

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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・駅前再開発事業の職人の来客数が相変わらず多く売上が増えている。ただし、純然たる来客数の増加ではなく、同じ人が複数回来店するためであり、客単価は落ちてきている。 ・今月は申込みの電話が多い。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・2011年のアナログ放送停波についての認識が高まってきており、デジタルサービスへの加入が着実に増加している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・同経営のレストランは6月からメニューの値上げをしたにもかかわらず、来客数が前年より増えている。近隣の飲食店もいつも混んでいる気がする。一時より外食する人が増えたようである。
		その他サービス 〔結婚式場〕 （従業員）	来客数の動き	・客の動きがあまり見えず、非常に厳しい。地域的なものなのか、当店に魅力がないのか、なぜなのかわからないが、来客数は非常に少ない。
変わらない		一般小売店〔印章〕（経営者）	販売量の動き	・同業他社はあまり良くないと言っており、当社も単価が下がっているが、来客数で何とか補っている。個人消費に関しては財布のひもが固いと感じるが、6月の四半期決算で企業関係の需要がそこそこ見込めている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・物価の値上がり感が強く、客の購買がますます慎重になっている。
		百貨店（副店長）	お客様の様子	・物の値上がりが激しく、買い控えにより本来は景気は下向きである。しかし、我々の業界の商品は必需品であるということと、値上げによって単価が多少上がっているため、3か月前と比べても良くはないがあまり変わっていない状況である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・雨の日が多く、梅雨寒が多かったため、夏物商材の稼働が鈍い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・やや天候不順な月であったが、来客数、客単価共に前年と比較して改善がみられない。相変わらず、セール品等の値打ち感のある商品の動きが良いのが目立つ。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数は約10%近く増えているが、客は完全に目的買いのため、余分な商品は買わずに済ませてしまう。生活防衛の意識がとても高まっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・婦人のおしゃれ着に対しての売上は前年より伸びている。しかし、肌着、靴下等に関しては安い物を買うなど、見えないところにはお金を使っていないという感じを受ける。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・自動車整備は順調に入っている。販売は新型車が出て、6月はボーナスの支給月のため例年だと良いはずだが、前月同様3割ほど販売が落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表で来客数は増えたが、販売量に直接影響するほどではない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・丸の内の再開に伴う近隣地区への多様なレストラン出店による競争の激化も一段落し、来客数もまた元に戻りつつある。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・原材料高騰のためにランチをやめ、余力を活用してメニューのバリエーションを増やしたことで、夜のリピーターが増え、利益率は微増している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・現状の客の動きに大きな変化は見られない。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・国内団体旅行の問い合わせ電話が非常に多く、3か月前と同じような状況である。比例して予約状況も前年比105%と、同じような数字になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・電話、ネットは堅調だが、テレビの加入獲得が厳しい状況が続いている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス時期を迎え、かつ、オリンピックを控えているにもかかわらず、ケーブルテレビの契約数が今一つ伸びてこない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・北京オリンピックを2か月後に控え、テレビの買換えに伴うケーブルテレビの契約は横ばいを確保している。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・自社の店舗やライバル店の来客数等を見ても、さほど大きな変化はない。
	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	・例年、この時期は閑散期というが、一年の中でも売れる時期ではない。また展示会等もなく盛り上がり欠け、前年並みの販売数量である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・雨に弱い地域であり、4月から週末のたびに雨が降るといふ天気の影響も手伝い、やや悪くなっている。クレジットカードの取扱高も前年同月比でほとんど伸びていない。
	一般小売店 [家具]（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、メーカーからやはり値上げの通知が来ている。客も値上げに対して敏感になっているようであり、先行きもやや見通しが暗い。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・来客数は2%減であるが、それ以上にギフト需要が減少しており、売上を大きく下げている。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・新茶の時期が来て販売量が増えたと予想していたが、今年あまり販売量が増加してこない。一連の物価高騰によって企業や個人客の発注数も良くない。
	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・食品等の生活必需品に関しては、チラシ等に掲載された商品を単品で購入する姿が目立つ。また、食品以外の商品も、生活に必要な物のみ購入し、消費を抑える傾向が一層強まっている。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・地下鉄新線の開業効果もあり、来客数は増加傾向にあるが、時間消費のみで、物品消費には結び付かず、売上につながっていない。特に、婦人服を始めとする衣料品にこの傾向が顕著である。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・起爆剤として地下鉄新線開通イベントで売上増を見込んだものの、期待値には届かず、厳しい状況は変わらない。売上、来客数共に減少傾向がみられる。イベントの来客数は多かったが、直接の購買動機には連動しなかった。食料品については来客数増の影響もあり堅調に推移するものの、中元の立ち上がりは厳しい状況である。アパレル関連の不振は継続しており、前年の売上を維持するにとどまっている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・低温悪天候が続き、夏物は動きが鈍く、中旬ごろから早くもセール待ちの様相である。物産展などへの反応は良好であるが、中元商戦への関心は低い。
	百貨店（販売促進担当）	それ以外	・小麦、石油等の値上げ、株安等の経済状況に加え、天候不順や各地の震災等、マイナス要因が重なり消費に影を落としている。
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・食料品やガソリン等、身近な物の価格上昇により、出来るだけ出費を抑える様子がうかがえる。どの部門が悪くということだけでなく衣料品から雑貨、宝飾品、食料品に至るまで全体に厳しい状況である。中元売上も同様に厳しい状況である。
	百貨店（業務担当）	お客様の様子	・原材料の高騰によって、いろいろな食材等も値上げとなっているが、それでも食品等の日々必要な物についてはそれなりの売上を維持している。しかしながら、婦人服を中心に衣料品関係が精神的、感情的な影響のためか、非常に厳しい状況にある。
	スーパー（統括）	お客様の様子	・客の様子を見ると、価格訴求、朝市、日替わり等の事前に価格を公表した商品については開店から行列を作っても買いに来る状況であるが、その商品を取って、買い回ってすぐにレジに並ぶという、本当に価格に敏感な様子が感じられる。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月に入って来客数が大幅に減っている。入店してもブライスは見るが購買に結び付かない。従来であればボーナス商戦時期であるが、客がボーナスの気配を感じさせない。商店街全体的にも、客の動きが悪い。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・客のまとめ買いがなく、決め買いの意識が強くなってきている。	

家電量販店（営業統括）	単価の動き	・食品、ガソリン等の値上がり、個人消費鈍化に一層拍車をかける状況になっている。テレビを中心に購入顧客は増加しているが、購入商品の単価がここにきて更に低下する事態となっている。単価アップを接客の中で営業するが、財布のひもは固い。	
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・老朽化したトラックの台替えて商談要請があり見積を提出したが、なかなか受注が決まらない。原油の高騰で燃料代が相当上がり、一時期の倍になっており、客は現状の古い車であれば何とか利益を確保できるが、新車を買ってローンを払いながらの商売ではなかなか利益を取れないようである。原油高騰のため景気が徐々に悪化しており、新車の売上もだんだん落ちてきている。	
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・景気低迷感がまん延して、購入意欲を阻害している。特にガソリン代の値上げが、買い控えにつながっている。当社の販売台数についても、前年を下回っている。ただし、修理部門はなんとか前年を維持している。	
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・原油高騰に歯止めが掛からず、また原油価格が200円まで上昇するという情報もあり、買い控えの要因になっている。新車販売量は前年比1.5%減、中古車販売、サービス商品売上も微減であるが前年割れと見込んでいる。	
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数も減少しているが、販売量も1件当たりでかなり減っている。商品の特徴として価格がかなり上がっているため、買い控えが一般的になってきている。	
その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・先月は記録的に悪い成績だったので、それに比べれば今日は少し持ち直している。ただし、競合店がもう1店オープンしたため最寄り店の来客数が前月比80%と厳しい状況である。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・披露宴の平均参加率が、前年比8%ほど落ちている。今後も少人数婚礼が増える見込みである。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊数は微減、レストランの来客数が和、洋、中すべての店舗にて減少している。特に単価の高い和食の店舗の減少幅が大きく、土、日曜日の家族利用や夜の接待の利用減少が目立つ。また、バイキングなどの「食べ放題」と冠のついたお得感のある店舗の商品は減少幅が少ない。宴会場は会場の利用を効率よく案内でき、前年同月とほぼ同じ売上になりそうである。ホテル全体としては、レストランの売上減少がそのまま会社全体の減少につながっている。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・気象状況により売上に違いが生じている。特に、雨の日の流し営業は、深夜の繁華街の人出が極端に少なく、普段駅構内に入ることがない車両も駅で稼働している状況であり、大変厳しい。	
通信会社（営業担当）	来客数の動き	・客向けに商品体感イベントを行っているが、6月度の来客数は過去最低である。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約件数、新築建物の建築件数が減少している。客が将来の物価上昇を見込み、消費を控えているようである。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・6月に入り、前年同期と比べて急に来場者の落ち込みが目立つようになっている。	
競馬場（職員）	販売量の動き	・総売上は、前年度比9%減少し、1人当たりの購買金額も同6%減少している。天候不順もあるが、大幅な減少である。	
設計事務所（職員）	それ以外	・公共、民間共に案件発注数の伸びがみられない。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の流通が悪くなっている。地価急騰のため、建売住宅や新築住宅が低迷している。また建材価格の高騰が収益を圧迫してきており、いずれも厳しい状況になっている。	
悪くなっている	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	単価の動き	・一番に来客数が減っており、こここのところ客が顕著に単価の安いものを選んでいく。良い靴を履いていた客が安いメーカーのものにしたり、またそういったものを探したりという様子が非常に多く見受けられる。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ガソリンや食料品の高騰で、身の回り品への価格意識が高くなっている。セール待ちが多く見受けられ、来客数が全体的に減少している。

	百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・来客数は今年度に入ってから減少傾向が続いており、特に最近では、会社勤めの客が来店すると推測される夕方からの時間帯の減少が大きい。
	百貨店（店長）	来客数の動き	・6月の来客数前月比92.0%、売上客数前月比87.2%と5月よりもマイナス幅が広がり、かつ前年を大きく割れていて、春以降の消費意欲の低下が更に進み厳しい状況である。天候要因としては梅雨入り（6月2日）が例年に比べて早く雨も多く、売上動向としては夏衣料品全般において厳しい状況が継続している。比較的好調であった食料品も前年割れの状況である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は来客数も前年の93.2%、売上目標についても96%、いずれについても未達であり、3か月前に比べると月を追うごとに数字が悪くなっている。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・今月も近隣の同業者が閉店した。売上の低迷、人手不足による賃金上昇等、一段と厳しさが増し、更に閉店が増えそうである。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前より客が減っている。特に6月が一番悪い。今まではレストランで客が来なくてもケータリングでいづらか来ていたが、6月はケータリングも良くない。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・サラリーマン中心の店だが、飲む機会を減らして節約しているのが明らかであり、大変厳しい状況である。
	タクシー運転手	それ以外	・中央官庁職員への車内での接待、いわゆる居酒屋タクシーを取り沙汰されているが、6月23日の国会終了と同時に国交省他で一部タクシーチケットの発行を一時停止し、この影響が深夜一番の稼ぎ時に出ているようである。都心部のタクシー空車渋滞が以前に比べて一段と激しさを増している。景気があまり良くないなか、どうしようもないといった感である。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・案件情報が極端に無くなっており、特に金融関連の仕事がすべて中止になっている。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・民間の建築設計は非常に悪く、ほとんど仕事が無い。行政の耐震診断、つまり地震に関する構造設計の仕事が入ってきている。当社は建築設計を営んでいるため、構造設計は外注しなければならず、外注費が非常に多くなって先が見えず、不景気な様子がうかがえる。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・どこの役所も指名から一般競争が多くなっている。窓口が広がってきて参加しやすくなったが、落札額が予算の45%を切っている状況であり、投げ売りが起こっている。
	設計事務所（所長）	それ以外	・建築工事費の上昇が止まらず、計画物件も減少し、建築全般に元気がなく、建築計画をする土地も動かない状況である。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産ディベロッパー業と総合建設業だが、分譲住宅については2、3年前より仕入れのコストアップで販売価格が上昇している。また、米国のサブプライムローン問題等の間接的な影響により、消費者が不況感を感じていることから、販売量が全く伸びずに激減している。建設業についても、公共事業の削減や新規設備投資の見合わせ等により、やはり受注量は激減している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月は目標数字の60%の達成率と悪くなっている。大手新築マンション業者の販売価格値引きのニュースや建築会社の倒産のニュースも見かけるようになり、金利の上昇や原油の値上げに伴う建築資材の値上げなどにより、良い話がない状況となっている。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	お客様の様子	・アルミの業界では3か月ごとの価格改定が一般的であり、7月から価格が上がる。これまでは価格上昇前に駆け込み需要で通常の2倍近い注文が入っていたが、今回は注文も増えない。先行きも読めないという客が多い。
企業動向関連	良く なっている	-	-
	やや良くなっている	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子 ・集合住宅における通信インフラの設備投資に対する必要性が高まってきており、ユーザーからの問い合わせや引き合いの件数が増えている。

変わらない	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新年度になり公共工事の発注が始まったが、一般競争入札になり、受注価格が大幅に下がっている。しかし、材料費の値上がりは止まらないので、受注した企業は軒並み収益減であろうと思われる。
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先タクシー業者は、原油価格の高騰によりLPGも値上がりしておりタクシー料金の値上げを行ったが、収益への改善には至っていない。
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・材料費の高騰に対して、いまだ販売価格に転嫁できていない。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・中堅クラスの建売業者はほとんどが損切りで処分している。値下げの報道が多く、このところ客の購買意欲は低下している。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・一般的には景況感の悪化が叫ばれているが、当社では相変わらず好立地のビルは満室状態であり、不況感を感じない。また、分譲マンション部門も、建築費の高騰が著しいが土地の仕入れが幾分早かったので、多少割安感があるのか、ぎりぎりではあるが何とか採算は取れている。
	社会保険労務士	取引先の様子	・返済不要の助成金に興味のある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）	受注価格や販売価格の動き	・営業努力によって受注量を維持しているが、受注価格が抑えられているのと同時に、原材料費、燃料費の高騰で利益が圧迫されている。
やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先から発注される仕事量が非常に少なく、価格競争が激化している。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の影響で落ち込んだ住宅関連部品の受注が今月より回復予定だったが、客によっては依然として3～5割減で推移している。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・毎月流れていた金型製品の取引先からの発注が、6月からストップしたような状態である。取引先にも在庫ができたため発注を見合わせているとのことであり、しばらく仕事がない状態である。他のものでカバーするしかない。
	輸送業（財務・経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・燃料代が上がっていく一方で、利益が圧迫され続けている。7月からもまた値上がりする。
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産、建設業等に対する金融機関の貸し渋りもあり、経営破たんが相次いでいる。個人の住宅購入意欲も減退している。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・原油高騰、ガソリン等の値上がりで、運送業を始め通常の会社の経費がかなり上がっている。また、原材料の高騰が相当響いて利幅を圧迫している。
	税理士	取引先の様子	・顧問先の建設業は特殊技術があり、商売上手で多くの仕事を取ってきているが、その得意先である大手ゼネコン等が石油高、材料高で工事を延期したり中止したりしている。それが下請に波及し仕事がなくなってきており、今後、抱えている職人をどうしようか、などと言っている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注案件が急減している。
悪くなっている	繊維工業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・消費者物価が軒並み上昇するなかで、繊維製品販売店の店頭価格は、値上げどころか販売数確保に必死の状況である。また製造メーカーとしては、お盆前は受注が多く工場は十分稼働するはずが、受注が全く入っていない状況である。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・材料の高騰がかなり響いており、新築工事の客が全くと言っていいほど無くなっている。来月から仕事量が激減すると取引先の客が話している。生産調整を余儀なくされているようである。
	輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・輸送する品物がないため、全体的に物流がない。会社全体で売上の数字が落ちており、3か月前から大分悪くなっている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・各企業の原材料、エネルギー高騰の影響が本格化している。特に中小企業では、値上げに踏み切れないところが多く、収益が目に見えて落ちてきている。飲食業では、客の滞留時間が短くなっており、アルコールなど飲料売上が落ちてきている。先行きへの警戒感が客単価の下落に結び付いている。

		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	それ以外	・石油製品の値上げや石油価格の高騰で、経費が掛かり過ぎている。販売価格に転嫁できない。
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・サブプライムローン問題や、その他燃油、物価の値上がり等によりコストが上昇し、企業はどこでも、特にメーカーは苦勞しているようである。そういった背景を踏まえ、企業は求人についてかなり慎重に考えている。ただし、優秀な人がいれば採りたいという基本的な考え方は変えていないようである。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の募集職種で事務職の採用者数は前年度より少なめである。販売職の採用者数は前年並みである。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今月は大きな求人は全くない。いろいろな企業に確認しても、求人するどころではなく人員整理をしたいという話が出ている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣登録者数が前年比6割程度に落ち込んでいる。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者が明らかに増加しているというより、仕事情報が減少しているの、仕事が決まらない求職者が増加している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数は、医療、福祉関連を除く業種で前年同期比での減少傾向が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人の割合が増加しており、新規求人数は減少している。特に、建設業は前年同月比で20%減少しており、生コンクリート製造事業所が閉鎖されるなどしている。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・例年6月は長期的な求人が減るかわりに中元期などの短期募集が集中し、売上を保ってきた。しかし今年は、中元期の短期募集の求人広告費を少なく済ませる企業が多かったため、売上を確保できず急激に落ち込み、悪くなっている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・今月は売上が非常に悪く、今まで募集していた企業も募集を中止している。充足したという理由ではなく、経費削減のために人材不足のまま募集をかけないでいる。あるいは、募集をする場合でも数社から見積を取って一番安い業者と契約をしている。中には通常価格の半額やそれ以下の値段で投げ売りしてくる企業もあり、相当落ち込んでいる状況である。	