トレンドを抑制する要素がない。消費税引き上げの懸念から趣味性の高い当業界の伸びは期待できない。
	悪くなる	
	商店街 (代表者)	・和の文化を好む客は多いものの、高齢化が進み着物に手を出す客が減っている。売手も買手も高齢化していることが難点で、よほどのことがない限り呉服商売は厳しい。
	一般小売店 [食料雑貨] (経営者)	・一般所得が上がらないため、フリーターを正社員として雇用できるほど中小零細企業の成績が良くなる兆しが見えない。
	コンビニ (経営者)	・大型店の集中出店を始め、経営環境が悪化している。特にパート、アルバイトの確保が困難であり、必然的に時間給のアップを余儀なくされ営業継続が非常に難しくなっており、収益の悪化が進む。
	設計事務所 (経営者)	・行政の仕事は現在90%が耐震診断、耐震補強という業務に傾いている。意匠の仕事に携わる事務所には依頼が来ないので先がまったく見えない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	・法人は注文を取れないこともあるが、見積依頼の数が増え、店頭では個人需要が多く、実印、認印の注文が増える。
	金属製品製造業 (経営者)	・これまで止まっていた物件の見積が動き出し、原料の高騰により利益には結び付かないものの、成約には結び付く。
	金融業 (審査担当)	・企業、個人共に長期金利は今後も上昇すると予想しており、当面借入れを長期固定化するニーズは高まる。
	金融業 (審査担当)	・取引先企業では設備投資熱が高まっており、工場用地を探している取引先が増加する。

変わらない	化学工業（従業員）	・原材料は値上がり傾向にあるが、販売数量及び生産数量は現状を維持する。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・現在量産で忙しい仕事が、秋口になってどうなるか分からず、利益率は確保できるがあまり良くない状態が続く。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注は相変わらず同じ状態が続く。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・先の物件が決まりつつあるが、引き合いの件数多くはない。価格競争が激しく商売をしても利益が出ない状況となり、景気の勢いはない。	
	輸送業（財務・経理担当）	・新規案件等があるが、すぐ売上に結び付いていかない。	
	不動産業（経営者）	・全般的に中小企業の業績は伸びず、格差が拡大する。	
	不動産業（総務担当）	・高水準の入居率は当面維持できる一方、ハイスペックの大型新築ビルの供給も多く、競争力を維持するために相応の設備投資が必要となる。	
	広告代理店（従業員）	・入札が多く、昨年と同じ仕事を受注したとしても、利益率が落ちる。	
やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・材料高が生産計画を慎重にさせており、来月以降の注文、引き合いは同業も同じく、少なくなる。	
	建設業（経理担当）	・工事の案件がこの先少なく厳しい。公共工事は小額な工事まで一般競争になりつつあり、受注の機会は増加するとともに、競争相手も増加し、適正価格での受注機会が減少していく。	
	輸送業（総務担当）	・燃料価格が上がる一方で、荷主と運賃交渉の話すらできない状態、運賃に転嫁できない。	
	金融業（支店長）	・金利上昇の影響があり事業者の経営が苦しくなっている。税金等の実質収入が減り、倒産件数、個人の破たんが増えていく。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・顧客先工場等の稼働率が落ちてきており、先行きの不透明感が強い。	
悪くなる	食料品製造業（経営者）	・公共料金、税金の負担増により、買い控えの傾向が出る。	
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・お盆明け以降の9～10月は、年間を通して一番動く時期であり、それをねらって圧倒的に募集が出る。特に今年は非常に集まりが悪く再募集を出す必要があり、9～10月は相当の増大が見込める。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・飲食、サービス業の求人の動きが鈍化する7月と比べ、夏季休暇明けの動きは活発になる。秋採用に向けた中途採用の動きや、年末繁忙期に向けた計画的な飲食、サービス業の採用の動き等が顕在化する。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・今秋からの新規事業立ち上げや社内での新たなシステム導入等により、人員増を予定している企業が幾つかある。事業内容を再編して効率を上げる一方、新たな取組に着手する動きが見受けられる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・下半期に入り人件費の予算が決定し求人が増える可能性はあるが、動きは落ち着く。
人材派遣会社（支店長）		・企業からの派遣ニーズがあっても条件に合う人材が不足しており、派遣の売上は大きく変わる見通しはない。	
職業安定所（職員）		・事業者の倒産で求職者数が増える状況が続く。	
民間職業紹介機関（職員）		・企業の採用計画を聞いている限り、今年いっぱい、減速に向かう要因は見当たらない。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・採用数を減らす企業が増える。	
	職業安定所（所長）	・新規求人の減少傾向は今後とも続くが、福祉、医療関係の求人は引き続き増加する。	
	職業安定所（職員）	・大手企業の雇用調整が続いており、下請、関連企業にも影響が出始めている。また別企業においても大幅な人員削減が計画されている。	
悪くなる	-	-	