

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	スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは、この2、3か月は既存店においても前年の売上実績を上回る状況が出てきている。もちろん新店の効果は大きいですが、景気がかなり回復してきていることを示す。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・クレジットカードによる売上が相変わらず好調である。また、来街者数も順調で、天気が悪いにもかかわらず、売上、来街者ともに調子が良く、中小企業の集団である商店街にまで少しずつ景気の良さが伝わっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・夏物処分期に入り来客数、売上ともに増えている。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・中元ギフトの売上が徐々に前年を上回っている。特に中小企業からの受注単価や件数に改善がみられ、景気回復のすそ野が広がっている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・一週間ほど梅雨時の天候に泣かされたが、最終的に前年比123%と好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電業界にとっては地上デジタル放送等で追い風が吹いている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・長い梅雨がようやく明けるため、制汗剤やUVケア品、夏バテ対策品など、例年より遅れている夏物商材が売れ出してくる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行の見積依頼件数が増えている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・第2四半期の先行受注は、ここ半月ほどで前年同期比で100%を超えるようになってきている。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・受注率は200%を超える時が出てきているが、システムエンジニアの月単位の賃金は上昇していない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送の認識が広がっている。ケーブルテレビには追い風である。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・プライマリー電話のサービス開始局が6局に増え、加入数も累計で4,000を超えている。電話を核として、テレビ、インターネットも順調に加入を増やしている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・特に夏の閑散期の料金を割引したため、来客数は予想以上の5割増である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・ゼロ金利解除により金利上昇が見込まれることから、設備投資を計画している客のなかには低金利のうちに駆け込み的に融資を受けるため、計画決定の判断を早めるケースが見られる。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン金利の先高感により住宅購入を急ぐ傾向が見られ、需要の前倒しが販売量の若干の増加につながっている。
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子		・7月は天候不順で晴天が続かず、上着類が少々売れたが、Tシャツ関連の動きは良くない。商品全体として単価の安い商品でないとなかなか売行きは良くない。	
一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き		・大型店による周囲の折り込みチラシが多くみられる。長雨によりアルコール飲料の販売が芳しくない。	
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き		・来客数は、なかなか戻らない。同じ商店街の同業他社2店が廃業している。	
一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	単価の動き		・ギフト需要は春先から単価が2割ほど上昇していたものの、一般品は単価の高いものやプロパー品は動きが悪く、特に革物需要はほとんど無かった。しかし、セールに入り2割から3割引商品、特に半額商品の革物は非常によく動いている。ただし、セールが終わり単価が戻った時には、一般品の動きが好調になるとは思えない。	

百貨店（総務担当）	販売量の動き	・長い梅雨の影響か、ピヤガーデンの来客数及び売上は、前年比92%程度で推移している。全体で見ても、前年を上回ったり、下回ったりしている。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・7月前半は、クリアランスセールの日売上は本支店ともに本年初商に次ぐ歴代2位の売上を記録し、また10日以降は7連続真夏日となったため好調に推移した。後半に入っても、秋カラーや秋トレンドの夏物プロパー商材を再投入して夏物商材を活性化し、衣料品は好調であるが、長引く天候の崩れで終盤に売上は厳しくなっている。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・1日からのクリアランスセールは好調だったものの、これは6月の天候不順による買い控えの反動による。これを除くと、梅雨明けが遅れたせいか、ボーナスの支給額が多くなったという報道がある割には消費に結びつかない。さらに、高額品の需要に陰りが出始めている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・7月も天候に左右されている。7月1日クリアランスセールの出足は良かったが、中旬以降、梅雨明けせず夏商材すべての部門で厳しい状況である。中元ギフトはなんとか前年の水準を維持しているが、全般的には大きな伸びはみられない。
百貨店（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが遅い天候不順のため、季節商品の水着、浴衣、UVアイテム等が苦戦を強いられているが、クリアランスセールに入ってから、婦人服や紳士服を中心に夏物衣料品が活発に動き好調である。客数は前年並で推移しているが、客単価が上昇し売上は好調に推移している。
百貨店（業務担当）	販売量の動き	・長雨のため、盛夏物はクリアランスセールになってもなかなか売れない。昨年度は相当売れたクールビズ対応商品も、今年はあまり売れていない。また、中元もなかなか厳しい数字である。
百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・5月以降、天候の影響を受け、衣料品は婦人、紳士ともに苦戦していたが7月のクリアランスセールで婦人服は回復している。食品は全アイテムが好調に推移している。7月は、雨が多いにもかかわらずクリアランスセールを前年並みでクリアし、ジャストシーズンのプロパー企画も良く動いている。中元商戦も予算を達成している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・天候不順が続く、夏に売れるべき飲料やアイスなどの販売量が前年より大きく減少している。後半には青果の相場が上がってきたが、競合店対策もあり値段はなかなか上がらず、販売量も伸びない。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年並みに何とか維持しているが、客単価は前年比で約77円低下している。良い物は買うが、必要な物以外は買わないという客の購買態度が特に大きな要因である。
スーパー（統括）	来客数の動き	・客の動きは、イベントや行事によって販売や買上が多くなる状況は見受けられるが、通常の営業では決して3か月前と比べて良くなる状況にない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・6月末のたばこの増税により、約半月間たばこの売上が減少し、戻らない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は100人ほど増加しているが、単価は2円ほど低下している。売上は少々上向きではあるが、まだまだ景気の上向き感には全然感じられない。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・気温が予想以上に上がらず、核となるクールビズ関連商品の販売量が増加しない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は相変わらず順調に入ってきているが、販売があまり芳しくない。先月は販売が2割減少したが、7月は1割の減少にとどまっている。
乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・ライバル会社の話では、需要は結構出ているものの、環境規制の台替え車両であり、純然たる車両の増車ではないため、景気はこここのところずっと変わっていない。環境規制のために、客から相当たたかれるため、利益は上がっていない。

	乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・7月の新車販売は予算達成率90.4%の見込みで、前年伸張率は7.3%と若干上回る見込みだが、期待の新型ミニバンに続く看板車種のマイナーチェンジがあった割には伸びが良くない。中古車も前年比微増で予算達成率96.1%の見込みだが、卸売に比べ小売が伸びないのが気になる。
	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新型車種が投入されないため、キャッシュバック等手を変え品を変えて販売促進を行っているが、なかなか販売量がついてこない。
	その他専門店 [眼鏡](店員)	来客数の動き	・天候不順の影響で、夏物商材であるサングラスの動きが今一つ伸び悩みの傾向である。また、土曜日曜の天候が悪く、来客数も前年比95%前後で推移している。
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・25日現在、3か月前と比べると16名ほど増加している。売上も若干増とほぼ横ばいである。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今までと極端には変わらない。店の売上が落ちた分をケータリングで相殺しているため、全体的には変わらない。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・通常はボーナス月で良いはずであるが、前月とほとんど変わらない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・夜間にあわせて昼間の出庫を控えている個人タクシーが多く、夜間高速道路利用の長距離客はこのところ8対2の割合で個人タクシーである。法人タクシーによる夜間高速道路利用客がもう少し増えないと景気が良くなった感じがしない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・思ったほど良くはなっていない。前年比2%程度の伸びになっているが、業務員が集まらず稼働率が下がっている恩恵を受けているだけで、景気が良いという感じはない。
	タクシー(団体役員)	お客様の様子	・今月はボーナス支給月なので多少期待したところもあったが、相変わらず深夜時間帯の需要が伸びず景気の判断は変わらない。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・5月6月のサッカーワールドカップ時は地上デジタル放送についての問い合わせ量が増えた印象もあったが、終了した今では開始前の状態に戻った。テレビ多チャンネル、通信への加入や問い合わせについても3か月前と大差はない。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・今月はやや悪く前年比10%の減少である。
	その他レジャー施設 [アミューズメント](職員)	来客数の動き	・アミューズメントスペースでは、夜間の客数が若干ではあるが増加傾向である。ただしこれがすべて売上増につながっているわけではなく、売上の伸び率よりも客数の伸び率が大きい。
	その他レジャー施設 (経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球関係の商品やサービスは、引き続き、人気の集中する物とそうでない物とははっきり分かれており、客の消費に対する厳選ぶりがうかがえる。
	その他サービス [語学学校] (総務担当)	販売量の動き	・夏休みで短期講習の需要はあったが、企業の動きは良くない。
	設計事務所(所長)	競争相手の様子	・官民ともに仕事量は多少動いてきているが、特に役所の仕事は耐震の改修等が多く、手間が掛かる割には売上が伸びていない。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・当社は総合建設業と不動産デベロッパー業である。大企業では既に景気が回復しているようであるが、中小企業ではまだ回復しておらず、工事の受注量、住宅の販売量ともに価格も低く量も少ない状況が続いている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・7月は天候不順のため、本来であれば浴衣がハイペースで売れる時期だが、販売量が減少している。
	一般小売店[家電] (経営者)	販売量の動き	・冷夏のためエアコンの動きが鈍く、例年よりも台数が出ていない。
	一般小売店[印章] (経営者)	それ以外	・昨年11月末に近隣の大規模小売店が撤退したため、核となる店舗がなくなり、商店街への来客数が激減している。
	一般小売店[CD] (営業担当)	お客様の様子	・買い控えの傾向が続いており、来客数も前年に比べ減少している。高額品の売行きが悪い。

百貨店（総務担当）	来客数の動き	・客の来店頻度が低下している。また来店しても購買決定率が低下している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順により春に比べ動きが鈍く、特に、この時期に売れるべき軽衣料の動きが悪く苦戦している。また、ブランドのクリアランスセールも、出だしは良かったもののすぐに失速するなど決して良い状況ではない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・中元商戦が法人、個人ともに苦戦し、注文客数が減少し客単価も低下している。ファッション部門のクリアランスセールは、前半は好調に推移したが、後半は天候不順のため伸び悩んでいる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨明けが長引いており、衣料品及び生活用品の不振が目立っている。また、土用の丑の日の売上も、前年を大きく下回っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・駅に隣接した商店街であるが、閉店による空洞化が進んでいる。その結果、集客力が衰え、就労者が減少し、来客数も低下している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・若年層の来客数の激減及び客単価の低下により、売上の改善が図れていない。さらにパートやアルバイト不足の問題もあり、厳しい環境が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・梅雨が長引いたため、盛夏物の婦人アウターが特に悪い。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏本番の時期に入ったが、天候がぐずつき、早めのプライスダウンに関わらず、来客数、買上点数が上がらない。売上も前年の水準よりも低下している。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・けん引役であったテレビ、レコーダーが失速している。またパソコン関連も大変厳しい状態が続いている。天候不順の影響が響いている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンなどは前年比140%となっており、売れている。一方、パソコン関係は思わしくなく、前年比60%である。全体的には芳しくない。
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・販売量は前年比15%減である。さらに、メーカー系列全体であらゆる経営指標が7年前と比較してマイナスとなった。
その他専門店 〔燃料〕（売場主任）	来客数の動き	・7月は天気が不安定のため油外商品の洗車客数は前年の半分程度である。販売量は前年比80～90%程度しかない。石油の元売各社から、原油の値上がりのため8月1日より仕切り単価の値上げ通告が来ている。現行よりも6～7円値上げされるのでユーザーの買い控えが増える。中小のガソリンスタンドの経営がますます厳しくなっている。
その他専門店 〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・原油高や円安の影響を受け、毎月価格が改定されており、個人及び企業の使用料が前年比100%割れしている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・近隣に安価なビジネスホテルが新規開業し客が流れた結果、苦戦している。一般法人対象の宴会は昨年未ごろから問い合わせが増えているものの、宿泊部門では集客人数は前年比90%台で推移し、婚礼部門も近隣のゲストハウス型婚礼会場との競争のためかなり厳しい状況にあり、また、レストラン部門も近隣の新規オープンのレストランとの競争激化のため、来客数は前年比90%前半にとどまっている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・北海道や沖縄への個人旅行の動きは良くなっているが、団体旅行の動きが今一つで、残業もそれほどない。
タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前の深夜には、乗り場にかかりの人が並んでいたが、最近では、雨の日以外は並ぶ人がいなくなっている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入数や問い合わせ数が減少している。
遊園地（職員）	来客数の動き	・アミューズメント業界全体の景気回復が遅れている。その理由は、天候不順、少子化、また遊ぶマインドになっていないことにある。大手企業とは異なり中小企業はまだ景気が悪い。

		設計事務所（所長）	お客様の様子	・大手企業の景気は良いようであるが、建設業界の中小企業、町場の底辺は、仕事が冷え切ってしまう。特に、ガソリン等の値上げで建設資材が大分値上がりしている。また、交通規制も要因であり、現場で駐車場所が無いこと、距離も遠くなること、少し違反すると罰金を取られることは、実際には仕事の面で非常に影響が出る。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・低価格競争が激しくなっており、客は何社からも見積をとるなかで注文している状態である。
悪く なっている		一般小売店 〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・最近、売上は低迷を続けている。中元の売上も、1人当たりの買上点数が激減している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・長雨がたたたり、来客数は前年比10%減である。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ボーナスが出て客足が多くなると予想したが、天候不順のせいか非常に来客数が減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・低温と長雨のため、客が来店するサイクルが長くなっている。
		設計事務所（営業担当）	単価の動き	・競合他社の業務委託費の価格が半値以下になっている。
企業 動向 関連	良くなっている	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・買いの注文が増加傾向にある。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注や問い合わせが増えてきている。
やや良くなっている		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間発注工事の引き合いが増えてきている。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・競争は一向に厳しいが、販売量に好転の兆しが見えている。
		税理士	取引先の様子	・単価は相変わらず厳しいが、中小企業も大企業の下請で、注文が出てきている。大企業の波が取引先の中小企業にも来ている。
		税理士	取引先の様子	・赤字の企業が黒字に転向している。売上も前年比を超えている企業が目立つ。新規オープンの飲食店の状況も良好である。
変わらない		出版・印刷・関連産業（営業担当）	取引先の様子	・下請の協力業者が1社廃業している。主に小ロットのポストカード等カード関係を印刷する会社であり、客がパソコンとプリンターから簡単にプリントが出来るようになり仕事量が減少したことが理由である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・1か月の予定が立たず、目先の仕事に追われているのが現状である。金型関係の仕事は研究施策を始め動き出している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今後、新たな受注が入る可能性はあるが、2か月前と比較するとほぼ横ばいで、設備はほぼ満杯の状態で動いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国から引き合いに対して、成約率が平均50%以下である。景況感に変わりはない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・出入り業者は、工具やガソリンの値上げをいかに転嫁するのが頭を悩ませている。良い時と悪い時の格差が明確になってきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料の高騰により、既に受注している物件で金額が合わず困っている。施主も最終的には金額の安いところに決めてしまう。材料とコストで板挟みである。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は確実に増加している。ただし、受注単価は相変わらず厳しい状態が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を見ていると、荷物が急に増えたと思えば、極端にまた少なくなる状況で、全く先が見えていない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料の高騰が大きく影響している。客によっては運賃の値下げ交渉がある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の売上、受注量が伸びているが、業種によっては原油の高騰によるいろいろな製品の仕入価格が大分高騰し、利幅を圧迫している。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先も新製品が出ず、販売に苦戦している。それに伴い広告宣伝費も抑えられている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。

	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げ前の駆け込み需要が若干あり、見かけ上の受注量が増えている。	
やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今月末に来て少し大口の仕事が入ってきているものの、石油製品の値上がりにより単価の据置きならまだしも、単価の見直しまで要求され、まだまだ苦しい状態である。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・これだけ原油高騰による材料値上げが続いているにもかかわらず、客は平然とコストダウンを要求し続けている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月の売上としては過去5年間で最低の部類に入る。原因は、安かろう悪かろう商品の販売が伸びてきているためである。	
	輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・来月に入り軽油が6円上がる予定だが、運賃にはまだ反映されない。	
	輸送業（総務担当）	それ以外	・受注量はほぼ予定の数量だが、原油価格が値上がり状態で軽油代は着実に値上がりし、効率化などで対応しきれず採算割れの状態である。	
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	・受注量、販売量ともに、大変低調である。	
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（支店長）	求人数の動き	・スキルや資格のある人を求める企業に対して、求職者の不足を感じる。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・取引先では直接雇用のニーズが更に強まってきており、紹介や紹介予定派遣の依頼が多い。また求職者側も直接雇用に前提とする依頼が増えてきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・例年より約1か月早く、来期の学卒採用のための提案を求められている。また、これまで手控えていた業界も採用を復活し始めている。こうした動きは中途採用、秋採用にも連動しており、活発である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・学卒求人は前年同月比23%増、一般求人も同26%増となり、雇用状況の改善がみられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は18年5月以降、前年同月比で平均15.0%減少を続けており、7月は同18.8%の減少で推移している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が相変わらず活発に出てきている。企業は依然として自分達の目標とするある一定レベル以上の人は採らないという基本的な傾向があるものの、良い人は決まっていく状況にある。急募も最近多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年は9月から10月以降に追加募集があったが、今年度は既に追加募集が結構届いている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	採用者数の動き	・7月の内定状況は例年に比べ約20%程度上回っており、各企業の採用数増加が一要因である。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人は出ているが求職者の取り合いのため、売上増にならない。	
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・企業から求人依頼を受け、Web媒体、紙媒体で募集を行っても、求職者の反響は悪い。反響のある求人情報は、紹介予定派遣の案件か、週3日から都合にあわせて働ける派遣の案件に偏ってきており、フルタイムの派遣の求人への問い合わせが非常に少ない。	
	職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・雇用保険の資格取得者が前年比で増加しているが、短時間被保険者の割合が高い。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて求人数は全体として増加する傾向にあるものの、製造業、卸売業、小売業では減少が目立つ。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少は続いているが、40～50歳代の減少は小さく、40歳代前半はわずかではあるが増加している。求人難の時に特に厳しいとされた年代が、求人が増加するとともに動き出している。	

やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的にほとんど効果の無かった請負の求人が、首都圏から離れるにしたがって集めやすくなってきた。これは、好景気という報道発表と一般の景気感とのギャップに求職者が気づき、そこそこの条件であれば応募し始めたためであり、好条件の求人は出てこない見切りを付ける人が増えているためだと考えられる。
悪くなっている			