

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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・猛暑の影響でエアコンが売れている。換気や、酸素チャージなど高機能商品の動きが活発である。オリンピック需要でDVDレコーダー、薄型テレビも好調に推移している。反面、PC関連商品の動きは鈍い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・マスコミ等では海外旅行が増加していると言われているが、不景気を反映してか、近隣からの来客数が多くなっており、販売量も増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏の旅行申込が好調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候にも恵まれたことで、前年比で来客数が180%の大幅増となっている。
やや良く なっている		一般小売店〔CD〕（営業担当）	お客様の様子	・商品によっては、まとめ買いをする客が増加している。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・暑さが本格化し、屋上ピヤガーデンの来客数、売上とも前年比220%程度と好調である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・気温が高く、クリアランスは予想以上に好スタートを切っている。来客数は前年比107%と増加傾向にあるが、後半に入り夏物商材がタイトになり、若干失速さみである。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・7月は空梅雨で、夏物が売れている。前月及び例年と比較しても、若干良くなっている。暑すぎて日中の客が少なくなっているマイナス面もあるが、総じて良くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・7月は梅雨が早く明け、昨年の長雨、冷夏と違い猛暑が続いており、夏物、特に飲料、果物、冷麺、揚げ物が130～150%の伸びで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・例年、この時期は来客数が増加するが、今年は暑く、例年以上の数であり、売上が良くなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・猛暑のためか、客が涼しい店内に立ち寄り、アイスクリームや冷たいドリンクが良く売れている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・7月は暑く少雨のため、夏物衣料が好調である。在庫の回転もよく、早い段階で昨年実績をクリアしている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・7月は薄型テレビやDVDレコーダーなどが売れて、ビジュアル関係は前年比130～140%と非常に好調に推移している。暑いためにエアコンの動きも非常に良く、前年比170～180%で推移している。
		住関連専門店（統括）	来客数の動き	・マンションなどの購入による需要目的で、来客数が増加している。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	お客様の様子	・今年の夏は暑いので、貨物車の動きが活発になっている。ガソリンスタンドでは、夏休み前の点検が忙しく、飲料水関係の輸送も忙しそうである。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・4月の来客数は697名だったが、7月は744名となっており、売上も67万円上回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響で、ランチの来客数は伸び悩んでいるが、夜8時以降の食事客が増加している。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人の海外旅行の受注が堅調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・7月はサラリーマンのボーナス支給月なので、21時ごろから少しずつだが客がタクシー乗り場に並ぶようになってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1万1千台ある個人タクシー組合員のタクシーの中に、クレジットカード等が使える端末機所持の車が3分の1ほどあるが、最近カード使用の客が大分増加しており、時には2万円を越す利用者もある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・オリンピック前のデジタル放送視聴のため、専用チューナーの引き合いが堅調である。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・客単価が若干上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は売出をしても販売にまでつながらなかったが、ここにきて、売出に人が来ており、販売量も増加している。

変わらない

商店街（代表者）	単価の動き	・大手の衣料品販売店が低価格の浴衣を売っている影響だと思うが、単価の低い商品の売行きが鈍く、単価の高い商品が動いている。 ・7月は猛暑続きで、客足が少ない。安い商品しか売れず、売上も減少している。
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・昨年は6月から展開していた夏物クリアランスセールを、今年は7月からにしたため、単純に月別で見ると前年をクリアしているが、メーカーが在庫を持たず、値下げ品がすぐに底を突いてしまうため、セール同日対比で見ると前年割れとなっている。顧客は少ない在庫から商品を得ようとするため、セール売上の初日集中型が更に顕著になっている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・クリアランスセールは好調に推移するものの、短期に集中し、その後の来客数、販売量はともに低調である。トータルで見ると前年並みの推移に落ち着いている。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールは好調に推移するものの、短期に集中し、その後の来客数、販売量はともに低調である。トータルで見ると前年並みの推移に落ち着いている。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・月初からの猛暑の影響で、サングラス、日傘などの猛暑対応アイテムはかなり伸びているが、全体を押し上げるだけの売上にはなっておらず、逆に婦人、紳士衣料品は苦戦している。中元も単価は下げ止まっているが、申込件数は減少しているため、前年比でマイナスとなっている。
百貨店（統括）	お客様の様子	・前半のクリアランスは好スタートを切っているが、中盤の猛暑で来客数が激減し、終盤まで継続している。前年に売上の良かったアパレル、初秋ものが全く振るわず、売上は中盤から失速している。前半クリアランスのプラス分を帳消しにした格好となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今年は猛暑となり、夏物商戦の条件としては大変良いが、帽子やパラソル等の一部の盛夏アイテムは伸びているものの、主力の婦人服で96%、服飾で94%と、全体として増加していない。
スーパー（店長）	単価の動き	・競合店オープン後、一時的に来客数が減少したが、前年並みの来客数は確保できるようになっている。しかし、競合店の価格強化政策により、客の動きが非常に流動的になり、目玉商品を目的に来店する率が上昇している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑のおかげで、飲料水、麺類等の売上が伸び、前年度並みの売上は確保できているが、天候の変化により、一気に反動が起こる可能性はある。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月は天候の影響が大きくみられ、来客数が110%、中元の販売量は100%、うな重の予約が200%と、前年比で伸びている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・大変な暑さで、衣料品全体にはプラスに作用しているものの、単価が低めで、客の買物態度も慎重である。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・当社の7月新車販売は、予算達成率が見込みで88%、対前年同月比は12.2%伸長の見込みだが、月初に新型高級車のモデルチェンジがあっただけに、ボーナス需要期としては不満足な結果に終わっている。サービス売上については、予算達成率が見込みで94.3%と前年比1%増であったが、売上単価の低下が気になる。
自動車備品販売店（経理担当）	単価の動き	・客単価競争が激しい。ディーラーからの攻勢や、通販、直販の影響があり、売上の伸び悩みが続いている。
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	来客数の動き	・猛暑の影響か、来客数が前年比2割程度減少している。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・連日の暑さにより、サングラスを中心とした夏物商品が好調であるが、中盤以降は暑さのためか、来客数が伸びてこない。
一般レストラン（店長）	お客様の様子	・ボーナス時期で良くなるかと思っていたが、客は貯蓄に回ってしまったのか、飲食に金が回っていない。普段と変わらず、軽く飲んで帰る客が非常に多い。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・新規顧客獲得のためにプライダルフェアを実施したが、来客数は増えず、秋の婚約予約もそれほど伸びていない。レストランを中心に、昼の時間帯の女性客は増加しているものの、客単価の高い夜の接待は減少している。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・個人旅行に関しては、前年に近い数字が出ているが、団体に動きがなく、あったとしても宿泊を伴わない日帰り旅行である。団体旅行が動かないと、景気が回復しているとは言えない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・7月はボーナス支給月で、例年忙しい時期であるが、今年は暑くて人が外に出ておらず、今一である。	
タクシー運転手	来客数の動き	・7月は思ったより暑い日が多く、日中は比較的多くの客がタクシーを利用している。ただし、夜の距離が伸びておらず、一定の時間を過ぎると客足が遠のいている。全体的には多少の伸びはあるが、大きくは変わっていない。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・テレビのデジタルサービス加入営業では、4月以降好調を継続している。	
通信会社(営業担当)	単価の動き	・7月は新機種が投入されており、従来機種の廉価商材で、新規契約が増加している。新機種については、機種変更で数を伸ばしている。	
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、多少陰りがみえるものの、依然として好調である。景品を取るゲーム、メダルで遊ぶゲームが人気を博している状況は変わらない。一方、家庭用のゲームは、夏休み商戦を迎えてもあまり売れず、ぱっとしない傾向が続いている。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・計画物件は多少増加しており、仕事は忙しいが、決定までに相変わらず時間がかかっているため、資金的に厳しい。	
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・低額物件も高額物件も、住宅販売数は相変わらず低迷しており、当地区の新築分譲住宅販売には勢いが感じられない。住宅の完成後3~6か月間売れずに残っている物件も多いが、価格を下げれば利益が減少するので、売れても会社は赤字状態である。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量の動きをみると、新聞、雑誌やテレビで言われているほどの景気回復感に客はなく、建て替えは厳しい状況である。しかし、20代、30代の若い一次取得層が積極的に建て売りや土地購入をしており、全体的には変わらない。	
やや悪くなっている	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・猛暑で、エアコンの販売台数は増加しているが、単価が低下しているため、売上は前年同期よりも減少している。全体的に商品は売れているが、周りとの競争もあるので、安くしないといけない状況にある。
	一般小売店[文房具](経営者)	来客数の動き	・酷暑のため、来客数が少ない。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・6月末以降、猛暑のために昼間に客が来ない。来店しても、購買意欲が低下しており、朝夕でどうにか商売をしている。
	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・この7月は例年にならぬ暑さのため、ごく軽装のTシャツや短パンで間に合うよう、来客数が増加した割には客単価が上がらず、全体としては売上、利益ともにマイナスである。
	乗用車販売店(副店長)	販売量の動き	・比較的低価格のミニバンが売れていたが、最近ではミニバンの販売量も減少している。
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・7月は暑すぎて、客足がかなり鈍っている。飲食業界では2、8月が良くないが、今年は7月も良くない。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・7月は暑かったせいか、来客数が通常よりも減少している。
	都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・5、6月は前年比3~5%アップで、売上を伸ばすことができたが、7月は前年を3%ほど下回っている。
	ゴルフ練習場(従業員)	来客数の動き	・暑いため、例年この時期は来客数が落ち込むが、今年は更に悪い。他のレジャーに出かけているか、暑すぎて外出を控えていると思われる。

		設計事務所（所長）	お客様の様子	・ミニマンション用地の売り物件が少なく、値段も上がってきているので、用地取得が難しくなっている分、仕事量が減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・夏休みに入ったものの、酷暑のため、人の出が悪くなっている。下町の商店街は閑散としており、売上は減少している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・7月はボーナス支給月であり、期待していたが、来客数、販売量が少なく、単価の低い商品しか売れていない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・依然として解約数が増加傾向にあり、月間トータルで微増にしかならない。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業者は、表情も明るくなってきており、周りの状況は、3か月前よりもかなり良くなっている。
	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	・現状ではまだ売上増には結び付いていないが、新規受注が大分増加しており、今後は良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月比の売上が110%となっており、やや良くなってきている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当社ホームページの掲載事項の改善や広告掲載が、ホームページを通じた受注につながっている。少しずつではあるが、昨年より受注量が増加し、良くなっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・ここ半年ほどの取引先の様子から、利益率は厳しいものの、売上は増加しており、状況としては上向き傾向となっている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・不況業種のテナントからは賃料の値下げ要望も出ているが、入居希望のテナント情報が活発に入ってきており、空室率に改善傾向がみられる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・得意先の言葉に異常反応して、ダンピングが多く行われている。利益以前に、受注がままならない状態が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量、売上ともに前年を上回っているが、急ぎの仕事が多く、残業も多くなっている上、単価は低下しているため、利益は横ばいである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しているが、材料単価が上昇している分、利益は少ない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・既存の得意先に対しては、受注価格を下げているので、仕事が出てきても回復には至らないが、新規客の仕事は価格も高く、受注量も増加しつつある。
輸送業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・この夏は猛暑で、清涼飲料水等の入荷が活発ではあるが、運賃が下落して燃料費が高騰している関係から、運送業者は苦戦を強いられている。	
輸送業（財務・経理担当）		受注量や販売量の動き	・例年であれば、お盆前に受注が増加するが、今年は思ったより増えない。	
金融業（審査担当）		取引先の様子	・不採算部門からの撤退に伴い、リストラを断行する予定の企業があり、業況が本格的に回復しているとは言えない。	
不動産業（経営者）		競争相手の様子	・固定資産税が高すぎて、土地の価格と合わない状態が続いている。最終的に売買できない場合は物納ということで、土地の売買が出てもだれの手にもかからず国がとってしまうので、流通しない。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・法人だけではなく、個人が中元商品を買わなくなり、暑さによる在庫の傷みで廃棄商品が出てきている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・金属加工品を始め、部品類の仕入単価がじわじわと上昇しているが、建築市場では安値受注競争が行われているので、とても販売価格に転嫁できる状況にない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月の予算申請時期に合わせて、今年度分の発注が行われるはずの時期であるが、執行予定だった案件が棚上げになるなど、予定が先送りになり、受注量が減少している。	
	悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料の値上がりが起こっていて、品物の動きが一層悪くなっている。
雇用関連	良くなっている			

やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・売上が30%増加した企業から、正社員や契約社員の求人が20数名あったほか、企業からの派遣や紹介予定派遣の求人が順調である。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・中高年の求人は多くないが、若年層の求人が3月と比べて大分増加している。
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・半導体メーカー及び自動車メーカーで採用が増加傾向にある。
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒学生の内定獲得率が高まっている。また、帰国子女の新卒秋採用、第二新卒採用に多少動きがあり、これから採用を開始する企業が出始めている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が前年同月比7.6%減少している。以前は、新規求職申込者で自己都合離職者のうち30歳代、40歳代の割合が比較的多かったが、この割合も減少している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・雇用形態や条件面では厳しさが続いているものの、第二新卒クラスの若年層、即戦力の20代後半から30代の求人が増加しており、不足する人材を補充している。
	学校〔短期大学〕（総務担当）	採用者数の動き	・採用人数の多い求人票が、企業から提出されるようになってきている。9月採用や中途採用なども散見される。
変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数全体は変わっていないが、卸、小売、飲食業では減少しており、製造業では多少増加しているなど、業種間でばらつきがある。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比で求人数は増加に転じているが、過年度の求人実績企業がほとんどで、新規企業がない。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・この時期、例年ならば大量に採用するはずの飲食店や夏季限定の募集が、少ない傾向にある。