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	・デジタル一眼レフカメラの新製品が多く発売され、大量に販売できている。また、ゲーム関連でも新型ゲーム機が発売され、久しぶりに盛り上がりをみせている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・11月上旬は団体旅行が比較的調子良く、また、個人客の問い合わせも多い。ただ、中旬以降は団体旅行が極端に減っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・11月は天候にも恵まれ、来客数が平日、休日とも順調な伸びを示している。
	やや良くなっている	一般小売店［家電］（経営者）	販売量の動き	・前年よりもデジタル家電の販売量が多くなってきている。年末に向けてというわけではないが、客から液晶に関する話を良く聞くようになってきている。
		スーパー（統括）	それ以外	・新店舗や既存店舗のパートを募集しても人が集まりにくい。景気が好転して、就業環境が良くなってきているためではないかと感じている。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・数値には表れていないが、若干ながら購買意欲が上がってきているように感じられる。 ・高齢者の購買意欲は高いが、若年夫婦家庭の財布のひもは相変わらず固い。
		その他専門店［ドラッグストア］（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて天気も安定しているため、客の来店頻度が上がっている。
		その他専門店［眼鏡］（店員）	販売量の動き	・来客数、販売単価は昨年と変わらないが、プラスアルファで関連商品を購入するなど販売量は伸びており、売上全体の底上げにつながっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年と比較して500～1,000円高い商品をレストランに投入したところ、爆発的に売れているわけではないが、そこそこに売れている。単に商品の単価を下げるのではなく、高くても価格相応の価値や魅力ある商品を投入すれば、消費者に買ってもらえると判断している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・売上が前年比104%となっている。宿泊の稼働が非常に良い。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・販売単価は相変わらず低く、なかなか上がらないが、仕事量は少しずつ増えてきている。
		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	・３か月前は猛暑、アテネ五輪等で来客数が前年に比べ減っていたが、11月はゲームコーナーの売上が前年比100%近くまで回復している。９月に行われた業界の新製品ショウに展示された商品が、店に順次設置されてきていることも要因の一つである。 ・家庭用ゲームは大手２社の新ハードが12月に発売予定であり、それに伴い心理的には上向いている。
	変わらない	一般小売店［衣料・雑貨］（経営者）	お客様の様子	・11月は気温が高めだったが、秋物商品の動きは非常に良く、ジャケット類が良く売れている。後半は寒さが戻り、厚物、セーター類の動きが良く、まずまずといったところである。
		一般小売店［家具］（経営者）	来客数の動き	・20日過ぎになってから来客数がやや多くなっている。最近では来店客の中に外国人（特に中国人）の客が増えてきたように見受けられる。
		一般小売店［ＣＤ］（営業担当）	お客様の様子	・売上の中心となるヒット商品が少ない。複数商品のまとめ買いも昨年より減少しており、買い控えの傾向もみられる。
		一般小売店［鞄・袋物］（従業員）	単価の動き	・季節需要商品、ギフト商品は、安い物の安売りではなく、良い物で２割引、半額などと安くなっている商品については、非常に動きが良い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・暖冬のせいか、土鍋、こたつなど冬物商材の動きがまだ良くない。11月初めからスタートしたクリスマス商材についても、昨年ほどの勢いがない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が高いため、冬物の動きが非常に悪く、衣料品はコートを中心とした防寒具の動きが非常に厳しいが、食品関係はそれなりの動きをみせており、全体的には相殺されている。

		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・11月は天候の影響を受けながらもほぼ前年並みの売上となっているが、10月のマイナス分を補てんすることができていないため、秋商戦全体としてはマイナスである。
		スーパー（店長）	単価の動き	・10月の台風の影響で野菜が高騰し、青果物の一品単価が上がったため、売上は昨年を大きく上回っている。生野菜に代わる冷凍野菜、野菜ジュース、サラダの動向が良い。 ・鍋物については、気温が高いため動き自体は鈍いが、野菜が高いためおでんの動向が良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・暖冬の影響で防寒、コートなどの重衣料、住居の暖房関連が不振である。来客数も97%というなかで、単価が大幅に低下している状況である。
		スーパー（店長）	それ以外	・青果物は高値安定で、相応の売上を確保できているが、それ以外の商品の単価が上がらないため、結果として売上は横ばいが続いている。また、暖冬のため、鍋つゆ等の冬物商品も伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・何曜日が良いというのが多少あったが、数字的には平均化してきている。いろいろな新しい店も周りに増え、客の取り合いをしているような感じである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・11月は気温が高かったため､コートやセーター類の動きはまだまだで、軽いジャケットやブラウスで間に合っている。また、中越地震の影響で防災に関心がいっており、旅行等を控えているようである。 ・高額宝飾品のイベントを行ったが、世間の景気とは関係ない一部の人は､高額商品を買い求めていた。
		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・衣料品業種は冬が一番の稼ぎ時であり、通常であれば上着を購入した客はインナーもといったコーディネート販売が売上アップになるが、今の客の買物の仕方は、低価格商品を１日歩いて探し、その物だけを買うというように様変わりしている。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・新製品が出そろい少しずつ年末らしくなってきている。デジタル一眼レフカメラ、薄型テレビ、ＤＶＤは引き続き好調で、苦戦続きだったテレビゲーム関連も、新製品で大きく伸長し、今後もポータブル型ゲーム機の登場で加勢する。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・販売量は２～３割平常より少ないが、自動車整備の入庫は順調である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・高額車の販売が低迷している。ボーナス戦線という言葉は、既に死語となっている。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・11月の新車販売台数は予算達成率97.1%の見込みである。前年同月比は35.5%増であるが、これは先月発売の新型ミニバンの受注残が登録に結び付いた結果である。新型の売行きも瞬間風速の面があり、心配である。 ・中古車の売上は予算達成率98%の見込みで、前年同月比9.7%増だが、２か月の通算では横ばい状態である。
		その他専門店［燃料］（売場主任）	お客様の様子	・月初めはそれなりに忙しかったが、20日を過ぎて一息ついた感じがある。また例年より暖かく､灯油の出荷がいまいちである。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・売上は微増であるが、12月を前に仕入先の廃業が２件続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・11月はお歳暮商戦があり､客足は例年より早めに始動している。また、これから暮れにかけての予約数も以前より早く入っており、クリスマスもほぼ埋まっているため、景気は若干上向いている感はあるが、まだどちらともいえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会、新年会とも、昨年に比べ早めのセールスをしたにもかかわらず、受注は対前年比でほぼ同じである。
		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・同業他社が、生き残りをかけ値段で勝負の商品を出してきている。これが直接集客に結び付くわけではないのだが、我々もそれに競争し得る商品に調整せざるを得ないため、しばらくは景気の向上は見込めない。単価の高いものが売れなくては、景気はまだまだである。

		タクシー運転手	お客様の様子	・11月は忘年会をやや早めにやる客も相当おり、二次会でタクシーを利用するという客も少し目立ってきているため、状況としてはやや上向きである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間はタクシーが足りなくなる時間帯があるが、夜間はだぶついている。これはタクシー自由化で台数が増えているためであり、また、個人タクシー18,000台の７割は夜に合わせて稼動しているためである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が選択するプランが、より安いプランへとシフトしている。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンに向かっているが、来客数の動きは先月、先々月と同じような傾向を示している。今後、12月のボーナスシーズンに向けてもう少し良くなるとは思うが、現在は横ばいである。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・特別悪いわけではないが、台の入替えをしても数字が大きく伸びていない。ライバル店も同様に、新装開店後一時的には伸びるが、すぐ元の客数に戻ってしまうようである。
		競馬場（職員）	単価の動き	・単価の動きが変わらず良くない。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅の分譲業務については販売量が非常に少なく、価格も非常に低い状態で停滞している。工事請負についても、量、価格ともに低いままである。当然、利益もほとんど出ていない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・請負販売については、建て替えの販売量は相変わらず低迷しているが、土地を購入しての新築の販売量は増えている。 ・売買については、分譲住宅は住宅ローン控除や低金利などの後押しにより好調である。一時取得に動きがあるが、二次取得は動きが悪い。
	やや悪くなっている	一般小売店［茶］（営業担当）	お客様の様子	・少々高くても良い品を求める客と、低価格、値引き商品を求める客とに二極化している。 ・単価的な落ち込みより、来客数の減少が目立ち、売上は悪くなっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・例年11月はコートを始め冬物衣料のピークを迎える月であるが、気温の高い日が続き、主力商品である単価の高い防寒衣料が低迷しているため、全体でも前年実績を下回る状況が続いている。歳暮ギフトの出足も例年以上に低迷しており、明るい材料が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・高額品は売れているものの、一部の動きが良いだけで、この時期に売れ出すはずのアイテムが例年よりも大幅にずれ込んでおり、天候不順による売上ダウンが大きい。この状況が12月初めまで続くと、非常に厳しいシーズンになる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、11月の主力アイテムであるコートが婦人60%、紳士54%と全く売れておらず、最悪の状況である。マフラー等の防寒商品も55%と最悪の状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・11月の単価は前年比180円ほどのマイナスで、買上点数も前年比83%台で推移している。特売を打って安く売ってもそれだけを購入する客が多く、プラスアルファの販売量がないため、買上単価が大幅にダウンしている。今月も非常に厳しい状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・本来ならばこの時期は寒いはずだが、暖冬のため暖かい商品が売れていない。特に中華まん関係は前年比10%減で、季節感がしっかりしないと物がよく売れない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・値引き販売をしているにもかかわらず、来客数､客単価ともに低下している。今年のボジョレヌーボーも､昨年より減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月は暖かい日が多かったため、防寒衣料の動きが大変悪く、特にキルト系統が悪い。その中で実用衣料の例年物は顕著な動きを示しているためさほど悪くはないが、全体的には悪くなっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・暖冬の影響で、暖房品を中心とする商品の売上が鈍ってきている。 ・ＰＣ関連の販売が少し落ちてきている。

		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客は、昨年、排ガス規制をクリアするために相当設備投資をして荷主の要望にこたえてきたが、荷主はそういうコストを運賃として跳ね上げてくれない。また、軽油が相当値上がりしているため、収支に対して圧迫感がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サラリーマン客が多く、40～50代といった一番厳しい世代がターゲットになっている。今まで通っていたのが、月に１回くらいしか来なくなるなど、来客数が減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末を迎え、例年だと年末年始の旅行や１、２月の動きがあるが、昨年に比べても販売量の動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・２、３か月前に比べると、だいぶ客の動きが少なく、タクシーに乗る客も減っているようである。はっきりした理由は分からないが、台風とか地震の影響もあるのではないかと思っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・無線本数も前月と比較すると約１割減っており、全体的には上向いていない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・鉄や石油の値段が上がり、どんどん物価が高くなっている。特に建築土木資材が高くなっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・ここ最近発注される仕事については、昨年に比べ単価が２、３割ダウンしている。
	悪くなっている	一般小売店［茶］（営業担当）	それ以外	・10月、11月は客の会社移転が多かったが、移転の際に給茶機を廃止してしまい、お茶、コーヒーは自己資金で買って飲むという方針に変える会社が増えているようである。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・お歳暮ギフトが前年比80%を切る値で推移しており、客数の落ち込みに対して単価の下落が顕著である。儀礼的な支出は極力押さえるという風潮が主流になっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・11月は大変暖かく、冬物衣料が全く出ないため、客単価が下がり大変苦戦している。客自身何を買っていいかが分からないようである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客のサイクルがだんだん鈍ってきている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客は住宅を見に来てはいるが、購入に至るまでの時間が長過ぎる。販売業者側も客を大事にし過ぎて客のペースにはまり、結局は契約できずに取り逃がしており、３か月前と比べ全然売れていない。 ・建売住宅が完成したが売れておらず、各分譲業者は青色吐息の状態が続いており、限界に近い。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が８月比で140%、予算比では20%増と、連続して３か月間良くなってきている。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年数は減ってきているものの、年末が近いということで、あいさつ回りなどに使うカレンダーのような季節物ノベルティが通年とは異なり出ている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までのものも、流れていたのが受注として増えてきており、新規の受注も入っているので、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	・台風や中越地震の影響もあり、先月と同様に、建物を見直す客が増え、造成、改修の引き合いが多くきている。
		金融業（渉外担当）	競争相手の様子	・メガバンクの攻勢が激しくなってきており、特に昨今は、収益重視で手数料に重きを置いた融資推進活動になっている。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・製造業の単価は伸び悩んでいるが、受注量は増えてきている。残業等、時間外勤務が多く見受けられる。
		税理士	それ以外	・仕事においては景気は良くなく厳しい状況であるが、店の入れ替えが頻繁にあるものの街には活気が戻ってきており、沈んでいたものがにぎやかになっている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・個人の印鑑注文が増えてきているが、年賀状印刷の受注は、自分でやってコストを下げようという客が増えてきたためか、例年以上に少なくなってきている。

		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月の売上は例年通りの水準であり、その点では良くも悪くもないが、少し気を緩めるとすぐに利益率が悪くなってしまう。人員を増やさない、余分なものは買わない、社長の車は10年以上乗る、など対策を講じて努力しているが、そうすることがかえって景気を悪くしているのかもしれない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の出荷の動きからみて、昨年よりは若干良くなっている感はあるが、取引先との成約率は半々ぐらいで推移しているのが現状で、全体としては変わらない。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・物流業や運送業においては､最近はやや値が下がってきてはいるものの燃料の高騰の影響は大きく、売上に対する経費の割合は依然として厳しい。メーカー側も苦労しているようである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの入退去件数が減ってきており、かなり安定した稼動状態にある。しかしながら、当社テナントに対する引き抜き営業が活発化している様子もうかがえ、油断はできない状況でもある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる一方で、私募債を利用して資金調達をし、業務の拡大を図ろうとしているところもある。
		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	・情報通信分野においてはＩＴ化の波が一段落した感があり、まとまった発注が少なくなっている。年度当初予定していた予算が削られ、発注予定が遅れているようである。
	やや悪くなっている	輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・例年だと年末に向かって出荷量が伸びてくる時期であるが、あまり伸びていない。景気の動向はやや下向きである。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は計画どおりだが、単価の方は、値下げ協力により採算割れしているものが相当数あるため、仕事をこなせばこなすほど赤字が増えている。元請として依頼された業務は遂行するが、非常に厳しい状態が続いている。
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・製造業等ではかなり売上が上がってきているが、消費を支えている小売業がかなり低下している。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・日本の製造単価が高いため仕事が回って来づらい。受注価格がだいぶ下がっており、厳しい状況である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が激減している。当社だけでなく周りの会社もほとんど受注が無い状態である。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・派遣業界の求人数は増加中で、大手を中心に今後も求人数が増加しそうである。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・20代から40代までの販売員と店長候補の求人依頼が非常に多くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規申込件数が、26日現在で前年同月を22.4%下回り、８か月連続で前年同月を下回っている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業の求人案件が活発化してきている。採用するタイミングが早めになってきており、企業も先が見通せるようになってきているようである。
		学校［専修学校］（就職担当）	求人数の動き	・11月の求人実績が、昨年同月比で20%程度上回っている。
		学校［短期大学］（総務担当）	求人数の動き	・この時期で追加の求人票が来ている。また、販売系で多くの人員を募集している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・今年度初めからコンスタントに派遣依頼はある。去年の同じ時期に比べると、求人の需要が多いが、今のところ年末にかけて大きな変化はないだろうと思われる。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・全体的な有効求人倍率は、３か月前と比べ上昇しているものの、職種別にみると､管理､事務で0.5倍となっており、求職者の求めるものとの差があり、就職者数は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人増を大きくけん引してきた製造業からの直接雇用求人に取って代わり、業務請負事業者等からの間接雇用型求人の増加が顕著となってきている。

		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・採用者数全体は、高水準で推移している。直接正社員での採用より、紹介予定派遣で決まるケースが増えており、慎重さも併せ持った採用動向であるといえる。
	やや悪くなっている	新聞社［求人広告］（担当者）	求人数の動き	・求人に際し、現在６社あるうち資本の大きな会社が、１か所に出す時の値段で、10か所出している。あまり資本が大きくない会社でも、３掛けの値段で受けており、まともに商売をやっていては差がつかなくなってきている。注文はどんどん減ってきている。
	悪くなっている	－	－	－