

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					
	やや良く なっている	商店街（代表者）	それ以外		・クレジットカードの取扱高が2000年以来最高を記録している。	
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子		・中元商戦については6月の早期受注も好調であったが、7月中旬を過ぎてからの受注が予想以上に増えており、シーズンが長期化、拡散化している。夏物セールも婦人ファッション、生活雑貨を中心に足好調で、中盤を過ぎてもコンスタントに推移している。	
		百貨店（店長）	来客数の動き		・今年は夏のクリアランスセールが6月30日の土曜日スタートで1日前倒しだったが、7月の来客数は前年比103.0%で推移している。夏物セール商品から晩夏物プロパー商品まで堅調に動いている。夏休みに入ってから水着、浴衣を含めたリゾート商品も活発に売れ出している。	
		家電量販店（経営者）	販売量の動き		・今月に入りエアコン販売が苦戦したが、デジタルカメラ、薄型テレビ、DVDレコーダーやノートパソコンなど、ボーナス商戦の柱となる商品は好調である。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き		・販売量は少し伸びたが既納客の台替えや増車がほとんどで、新規の来店は依然として伸びない。	
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子		・ガソリン価格が上昇し、マイナス要因が多い中、新車の購入や古い車でなくても台替えするという話が多い。	
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き		・販売単価は厳しいが、新型SUVの効果があり来客数は増えている。	
		高級レストラン（支配人）	単価の動き		・来客数は20名ほど増加しており、単価も460円上昇している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き		・レストランの個人利用や少人数の接待での利用客単価は約200円ほど上昇したが、来客数が前年より若干下がっている。客室利用は客単価が約200円下がったが、インターネット等いろいろなソースから予約が取れるように努力したので稼働率は上がり、前年よりほんのわずかだが売上が良くなっている。宴会は婚礼受注が思うに任せず、セミナーや講演会等の会議付宴会が増え、法人宴会やパーティーだけの宴会が減り、売上アップにつながらない。周辺施設との競争により、パーティーの利用料金を値上げできない。	
		タクシー運転手	お客様の様子		・規制緩和から6年目に入り4,400台の増車となり、法人個人合わせて約50,000台の車両が日夜右往左往している。月の前半は客の数が少なく、特に深夜はすぐに客がいなくなる。月の後半は、週末は良いもの当たり外れが大きく、売上が前日の2倍だったり、逆に半分だったりする。今月は前月に比べ暑くなったせいか、利用客は多い。	
		タクシー運転手	来客数の動き		・ボーナス月なので、今月は以前に比べて動きが良くなっている。午後は同じくらいの来客数だが、朝から午前中の動きが以前より良く、深夜は客数がかかり良い。	
		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		・家庭用の新型ゲーム機の売行きが好調で、それに対応するソフトも良く売れている。夏休みに入ったこの時期が商期であり、特に携帯用ゲーム機のソフトは良く売れている。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き		・来客数の変化はないが、客は他の店と比べて買い物をするため、買うことを決断をするまでに時間が掛かる。
			一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子		・7月は天候不順で値ごろ商品の上着類が非常に良く売れている。商品全体として夏物は売切り、秋物に早く切り替えている。
			百貨店（総務担当）	お客様の様子		・客の慎重な購買態度は依然として変わらない。
百貨店（総務担当）	販売量の動き			・来客数は微増しているが売上が上昇していないことから、買いたいものがない、買いたくても手が出ない等が考えられ、景気動向が上向いているとは考えにくい。		

百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・新たな商業施設の出店により、従来の商業施設は販売価格が前年割れしているが、商圏内商業施設の販売額総和を推察する限りでは、ほとんど変わらない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・7月に入って気温が上がらず、中旬に台風も接近したため大きく売上が減少している。特にクリアランスセールが6月末にスタートした関係で、7月単体では大幅な減収になっている。梅雨明け時期になっても30度を超える日は少なく、秋色夏素材もの、初秋ものの立ち上がりは順調だが、全体では6～7月合わせて、前年を確保するのが精一杯の状況である。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上はあまり良くないが、七夕祭りがあった若干上がった。涼しいせいか精肉の調子が良いが、鮮魚、青果があまり良くない。進物品は早めの展開をした効果が十分良い。
スーパー（店長）	販売量の動き	・中旬以降の天気の崩れにより、飲料等の夏物商材の売行きが大きく遅れている。来客数も先月までは前年比をクリアしていたが、天候の影響も含め、今月に入り伸びが鈍化している。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は大きなダウンはない。提案的な商品は高単価でも動くが、買上点数が少なく単価ダウンに影響を与えている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・梅雨明けが遅れ、婦人衣料を中心に夏物衣料の動きがあまり良くない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・各社バーゲンの早期化、気温の不安定、前倒し客数の取り込みにより、来客数の増加がうかがえずやや苦戦をしているものの、単価はやや上昇傾向にある。
衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・売上高、数量共に、ほぼ昨年並みである。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・新車販売は低燃費車及びコンパクト車の需要に偏っており、商品全体の底上げに苦戦し販売計画に対して95.4%の達成見込みである。中古車販売は販売計画96%の見込みで、新車販売数とほぼ同数の見込みである。
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・天候が安定しないため夏物商材の動きが非常に悪くなっている。夏季賞与に向けた販促が成功したため来客数が増え前年をクリアしているが、販促が成功しないと非常に厳しい。調剤が好調なため、全体の数字に上乗せされている。
その他専門店 [雑貨]（従業員）	お客様の様子	・ポイントアップキャンペーン等のイベントにより来客数は増えているが、ボーナス月にしてはあまり単価に動きが見られない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・単価は上がらないものの、来客数が増えてきている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・中越沖地震後、1週間は客足が遠のいた感がある。
一般レストラン（店長）	販売量の動き	・来客数はやや伸びているが、客1人が注文する品数が少ない傾向にあるので、全体として売上は昨年及び3か月前に比べて変わらない。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客の様子から、3か月前と変わらない。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・宗教法人の見積依頼は減っているが、一般団体企業の見積依頼が増えてきている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・見積案件が決まるケースが増えているが、受注金額は厳しい。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・景気動向が業種により偏っており、中でも放送通信業界は良い方とされているが、混とんとしている状況で必ずしも右肩上がりとは言えない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ業界では、デジタル化に伴いテレビの買い換えが進んでいるが、多チャンネル加入は厳しい状況である。一方インターネットや電話は好調に推移している。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス時期にもかかわらず、例年に比べ客の反応、加入実績共に芳しくない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規契約数の減少同様に、解約数の増加の傾向も続いている。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子と来客数を含め、それほど変化がない。

	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関連の商品、サービスに関しては、客の要望が厳しく、ニーズにマッチしたものでないと購買につながらない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物、土地共に成約が相変わらず芳しくない。土地の価格が上がり始め、客は土地を購入し新築するよりも、マンションの方が価格的に安いと、そちらに動いている。
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	・天気の都合もあり、エアコンの出が悪く、全体的に家電製品の動きは悪い。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・修理や直しの依頼が多く、新しい物は売れない。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・クリアランスセールが6月に前倒しになった上、梅雨明けが遅れ、売上減が顕著である。特に夏物商材の動きが悪く苦戦している。唯一好調な食品も涼しい陽気の関係で土用の丑の日需要の冷え込みが予想され、前年越えは難しい。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服は百貨店にとって6割弱のシェアだが、売筋がなくクリアランスセールも6月末からスタートとなっており厳しい状況である。
	スーパー（統括）	来客数の動き	・特に土曜日の来客数が昨年比で減少している。
	スーパー（統括）	来客数の動き	・日替わりの価格訴求商品等には朝から行列を作る動きがあるが、それ以外を購入していく様子はなく、価格に非常に敏感な買い方となっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・収入がある客は買物が早く、まとめ買いをしているが、収入が低い客は1点1点よく吟味し、手持ち品とのコーディネートを考えている様子で、なかなか買物ができない様子である。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候に左右され、セールにも関わらずフリー客の動きが悪く売上が低迷している。来客数は前年並みだが客単価が低い。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年同期比100%超が26か月間続いていたが、今月の売上が前年同月比92%となり前年割れをしている。周辺の店舗と同様に、確実に夏物衣料の売れ具合が1か月早まっており、今月セールに入っても、6月の勢いはない。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・ついで買いが減少している。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車整備の方は順調だが、販売はあまり芳しくない。例年だと6～7月はボーナスが出るため良くなるはずだが、今は今年の3割減となっている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この1年半ほどの間、新車市場は前年の1割減という状況が長く続いており、全体的に上向き様子がない。
	その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・例年は中元ギフト後、客数も伸びてくるのだが、今年は伸びが鈍く、サングラス以外は低調である。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・7～8月は海水浴やビアガーデン等、他に客を取られるが、今年は特に雨も多く、例年より悪い。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・原油の高騰で商品の金額が変動し売上予測が立てにくく、宴会どころではないと聞くので、宴会場の忘年会利用のセールスも先行き不安である。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・競争激化による販売単価の下落にもかかわらず、マーケットの動きは鈍い。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・問い合わせの電話の本数が少なくなり、時間帯によっては1本も鳴らない時もある。
設計事務所（経営者）	それ以外	・行政からの発注は、耐震診断のみの仕事となっており、構造の仕事を抱えているところは良いが、意匠の仕事を抱えているところは仕事になり得ない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・客からの提案はあるが、融資関係が厳しく、先に進まない。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・建てようとする客が予算面で非常に厳しくなっており、決定までに時間が掛かる。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売棟数が3か月前と比べ、2分の1になっている。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・建材関係と電気関係の販売量が落ちてきている。	

	悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・呉服業界では着物を着る機会が減ってきているうえ、客の高齢化により、購入の際のローンが適用されない年齢層となり、売上に影響している。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前半は天候不順のため夏物商品の動きが全く無かった。お中元需要が例年に比べ、件数、単価共に下落しており、客の話ではお中元を贈らない傾向である。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・中元、贈答品の売上が大幅に減少している。同業他社の出店で、日々の売上、来客数共に厳しさが増している。	
		家電量販店（統括）	それ以外	・7月は、夏物商品であるエアコンの売行きが悪く、全体の売上に与える影響度が大きい。	
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・この2～3か月は新築住宅の建売が全く売れない状態が続いている。同業他者の物件も売れておらず、損切り状態で処理している。この1年で3回程金利上昇があり、売れない期間の保有コストも上昇し会社維持が難しい状態が続く。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は目標数字の30%台と低迷し、月ごとの販売量が安定しない傾向である。ゴールデンウィークでの集客が6月の販売に結びつき、7月はその反動から来客数、販売量共に低迷している。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・先月、先々月に比べ2倍近い売上がある。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・祭り事業の関係で市役所等から特需があった。企業からの見積依頼も多く、競争見積で数物を取ることができた。	
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・資材の高騰等により価格競争は依然として厳しい状態ではあるが、並行して建設費への資産投入が増えている。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・市場金利上昇の影響で、貸出金利も上昇している。先行き金利上昇を見込む人が多く、長期固定金利で調達する動きが活発化している。	
	変わらない		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの見積や発注される仕事量が前年同月に比べて少なくなっている。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・どの業者の客も仕事量が少ない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手の客が原料値上がり分の価格転嫁を受け入れてくれたので成績は良いが、受注量は先月よりやや減少している。
			その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内のハードウェアが年末に値下げするとのアナウンスがあり、本体の買い控えが起きている。
			輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先が新しい形態のマニュアルを受注したことにより扱う荷物が増えたが、景気は決して良くない。
			輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・モバイル関係の配送業務を予定していたが、配送納期がずれ込んでいる。
			輸送業（営業統括）	それ以外	・各部署の報告を聞いても、受注等が多くなっておらず、変わらない。
			輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の景気は上向きになっているが、物流関係は荷動きが低迷している。
			金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・全体的に売上が伸び悩んでいるところがいまだに多く、売上が順調でも利益幅が少なくなっているところが結構あると聞く。
			不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィスは相変わらず高入居率を維持し、値上げ改定もスムーズに交渉が進んでいる。
			広告代理店（従業員）	取引先の様子	・各取引先はまだ広告宣伝費を抑え気味である。
		社会保険労務士 その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・客の工場等の稼働率、受注量共に平年並みである。	
	やや悪く なっている	食料品製造業（経営者）	競争相手の様子	・将来的に期待が持てないということから廃業が結構出てきている。	
		繊維工業（従業員）	それ以外	・組合に加盟している関連企業は、ほとんどが中小、零細企業で、大企業の上向いている景況感にはほど遠く、組合を脱退する企業が相変わらず続いている。	

		出版・印刷・同 関連産業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・競争激化により低価格の受注が続き、仕入先では人 員削減の話聞く。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・全国の引き合いはそれなりにあるが、成約率が低 い。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・取引先のなかでも小売業の売上が不振である。原油 高によるガソリン高騰や鉄鋼関係の資材の値上がりによ り、それに関わる業種の利幅がかなり減っている。
	悪く なっている			
雇用 関連	良くな っている	人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・選挙に伴い期日前投票、当日投票、開票での事務や 出口調査、世論調査の需要があった。通常の求人は横 ばいで、やや落ち着いてる。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・ボーナスをもらって辞める人が出るこの時期を待つ て正社員募集をした企業が多かったことが売上につな がっている。
	やや良 くなっている	人材派遣会社 （支店長）	雇用形態の様子	・従来は派遣により行っていた業務を社員化する企業 が増えてきており、良い人材がいれば直接雇用しよう という企業が出始めている。
		職業安定所（職 員）	それ以外	・新規求人数、有効求人数及び一般求職者の就職数が 減少傾向を示しているものの、求人倍率は高水準で推 移しており、人手不足感が感じられる。
		学校〔専修学 校〕（就職担 当）	求人数の動き	・前年同月比で求人獲得件数が10%程度上昇してい る。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・例年の夏期と同じように、求人数に大きな動きはな く、従来と同じである。
		人材派遣会社 （支店長）	求職者数の動き	・派遣の動きが落ち着いており、新たな派遣登録希望 者は相変わらず減少傾向にある。受注は先月よりやや 少なくなっており、派遣契約数は新たに開始するもの が終了するものを上回っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比4%減少している。新規求 職者数は4月以降前年同月比15%前後ずつ減少してい るため、有効求人倍率は1倍を超しているが、引き続 き派遣、請負求人の割合が高い状況が続いている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で減少が続いているもの の、減少幅が小さくなっている。女性のパートタイム 希望者は増加しており、在職中の求職者も増加してい る。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・求人数はしばらく前から高い状況にあり、変わって いない。
		民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・求人数は依然として高水準であり、企業の人材の不 足感は解消されていない。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・求人数は2～3か月前より減少してきているが、求 人票を持参してきたり、電話での問い合わせがある。
	やや悪 くなっている	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求人数は増えているが、求職者数が減ってきてい る。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・業績の先行きを見通せないことや、これまでの求人 活動でほぼ充足できたようで、新規求人が減少傾向で 推移している。
		民間職業紹介機 関（経営者）	採用者数の動き	・すぐに採用したいという企業側の採用意欲が低下傾 向で、将来を見越した中途採用は影をひそめた状態 である。
	悪く なっている			