

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	百貨店（店次長）	・3か月前よりも単価、客数、販売量が増加し、会社全体が伸びている。
		スーパー（統括）	・新卒採用を通じて、世の中全体の景気が大変良くなっていることを実感している。
		家電量販店（営業統括）	・選択消費が更に進み、客にとって、高くても欲しい商品と、徹底的に低価格にこだわる商品とに二極化してきている。今後も富裕層を中心に高機能、高単価商品の販売数が伸びてゆく。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・近隣では新たに開店する店が増え、空き店舗が埋まってきている。
		商店街（代表者）	・天候悪化にもかかわらず、客の出足は気温の上昇とともに順調である。クレジットカードの売上と併せて、良い状態が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月も非常に良い状態であり、2～3か月後ももう少し上向く。
		百貨店（広報担当）	・7月1日から夏のクリアランスがスタートするが、6月までに夏物商戦が本格化していないため、客の期待が高まっている。6月末から本格的な日ざしが戻っており、7、8月の夏物実需が期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・セールをやめて、戦略ターゲットを重視した商売を地道に続けており、結果が出るのに時間は掛かっているものの、業績向上の兆しは見え始めている。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として、来客数は増加傾向にあり、住宅の建て替えが進んでいるため商圏の世帯数も増加中である。
		百貨店（店長）	・各企業の好業績に支えられ、雇用が拡大し、賃金やボーナス等が上昇することによって、消費マインドが活発化し購買意欲が高まる。しかし、消費行動が価格水準に応じて二極化する傾向にあり、小売業態でも企業間、店舗間の売上格差は拡大する。
		家電量販店（経営者）	・エアコンのピークが7月にずれ込むとともに、サッカーワールドカップに伴うテレビ需要増大の影響により不振だったパソコン関連に、反動増が期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・平成15年にディーゼル規制が実施された際に、台替えが出来ない車につけた特殊なフィルターが使用期限に達するため、台替えが相当増えていき、全体的には業界の景気は良くなる。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・先月に引き続き今月も売上はあまり良くないが、4、5月と比べると、そこで少し買い控えがあった反動で、今後は上向いてくる。
		通信会社（企画担当）	・放送のデジタル化が周知されてきており、デジタルテレビの普及が好調である。
		通信会社（総務担当）	・新規マンションへの入居、新規施設の開業等によってもたされたにぎわいはしばらく続く。
		観光名所（職員）	・6月中旬から下旬にかけて来客数が15%増となり、やや上向き傾向にある。
		ゴルフ練習場（従業員）	・ゴルフ人口が増加しており、今後、来客数は増え、売上も増加していく。ただし、大きな右肩上がりではなく、緩やかな上昇となる。
		ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約状況はほぼ満杯である。
		設計事務所（所長）	・近ごろは土地を求める情報が多くなってきており、今後ある程度の仕事量が期待できる。
		設計事務所（所長）	・このまま計画の情報が増え続ければ、多少なりとも契約につながっていくのではないかと。
住宅販売会社（経営者）	・住宅を買う決断ができない人たちもいずれは買うだろうということと、現状ではどの業者も分譲用の土地確保が十分にできていないことから、品薄感が生じ、今後はある程度売れていく。業者の物件を業者が買っているような状況で、価格も当然ながら上昇しており、品薄感が思わぬ波及効果を生む。		
住宅販売会社（従業員）	・3か月後は、秋に向けての入居者等の契約が増えてくる。		
変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・税金や年金などを心配している中高年客がみられるが、彼らの購買意欲は強いいため、今後についてはそれほど心配をしていない。	

一般小売店 [C D] (営業担当)	・ 一時の落ち込みからは回復基調にあるが、売上全般では現状維持が続く。
一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	・ 昨年のクリスマス以降、引き続きギフト需要については単価が2割程度上昇しているが、一般品、身の回りの商品については単価が1割ほど低下している。イベントの打ち出しを厳しくし、天候に見合う商品を出していけば、業績向上が見込める可能性はあるとはいえ、一般品の落ち込みが非常に厳しいため、前年の水準を維持するのがやっとである。
百貨店 (売場主任)	・ 天候のせいもあるかもしれないが、ここに来て停滞している。3か月後、夏場を過ぎて秋口に入ってからでも上昇する気配は今のところ見えない。
百貨店 (総務担当)	・ 購買態度は依然として慎重さを増してきている。
百貨店 (営業担当)	・ 雨の日が例年に比べて多く、婦人服、服飾雑貨、紳士服、子供服等のファッション関連が軒並み低迷している。しかし、食品等の中元商材は善戦しており、景気の動向は一進一退である。
百貨店 (営業担当)	・ 消費者の動向は、消費対象に変化があるとはいえ、消費する金額そのものは大きく変化しない。この数か月はアパレル商材の動きは天候により大きく左右されているが、今後天候不順が続いた場合、婦人アパレルでは秋物の立ち上がりは早まり、夏物セールスの動きが芳しくなくなる。ただし、食料品については飛躍的ではないものの堅調に売上を伸ばしており、この動きはしばらくの間は続く。
百貨店 (業務担当)	・ 客の商品を見る目は厳しくなっており、安ければ買うといった感じは昔ほどは無く、今のまま、悪くもならないが変わりもしない。なお、今年は7月1、2日にお中元のピークとクリアランス、夏物の値下げが同時に来る。タバコの値上げ等、周りの環境の変化が百貨店の売上に影響を及ぼすのが、まだ不透明なところもある。
百貨店 (営業企画担当)	・ ギフトは単価と件数が上昇しているが、天候要因を差し引いても一般需要が苦戦しており、財布のひもは緩んでいない。
スーパー (総務担当)	・ 原油高、高齢者の医療費負担の増加などが影響し、消費が伸びない。当店は高齢者が主な客層であるため、現状維持が精一杯である。
スーパー (統括)	・ 客の買上数量、買上単価、買上金額は決して伸びていない。平均単価についても現状景気が上向きという傾向ではない。
コンビニ (経営者)	・ 駅前再開発によって、同時期に100mぐらい離れた所に店舗が出店している。客はいろいろなところを見て回っており、当店で寄ってもらうにはあと3か月程度は必要である。
コンビニ (経営者)	・ このところずっとこの状態が続いている。
衣料品専門店 (店長)	・ 気温の上昇に伴いそで物需要がなくなり、今後は単価の伸びが考えられず、苦戦する。
衣料品専門店 (次長)	・ 昨年は梅雨も短く夏らしい夏で、売上高がかつてないほど好調であった。しかし、今年は目玉となるような商品が無いと言われているため、前年度実績をぎりぎり達成する。
家電量販店 (店員)	・ 2～3か月先に景気が良くなる話はない。ネット商売やテレビショッピングなど、売り方が変わってきているため、競争が激しくなっており、景気が良くなることはない。
乗用車販売店 (営業担当)	・ ここ3か月、来店客数に変化が無く、契約件数についても他の店を見ても変わらない。
乗用車販売店 (渉外担当)	・ 固定費をカバーするサービス売上は、予算達成率85.8%の見込みであり、前年比伸張率では2%上回る見込みであるものの、来店客数が期待するほどは増加していない。当社の専門店化しているアウトドアグッズを扱う物販事業は予算達成率106.4%の見込みで好調を維持している。
その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	・ 昨年に比べると競争が増えているために、同じパイの取り合いという状況は今後も変わらない。
その他専門店 [眼鏡] (店員)	・ 継続的に開催している店外催しへの来店客数が伸び悩みの傾向にある。また、来場しても販売に結び付くまでに時間が掛かり、売上もやや停滞気味である。
その他専門店 [燃料] (統括)	・ 原油高、円安が止まらない限り、現状は変わらない。
高級レストラン (支配人)	・ 当地域への新規出店は一段落し、来店客数の波も落ち着いてきており、このままの状態が推移していく。

	一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と変わらない。大手企業は景気が良くなっているとされているが、中小企業ではまだ景気が良くなる様子を全く感じられず、経費も使えないことが多いため、中小企業の会社員の利用はまだ少ない。
	一般レストラン（経営者）	・秋口は、客足はほとんど変わらず、また、人の動きが激しい時期のためケータリングについては少しは良くなると思われるが、全般的には大きく変わらない。
	一般レストラン（経営者）	・安値安定の飲食業界において、チェーン店はともかく個人商店が利益を増す要素は見当たらない。
	都市型ホテル（支配人）	・現時点で先行予約状況は前年と比べ大きく変化していない。
	旅行代理店（営業担当）	・団体の伸びがない。
	タクシー（団体役員）	・一部の企業では景気が回復したように言われているが、燃料価格が高値で推移しているため、我々の業界では大変厳しい経営環境が今後も続く。
	通信会社（営業担当）	・サッカーワールドカップが終了し、大きな需要拡大が見込めるイベントがない。電話やデジタルビデオレコーダー等の需要の強い商品によって新規加入を支えるのが精一杯である。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場、各イベント等の集客状況は横ばいであり、大きな変化は感じられない。
	住宅販売会社（従業員）	・税制面や政策面でのニュースも特になく、住宅ローン金利も落ち着いているため、住宅、不動産の購買意欲には特に変化がない。また、物件供給側にもこれといった変化は無く、天候などの不可抗力によって多少の変化が生じる程度である。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・今月、先月と、天候悪化のため、客の流れが悪く、世相を反映して非常に良くない。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・天候不順のためエアコンの伸びが思わしくない。また、エアコン自体の単価が下がっているため、売上単価も低下する。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・9月1日より酒類小売業免許の規制緩和が行われるため、ますます厳しさを増す。
	百貨店（売場主任）	・好調であった婦人服、服飾雑貨の売上に、やや陰りが見え始めている。高額品の動きが6月に入り鈍り始めている。食品も依然として低迷している。
	百貨店（広報担当）	・株安、原油高が生活に徐々に影響を及ぼしている。物価が徐々に上昇していることから、消費を差し控える人が多くなる。また、昨年景気回復の起爆剤となったクールビズ需要は2巡目となり、大きな波になりにくい。
	コンビニ（経営者）	・数値改善の兆しが見られる。一方で、路上駐車取締りが厳しくなり、駐車場のない弊社を含む近隣の同業者にとっては、死活問題になりつつある。
	コンビニ（経営者）	・商店街で2～3メートル先に大型店が新築中であり、11月に開店する。今はやりのスーパー、衣料関係、百円ショップ、ドラッグストア、飲食店の複合施設であり、170台分の駐車場を有する。
	コンビニ（店長）	・今月は、たばこ値上げに伴う販促活動によって、たばこが全体売上の2割強を占め、全体売上は前月を上回っている。しかし、これは今月だけの特徴であるため、売上そのものと客の状況を考慮すれば後はあまり良い状況ではない。
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品は天候に左右される商品であるが、それ以上に消費者の二極化が明確化してきているため、収入が増えない限り、おしゃれはしたいが余計なものは買えないという消費者の姿勢がみえてきている。
	衣料品専門店（経営者）	・今月のマイナスで粗利確保ができないままセールに入る。天候にも大きく左右され、客の購買頻度、単価に不安がある。
	乗用車販売店（営業担当）	・原油高のためか、既納客と紹介客のみの商売となっていて、先行きも不透明である。
	自動車備品販売店（経理担当）	・需要のある商品は限られており、板金もの見積はあるが、値の張るものはほとんど注文がない。部品業界の先行きは非常に不安定で不安が残る。
	その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・現在の株価の動きが、消費者の心理的な不安要因となっている。
	都市型ホテル（経営者）	・当地区に新規参入するホテルの動向によって左右され、低価格路線を採られた場合には非常に打撃をこうむる。

	通信会社（経営者）	・サッカーワールドカップは日本の予選敗退に終わり、消費の勢いは無くなっていく。家電が勢いを取り戻すのは年末となる。	
	通信会社（営業担当）	・サッカーワールドカップの追い風が終了した。	
	通信会社（営業担当）	・セット割引や値引き、商品値下げや営業活動も含めて対策を実施しているが、競合サービスはますます増加の傾向で苦戦は避けられない。	
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・本来であれば書き入れ時である夏場の商品やサービスの前売り、予約状況が弱い。特にお盆前後は、過ごし方が多様化しているためか、弱い状況である。	
	美容室（経営者）	・商店街通りの生鮮店が次々と閉店していくため、客の流れがなくなり、どんどん悪くなっている。	
	設計事務所（経営者）	・公的な仕事が3年前よりも約半分に減少するなかで、低価格入札が行われており、今後も競争していくことに恐怖感を覚えている。民間の仕事を真剣に考えなければならないと感じている。	
	設計事務所（所長）	・もともと工業に依存した地域であるが、技術も中国や東南アジアへ流出しており、中小工業は下請けのためほとんどやっていけない状況である。この状況の中でまだ景気の先行きに明るい兆しがみえない。	
	悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店増加のため、今後は悪くなる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・外国の消費動向がこのままだとますます悪くなる。
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）	・会社設立に際して珍しく象牙の社印が2本売れた。個人の需要は変わらないが、法人の需要がNPO法人を含めてやや上向きである。
		建設業（営業担当）	・企業の設備投資が増加してきているため、仕事の案件が増えている。耐震偽装問題や、設備不良による事故が世の中を騒がせているため、客は建設業者を選択している。これからも業界では業者がふるいに掛けられ、厳しい体制になる。
		建設業（経理担当）	・耐震問題により、今後、古いビルの耐震診断、改築や耐震工事に関する案件が入る。
		金融業（審査担当）	・地価上昇は止まらず、不動産会社は短期間の転売による利益追求に走り始めている。
		金融業（支店長）	・客の倒産件数がやや改善した感があり、個人については、自己破産等が若干減ってきているため、大分落ち着いてきている。今後、消費税などの増税があればまた悪化するものの、今のところやや見通しは明るく、また、企業も売上等、受注の見通しがかなり立っているため、景気は上向いてくる。
		金融業（審査担当）	・取引先旅行者では、秋の法人団体旅行の予約が出足好調に推移している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・設備投資案件の引き合いや提案依頼等は増加してきており、受注実績に結びつき始めているため、案件数は数多くあり、しばらくはこのまま順調に推移する。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・今後3か月の状態は変わらず、製造業は非常に厳しい状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・新規営業しても、どこの客も活気が感じられない。
		化学工業（従業員）	・販売先の荷動きが悪く、今後の発注が増加する見込みはない。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料費の値上がりや高止まりが利益を圧迫している。仕事量はあるが価格は厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注が取れ、案件が立ち上がったため、3か月ぐらいはこの状況が続く。秋に受注しているものもあるため、その後はまたいっくらか好転する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量、残高は数か月平均すれば落ち込んでいないため、景気は悪いとは言えず、このまま推移していく。ただし、物価の上昇に伴い原材料の価格が上昇しており、将来に影響が出てくると予想されることが懸念材料である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注状況を見ていると受注残の伸びが見られない。また、まとまった物件は競合他社との価格競争で利益が出ず、今は品質よりも価格の安いものしか売れない。

		輸送用機械器具製造業（経営者）	・仕事は好調を維持しているため、良い状態のまま秋から暮まで変わらない。会社の前を陸送が通るが、先月は輸出が伸びて東南アジア向けの左ハンドルが多く、今月は国内向けの右ハンドルが多かった。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・家庭用ゲーム業界では、秋に出る新製品2商品への期待感があったが、従来からの自社ゲーム優遇戦略や高価格に対し落胆の声が広がっている。市場的には後退はないものの、盛り返しは期待できない。
		建設業（経営者）	・原油の高騰で材料がかなり値上がりしている。せっかく受注した物件も材料が値上りし単価がコストに見合わない状況である。単価も2割くらい値上がり傾向である。
		不動産業（総務担当）	・テナントの動向からオフィス賃料の値上げが見込める状況にあるため、この先2～3か月の景気は変わらず良い。
		広告代理店（従業員）	・売上、受注などに大きな変化は見られない。
		広告代理店（従業員）	・取引先も商品があまり売れずに苦戦しているため、広報宣伝費が増加する見込みはない。
		税理士	・石油関連商品の値上げの天井が見えないので、良くなるとは思えないが、公務員の賞与は前年比で上昇しており、民間も業績の良い企業は賞与を上げている。格差は確実に広がっており、勝ち組を相手にしている商売はうまくいっているが、負け組の消費者には寒い夏となる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規問い合わせや受注が増える見込みであるが、価格競争が激化しており結果的に相殺される。
	やや悪くなる		
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・競争相手が価格を下げてくるため、あまり受注できない。新年度予算分がまだ活発に動き出していないため、受注が出るのを待つしかない状態であり、これから先はまだ不透明である。
		輸送業（総務担当）	・荷主は国内輸送量の減少を輸出でカバーする方針である。環境対策でトラックを随時代替している中、輸送量が減少していくため苦慮している。当然、運賃収入が減少すれば非常に厳しい状況になる。
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・この勢いで走り出したら、一斉に止まるというのは考えられないことから、しばらく求人パブは続く。その気がなくても、周りの企業の様子を見て、「当社も求人出さないと乗り遅れる」的な相乗効果が生まれてくることを期待している。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人依頼のための企業の来校が多い。今年度は無理でも来年度は是非、と希望する企業も多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣登録希望者が減少していることや、仕事開始可能日が1、2か月先の希望者がいるなど、採用案件の増加に対して、人材不足が見られる。
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用が大分落ち着き、徐々に雇用の状況が上向いてくる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・5月に近隣に大規模小売店が開店し、駅周辺にはサービス業関係の出店が全般的に多くなったことに伴い、客の動きが活発化している。さらに、年末から年明けにかけてつくばエクスプレス沿いに新しいショッピングモールが立ち上がり、人の流動が創設されてきたため、景気は上向きになる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・資格取得者の求人が目立つが、これは業務拡張、又は職員がより条件の良さを求めて転職することによって生じる欠員の補充である。いずれにせよ、求職者が優位な立場で動き始めている。
		職業安定所（職員）	・平成19年3月卒業者を対象とする、6月の新規学卒求人の受理件数及び受理求人数は、速報値で前年同月比の6割増と、高い伸びを示している。新規求職者数は前年同月比で1割減少している。また、新規求人数については、一般求人は前年同月比でほぼ同数であったが、パート求人は2割減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・業務拡大、部門拡張、組織見直しの影響から、求人は増加しており、今後もう少し伸びる様子がある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・前月同様に、求人獲得件数が前年同月比で約15%程度上昇する。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・紹介予定派遣に関し、決定率は悪いが決定数自体は増加してきており、企業のニーズと登録者のニーズをうまく合致させられる依頼をどれだけ受注できるかが課題である。

	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・季節的な人材採用の動きは増えるが、人材不足により採用難が続く、人材採用に伴う拡大ができる企業とできない企業の二極化が進む。
	職業安定所(職員)	・求人の増加は続いているが、求職者の減少が鈍くなり、有効求人倍率の伸び率が低下してきている。職種や雇用形態など、求人内容に変化は見られず、ミスマッチが続く。ただし、6月20日から受付けた平成19年3月卒業者向けの新規学卒者求人が好調で、現時点で前年を6割上回っている。
	職業安定所(職員)	・求人数は増えつつあるものの、有効求人倍率は職種別にみると、全体では1倍台を超えている一方で、事務職的な職業は0.4倍台となっており、職種によりばらつきがある。求人の内容も、非正規雇用、いわゆる請負求人派遣が目立つことから、良くなることも悪くなることも思われない。
	民間職業紹介機関(経営者)	・新しい業務への対応要員の募集は、依然続いている。業務に対してだぶつき気味の要員数となる部署もでてきているものの、経験者がいつ再び必要になるのか、その時に採用できるのか不安もあり、縮小させるまでに至っていない。
	民間職業紹介機関(職員)	・求人数、転職者数ともに前年比で30%以上の伸びで推移しており、状況はしばらく変わらず、景気の良い状態が維持される。
やや悪くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・新卒雇用が一段落した影響で、正社員等の中途採用がやや鈍る時期になる。夏休み明けまでは短期募集が中心になり、募集活動も単発傾向になる。
	学校[短期大学](就職担当)	・採用時期の早期化により、求人が減少する。
悪くなる	-	-