

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売上が引き続き堅調で、新規店舗の出店も活発になってきている。
		一般小売店〔C D〕（営業担当）	単価の動き	・来客数の動きはあまりないが、客の買上金額は少しずつ増加している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月に入って来客数が増加している。特に、物産展等の催事の波及効果が出て、全館で売上が上向いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月の中旬以降、来客数が増加している。特に、婦人服ではジャケットの動きが良く、トレンドがはっきりしている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お客様招待会では高額品でも品質重視でよく売れている。また、店頭での平月のバーゲンを中止したため、別会場での会期限定バーゲンの集客も好調である。消費の二極化は続いているが、その両方で勢いが増している。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・9月中旬以降気温が下がり、婦人服、紳士服等の衣料品が好調で、特にフォーマル関連の催事は、需要期を前に盛況である。化粧品やアクセサリ等の婦人雑貨もよく売れている。前年より2～3%のプラスになる模様である。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・前半は残暑や台風に見舞われ、売上が低迷していたが、後半は気温の低下に伴い、秋冬物の動きが活発化し、前年同月を上回っている。紳士物はビジネス、カジュアル共に好調である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・初秋物の衣料品が好調である。特に、主力の婦人服が104%、服飾雑貨が110%と動きが良く、夏物セールからの好調が続いている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・店舗でのパート採用等を行っていても、従来に比べて応募者が極端に少なくなっている。 ・客が本当に食べたい物をよく吟味して購入する行動については変わっていないが、今までよりは消費に余裕が感じられるようになっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・連続して大きなフェアを開催しており、前年比104%の売上を確保している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・この時期は季節柄、前半は夏物整理で単価が低いですが、今年はこのところ単価の高い羽織物の動きが目立っている。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・デジタル家電や高機能生活家電の販売状況が好転し、高単価商品の動きが出てきたことで、販売単価が上昇している。徹底的に価格で販売する商品と、高品質、高価格の商品とに二極分化している。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・特に新型車が投入されているわけではないが、販売量が前年比110%となっている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・今月は各種催事を行ったことで全体に効果が上がっている。特に、2度の3連休とも来客数が増え、売上も5ポイント増加している。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランでは、料金を若干引き上げた定食が売れるなど、客単価が上昇している。多少高くても、値段に見合う商品であれば売れている。また、会社の経費で利用する接待も、小口ではあるが利用件数が増加している。 ・宿泊は、ネット経由の低料金のものから埋まる傾向は変わらないが、周辺に新規ホテルがオープンしても客室の利用率が下がらないのは、ビジネスマンの動きが活発になってきているからである。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会、新年会の引き合いが、前年比110%で伸びている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンの問い合わせが増加しており、昨年以上に間際の予約も多くなっている。	

	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービス、インターネット共に加入状況が改善しつつある。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	それ以外	・9月に家庭用、業務用のゲームショウが相次いで開催され、前年を上回る入場者数で好評を博した。家庭用は新ハードのお披露目、業務用は今までの景品取得機器からカードゲーム機への移行がメインである。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量は出てきてはいるが、決定までには相変わらず時間がかかっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・9月は半期決算のため、値引き販売やキャンペーン展開を行い、3か月前よりは販売量が増加している。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数はさほど変わらないが、客が入店してから購買するまでの時間が長く、買上比率も若干低下している。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・物販はあまり伸びないが、リフォームや工事関係の仕事がきているため、全体としては変わらない。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・夏の暑さと後半の天候不順で、秋の商品の動きが良くないが、カットソーやブラウスは売れているなど、商品ごとのばらつきがみられる。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・景気回復の兆しはあるが、注文数が回復しても、単価競争により値引き率が大きくなっているため、全体の売上は変わらない。
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・秋物商戦に入ったが、具体的なイベント需要がないために、客の買い控えが目立っている。スポーツ商品は非常によく動くが、エレガンス商品の動きが悪く、特に女性客の消費は厳しい状況である。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上は、全体では昨年並みである。1階から3階の低層階では比較的好調だが、上層階になるにつれ悪くなっており、特に飲食関係が伸び悩んでいる。
	スーパー（店長）	単価の動き	・単価がなかなか上昇しない。鮮魚が不振である。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客が商品や価格によって買い分けをしている。競合店の買物袋を持って当店で買物する姿も見られる。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・5月に大型店が開店して以来、売上も来客数も減少する一方である。9月中旬までには来客数は少戻ってきたが、まだ92%程度で、前年比100%には届いていない。
	スーパー（統括）	来客数の動き	・広告等を入れたときは集客があるが、それ以外は来客数の動きに変化がなく、買上金額が上がる状況にはない。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に下げ止まっているが、売上は前年比90%台後半で、安心できる状態ではない。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・連休の多い月であり、またハイウェイカードが月半ばより販売中止になったにもかかわらず、駆け込み需要を含め販売量は減少している。ただし食品については、4%増加している。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月は、20日ごろまで非常に厳しい状態だったが、気温が25度を割った頃から、婦人物が急に動き始め、結果としては前年を上回っている。婦人物の動きが特に活発である。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候に大きく左右され、初秋物が売れ残っている。この3か月、苦戦している状況が変わっていない。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・売上が好調な分野と不振な分野が明確に分かれてきている。AV、生活家電は安定して好調を維持しているが、カメラ、PC関連は厳しい。ただし、AVの価格競争は激化しており、全体の粗利を大きく圧迫している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の整備は順調に入ってきているが、販売は悪かった昨年と同様で、売上が20%程度減少している。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・9月の新車販売は、予算達成率92.6%、対前年伸張率マイナス5.8%で、2か月連続前年同月を下回っている。ただし、新たに立ち上げた高級ブランド車の売行きは順調であり、既存車とのギャップがある。中古車は予算達成率88.5%だが、対前年伸張率は12.1%と2か月連続前年同月を上回っている。	

	その他専門店 〔燃料〕(売場 主任)	販売量の動き	・8、9月と売値を変えずに販売しているが、ガソリンの仕入れ価格は2円20銭ほど上がっており、更に1円の値上げがきているので、10月から販売価格を3円程度値上げをする予定である。20銭は当社負担になるが、競争が激しく、なかなか販売価格に転嫁できないので、次第に経営が苦しくなっている。売値の上昇で、客もガソリン数量や単価を指定するようになっており、ガソリン以外の商品も買い控えている様子である。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・団体の宴会が減少している。客の来店頻度も減少しており、来客数も増加しない。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数は少しずつ減少している。ケータリングは増えているが、来客数が減っているため、売上はあまり変わらない。
	一般レストラン (店長)	単価の動き	・客は最初の一杯はビールを飲むが、2杯目からは安い焼酎を注文するため、単価が上がらない。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・今までは部下や友人を連れてくる客が結構いたが、最近は一人で来るケースが目立っている。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・9月は国内団体旅行の動きが鈍く、前年比でも90%程度である。国内の個人旅行は愛知万博で大変盛り上がっているが、団体及び海外の状況は良くない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・街を歩く人、駅から帰宅する人はほとんど最終バスを利用し、タクシーを利用する人は少ない。
	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・相変わらず駅待ちの時間が長く、流し営業が難しい状況である。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・当社事業の営業に関しては、デジタル化のサービス一巡後は厳しい環境が継続しており、良くなっていない。
	ゴルフ練習場 (従業員)	競争相手の様子	・来客数、売上は横ばいかやや減少気味である。競合施設の値引きがかなりあり、思うような集客ができない。ただし、客からは景気の良い話が聞かれる。
	設計事務所(所長)	それ以外	・新規物件の話や計画はあるが、なかなか進まず、これまでの継続案件によって変わらない状況を保っている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・工事の請負あるいは住宅分譲については、価格が下がっているにもかかわらず、販売量が極端に少なくなっており、同業他社の中小企業も同様の状態である。大企業については良くなってきている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・分譲住宅は建てないと売れず、完成してもすぐには売れない。最近では、青田での売買はほとんどない。地価がまだ下がると思っている客が多く、様子見をしている。
やや悪くなっている	百貨店(業務担当)	販売量の動き	・8月までの店頭売上は前年比同水準だったが、9月に入り選挙、天候、残暑、原油の高騰等、様々な事情からか、婦人服を中心に衣料品の売上が悪く、秋物も売れていない。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・9月も競合店オープンに伴う影響で、来客数が昨年比で1日300人ほど減少している。買上点数は伸びているが、来客数の減少と単価の低下による売上の減少の影響が大きい。
	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・3か月前と比較して、青果が相場安となっており、精肉、鮮魚も販売量は増えていない。敬老の日の行事も行政の補助が少なくなり、大口の弁当等の注文が減少している。
	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・5か月連続で前年を上回っているが、9月後半からは売上が悪くなってきている。ミセスの場合は、家族も休みの連休は買物等を控えてしまうので、売上に響いている。昨年の9月の売上が悪すぎたこともあり、手放しでは喜ばない状態である。
	乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・販売価格の値上げ交渉をしても、客先の運賃が全く上がっていないため、一切認められない。軽油価格上昇で、客の運賃粗利は減少しており、新型車種でも値上げは認められていない。
	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・新型車が発売になっても、土日の来店が少ない。
	住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数の割に販売量が少なく、売上の伸び悩みが解消されない。

		その他専門店 〔ドラッグストア〕（経営者）	競争相手の様子	・1か月前に競合店がオープンしたため、同じエリア内で客の取り合いになっている。他店との差別化を進めようとしているが、同じような店舗が増え、商品の8割がほぼ同じであるため、なかなか差別化できない。
		高級レストラン （支配人）	単価の動き	・9月の客単価は3か月前より低く、客の注文が1ランク安い料理に移ってきている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・9月は中旬以降も客足が伸びなかった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・9月の受注は、前年比90%程度に落ち着いてしまっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗車する客は少ないが競争相手は多く、3か月前と比較すると悪くなっている。
		その他レジャー施設（経営者）	来客数の動き	・9月は給料日前後に連休が続き、客が来ない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	来客数の動き	・これまでは人気が高く、チケットの入手が困難だったスポーツイベントに空席が目立つ状況が続いている。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・当社が取れるはずの仕事が、競争会社にとってしまっている。
	悪くなっている	一般小売店 〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・9月は客単価が9%低下、来客数も8%減である。8月下旬から9月にかけて、客の動向が急に悪くなっている。
		その他専門店 〔キャラクターグッズ〕（従業員）	来客数の動き	・3連休が連続してあったにもかかわらず、その恩恵をほとんど受けていない。年々、連休の集客増を期待できなくなってきている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では、雨の日や電撃事故等があった時以外は、乗り場に客が並ぶことはほとんどない。毎日、一日のノルマを達成するのに大変苦労している。
		設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・同業者から、全く仕事がないという声をよく聞く。当社にも仕事がない。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前と比較し、販売量は3分の1程度にまで落ちている。
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	・まとまった相談があり、売上は6月比150%と良くなっている。
	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	・通常の仕事はあまり振るわなかったが、入札関係、スポット物の仕事が重なり、今年一番の忙しさである。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・問屋、メーカーへの支払額の合計が6月は26万5千円だったのが、9月は30万8千円となっている。新会社設立の印鑑受注も10本ある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・悪くなっているものもあるが、価格が比較的良い仕事が立ち上がったので、会社全体では良くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積成約が平均して10%程度上昇している。荷動きも若干活発になってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前は努力しても売上が上がらなかったが、この1～2か月は受注が比較的順調に推移している。
		金融業（渉外担当）	それ以外	・都心を中心に地価が上昇に転じている。不動産売買価格も路線価を大幅に上回る価格が一般的になっている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・輸送用機器関連の業種は受注が好調で、売上は2割程度増加している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・ここにきて業績好調のテナントからオフィススペースの拡張要望が出ている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・この数が月間、前年同月比で売上高が増加している取引先が多い。
	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	・上半期は、予定を上回る受注を獲得できたが、1件当たりの利益が低く、仕事量の割には収益は上がっていない。	
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・この2、3か月の販売量は、前年同月比で同水準で推移している。大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が多いが、売上の増加には結び付かない。

	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社に出入りしている業者の様子をみていると、景気は良くなっているようであるが、重油の急騰分をすぐに価格転嫁できないため、影響を受けている取引先もある。	
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・ハンドバッグの生産は、中国に依頼するケースが依然として多い。国内業者は大変苦勞しているが、特徴のある商品は別なので、そこが狙い目である。	
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は以前より多く確保できているが、競争が激しく、適正価格での受注には至っていない。利益を出すのは厳しい状態である。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・発表された基準地価のとおり、地価の下げ止まり感はあるが、土地の仕入れが資金力のある大手に集中する傾向にあり、中小業者は苦勞している。	
	税理士	取引先の様子	・取引先の秋冬衣料品の売行きが今ひとつである。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多くみられる。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	取引先の様子	・量は少ないが単価が高い物を依頼されるケースが多い。試験や実験等で使用した物を処理するための予算を、取引先が確保しやすくなっているためと考えられる。	
やや悪くなっている	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	・受注量や新企画などは前年同期を上回っているが、原油高騰による原材料や梱包資材、物流コストの値上がりなどで、利幅は縮小し続けている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・納期が短く、精度を要求されるようになってきているが、それに対応できる機械が一台しかないため、受注が限られてしまい、もともと見積案件が少ない中で、成約率が悪くなる原因にもなっている。客先の要求が過剰になっている感がある。	
	輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・毎月、軽油の値段が上がる一方、運賃には転換できず、利幅が縮小している。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の主力製品の国内出荷量が、計画を下回っている。また、原材料の値上がり分を製品価格に転嫁できないことから、個々の業務について価格の見直しや物流コスト等の圧縮を図っている。	
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）	求人数の動き	・銀行、信託銀行、証券、損保代理店とも引き続き採用ニーズが高い。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・短期も長期も、求人依頼が増加しているが、求職者が不足している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの人材派遣の依頼が増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用においては、四年制大学生にとどまらず大学院生さらには高校生まで、企業の採用意欲は強い。広告出稿の引き合いが増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・全体の求人数は右肩上がりで、清掃、警備、運転手等のマンパワーが必要とされる仕事の求人募集も増加している。しかし、求人広告へのニーズが多様化、高度化しており、ニーズに応えられない会社の淘汰が急速に進み、一人勝ちの状態が目立っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数は、前年比で一般社員が17.4%増、パート社員が22.0%増と、引き続き堅調である。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人数は徐々に増加し、採用決定までのスピードも速く、求職者の回転も速くなっている。長期にわたる就職活動ではなく、早い段階で決まる人が増加している。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・9月に入ってから求人がきている。企業が追加募集、秋採用を実施するようになったことが影響している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・9月は派遣契約終了の件数がスタート件数を上回ったが、派遣依頼は多い。相変わらず派遣受注にマッチする人材が不足気味で、紹介されて決めた仕事のスタート待機中に他の仕事を受けてしまうケースが多くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・業種により格差が大きく、全社ベースではどちらかというと受注減になっている。
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・正社員の求人が限られており、依然としてパート、アルバイトの求人が多い。

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月比での減少は続いているものの、この数か月は横ばいである。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少が続いているが、前年同月比の減少割合が小さくなってきている。在職中の求職者は増加傾向にある。新規求人数は増加傾向にあるが、請負や派遣求人が2割を占めているなど、雇用のミスマッチは依然として続いている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・この数か月の就職者数は、前年同月比で増加傾向にあるが、求職者数も若干であるが増える傾向にある。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-