

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	衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・リニューアルしたこと、日本製の商品が良く売れて単価がアップしていることで売上が良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10～11月が旅行のピークとなり、客の動きが大変活発である。
	やや良く なっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が多少増え、日本人よりも中央アジア系の外国人客による購買が良くなっている。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	販売量の動き	・11月からウェイトを占める年賀はがきの受注が始まり、受注量は下がっているにもかかわらず全体の売上は伸びている。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・寒さが増し季節感が出てきたため季節商材は順々に売れているが、買い控えの傾向も見られる。まだ財布のひもは固いという状況が見受けられ、もう少し安くならないのかといった声もある。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・冬物最盛期を迎え、年末のオケーションニーズや防寒ニーズが活発になり、後半の3連休は売上が2けた増加している。コート商戦は11月2週目に前年を上回り、以降動きが出てきている。お歳暮はインターネット利用者が約3割増で、商品は希少性の高い限定ギフトが伸長し、こだわりのある商品を選ぶ客が増加傾向にある。2003年からダウントレンドが続くボージョレーヌーボーは本年もマスコミ等の話題性が低く伸び悩んだが、ワイン、シャンパンは大幅に売上を伸ばしている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒暖の差が大きく、ジャケット、コート等単価の低い物をまめに買い換える客が目立ち、来客数、売上共に微増している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・高額商品の買物をする客が増えている。逆に低額商品も動いており、完全に二極化している。
		衣料品専門店（営業担当）	単価の動き	・中旬より朝晩が急に寒くなり、防寒衣料を中心に高級品が売れている。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・前年度は前年比150%であったが、何とか前年比100%をクリアしている。客は秋冬に向かい、重衣料やウール、セーターや厚手のパンツなどを求めている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して主力商品の売上が向上している。A/V関連においては高画質レコーダー、家電関連においてはエアコン、情報通信関連においてはPC本体等、前年の同時期、販売苦戦した商品が健闘している。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・薄型テレビ、DVDレコーダー、一眼デジカメ、暖房器具等の販売量が増加している。しかし、販売価格に対する要求は厳しく、市場価格に対して少しでも割高に見える商品は販売実績が上がらない。
	家電量販店（統括）	来客数の動き	・歳末商戦に向かい、客の購買意欲が増加している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前よりも増加し、ケータリングも受注している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・パーティや宿泊の新規問い合わせが法人等から数件あるが、見積書を提出すると、まったく料金がかけ離れてしまう会社と交渉範囲内の料金で納得する会社とがある。企業の組織変更に伴い、パーティ等の懇親会を1箇所までまとめて開催する企業もあり、単価は少しずつ増加している。	
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・紅葉の時期が大分ずれ込み、11月は販売量が増加している。	
	ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・近隣の施設が閉鎖したことにより、来客数が少し増え、施設のリニューアルをしたことも良い結果につながっている。	
	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	・クリスマス、年末年始の一番多忙な時期に向けて盛り上がっている。特に、携帯用ゲーム機が全体を引っ張っており、各社共に自信作を市場に投入している。面白くないものは、全く見向きもされないため、競争力を持つ商品は良いが、そうでないものは開発費も回収できない状況にある。	

変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は、前年同月比20%アップを続けている。来街者数は微増を続けているが激増していない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・客が来店すればまあまあ商売になっているが、来客数が少し減ってきている状況である。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・寒さが続き、セーター、インナー、ジャケット等冬物の売行きが良い。
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・寒くなって冬物の需要が出てきており、単価も昨年同様の推移をしている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・客が価格に敏感になっている。毎年行う割引率の高い創業祭の売上が良く、下旬になって前年をクリアしている。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・購買時の選択ポイントがますます繊細かつ厳しくなっている。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・歳暮商戦は早期割引が奏功し、前年をクリアしている。コート等の防寒用品の動きが活発になっているが、ワンピース一辺倒でコーディネート販売に結び付かない婦人服等のマイナス要因もあり、全体としては前年並みの売上となっている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・メーカーが商品在庫を抑えており売筋が続かず、すぐにクリアランスに入るため買い控えの状態である。
	百貨店（業務担当）	来客数の動き	・来客数が微減し、客単価、買上額のダウンも続いている。
	百貨店（店長）	単価の動き	・中旬からの冷え込みで防寒アイテムのコート、帽子、手袋、マフラー、ブーツ等が本格的に動き出しているが、商品単価が平均で5,000円位ダウンし、客単価アップにつながっていない。来客数は前年比104.0%と増加している。
	スーパー（店長）	単価の動き	・衣料品、特に重衣料の売上が芳しくないため、相対的な単価が下がっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・セールがあるとよく売れるが、それ以外のものは売れない。客単価が落ちているが販売量は増えており、価格の低いものが売れ、高いものは売れない。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・新装開店から1年半たったが、販売量、単価共にほとんど変わらない。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・来客数、客単価共にやや低下しているが、売るための仕掛けに対しての反応は比較的良く、数値として表れている。
	乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・ボーナス需要月で多数の新商品投入がある反面、燃料価格高騰、消費品値上げ等、購買意欲減の要素もあり、販売量は前年レベルで推移している。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型車効果が若干あり、サービスの売上は前年同期と比べると落ちているが、幾分良い。
	住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、それに伴った販売量がなく、伸び悩んでいる。
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は増加しているが客単価が下がっており、売上高はほぼ変わらない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、前年比では良くなってきている。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注量はあるが終結する仕事も多く、次の仕事の単価が下がる傾向にある。
	通信会社（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦前の販売量としては、例年より動きが少ない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・単価は上がっているが販売量がやや減少しており、年末を控え停滞気味である。
	設計事務所（職員）	それ以外	・設計業務量に大きな変化や拡大の傾向は見られない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・目標の6～7割程度の達成率の販売量が続いている。住宅ローン金利が下がっているにもかかわらず、マンションの耐震偽装問題や建築部材の性能偽装等、客の購入意欲の低下につながっている。	
やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボジョレーヌーボーは昨年比去年に比べて控えめに仕入れたにもかかわらず売れ残りが多く、飲料店ではますます販売が減少している。月末は寒さが厳しくなってきたので灯油の売行きが良くなってきたが、総体的には良くない。

	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・商品価格の値上げが目立ってきており、そのため消費マインドの低下が見られる。衣料品に関しては、天候の急な冷え込みで売上はまずまずだが、全体では食品、消耗品を中心に買い控えが見られる。
	百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・全体的に来客数が落ち込んでおり、お歳暮やおせちの予約が芳しくないが、中旬以降寒さが本格化し、コート等冬物の動きが良くなり売上は若干持ち直している。
	百貨店（店舗政策担当）	販売量の動き	・気温が高く推移し、コートを始めとする冬物衣料の動きが紳士婦人共に鈍い。ラグジュアリーブランドも先月に引き続き苦戦している。歳暮商戦は他の部門と比較すると好調である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・当店の周りに競合店が出来たので、来客数が激減している。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・物価、オイル等の値上がりにより、平均的に客が買い控えるようになってきている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上単価と同時に来客数も減少している。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きは前年並みだが、一般のフリー客の動きが悪い。また暖かい日が多く、冬物に対する本格的な購買意欲が薄い。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。
	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・マイナーチェンジやモデルチェンジの車種が投入されているが、前年比96%である。
	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	単価の動き	・店全体の来客数は増えても、レジを通過する人が少ない。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・材料費の値上がりとチェーン店のワンコインランチに対抗できず、ランチをやめる店が増えている。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・婚礼の目減りが激しく苦勞している。またハウスウエディング施設が付近に建ち、過当競争となっている。
	タクシー（団体役員）	お客様の様子	・契約顧客からの無線オーダーが昼夜問わず少なく、深夜時間帯の繁華街での人出も極端に少なくなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年代が高いほどデジタルへの切替えを先延ばしにする傾向にあり、デジタルサービスの加入が伸び悩んでいる。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・加入契約件数はコストをかけて従来実績を維持するのがやっとの状況で、電障工事等も減少している。
	通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・当社の事業エリア内において競争相手が過激な営業活動を展開し、当社の客を奪いつつあり、マンション2件から解約の申出がきている。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店の側に大型店舗があるが、スロットの規制により大分来客数が落ちている。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築基準法の改正により、確認申請等の業務が非常に煩雑になり、なかなか決済してもらえない状況である。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築確認が下りるまでに5～6か月も掛かっているなか、スーパーゼネコンの耐震偽装問題が取りざたされ、建築業界に対する客の目が更に厳しくなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築基準法の改正により、建築確認の取得に時間が掛かり、着工遅れが多数出てきて売上に影響が出始めている。
悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・石油、特に灯油の値段が高くなってきているなか、客は家計を締めしており、その日必要なもの、安いものだけ買っていくという状態である。
	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数、商店街の通行量共に非常に落ち込んでいる。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げ報道が相次ぐなか、客は価格を今まで以上にシビアに見ており、少しでも安い店を選んでいく。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・お歳暮用品等が全く動かず、件数、単価共に減少している。また、アルバイト、パート不足が危機的な状態で、充足率は50%以下に低下し、社員の疲労がピークに達して販売に身が入らない状態である。

		乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・トラック業界では、車検車両は平日に預かり、1～2日で仕上げて客に納品するが、その間の代用車を用意しなければならなくなるため、客からは24時間車検をしてほしいという強い要望が出ており、予備車を用意するゆとりがない状況である。	
		その他専門店 [眼鏡](店員)	単価の動き	・購買単価が約20%弱下がってきている。	
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・1週間のうち、木、金曜日程度しか満席にならない状況が続いている。	
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・定期利用の客が今シーズンの利用を控えており、キャンセルも相次いでいる。	
		設計事務所(経営者)	それ以外	・公的な建築設計が8割を占めているが、仕事量が前年と比べて非常に少なく、仕事内容が耐震診断という特異な業務に偏っているため、仕事がない。	
		設計事務所(所長)	販売量の動き	・土地や建築資材の値上がり、確認申請の滞り等、すべてが悪い方へ向かっており、受注がままならない。	
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・不動産ディベロッパー業と総合建設業をしている。来客数は多少減ってきている程度であるが、成約件数が激減している。まだ個人所得が増加しておらず、アメリカのサブプライムローン問題や原油高等の問題により、客が不安感を持ち始めてきている。	
企業 動向 関連	良く なっている				
	やや良く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・来客数、客単価、いずれも若干増加している。	
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・耐震偽装や不適格工事により、客は施工者の業務内容を確認するようになり、信頼の置ける業者の受注量は増えてきている。	
変わらない		出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大量発注はなく、小ロットの仕事が多くなっている。	
		プラスチック製 品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月の受注残があったため売上は伸びたが、受注額そのものは伸びていない。	
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・金型の素材の値上がり分を単価に転嫁できず、実質値引きとなり採算が合わなくなってきている。しかし製造の需要は続いており、コストダウンのために客先と図面変更等により価格の検討をしている状態である。	
		一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新たな仕事の受注がないことから、売上は増えもせず減りもせず、良くも悪くもない。	
		建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・見積価格と発注者の予算がかけ離れていて、赤字覚悟でないと受注できない案件が多い。	
		輸送業(財務・ 経理担当)	それ以外	・燃料高騰による利益確保が難しく、運賃転換がまだできていないので状況的に厳しい。	
		不動産業(経営 者)	競争相手の様子	・インターネットの普及で来客数が昨年同時期より減少し、これに比例して売上もやや落ちている。	
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・原油価格高騰の影響が始めたのか、取引先の業種にもよるものの、景気の悪化を耳にすることが増えている。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・報酬の支払が滞ったり、資金繰りの厳しい会社が見られる。	
		その他サービ ス[情報サー ビス](従業員)	取引先の様子	・設備投資に対する検討が進まず、提案機会が減少し、概算見積提出の件数が伸び悩み、受注件数が減少している。	
		やや悪く なっている	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・金額の張る贈答用商品が動かず、法人が接待用の品を使わない。
			出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・年賀状印刷の受注を長くやってきているが、個人分が少ないのと、法人でも自分のところでというところが増え、その辺りに経費節減を感じる。
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か、網戸の滑車やベランダの手すりキャップ、住宅関連設置パネル等建築関係部品の受注が昨年同期に比べて3割ほど減少している。		
建設業(経営 者)	それ以外		・建築基準法改正のため流れが完全に止まっている。		
建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き		・受注は激減しており、いまだに確認申請が下りず着工出来ないものもある。		

	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の異常な高騰を販売価格に転嫁できず、どの業種でも非常に悪戦苦闘していると聞く。	
	輸送業（営業統括）	それ以外	・客は燃料の高騰という事情をわかってくれるが、なかなか運賃に反映してもらえず、当社としてはなかなか厳しい状況である。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・原油高の影響で原材料価格が上昇し、利益率が低下しているという企業が増加している。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・特に建築、不動産業に関しては建築確認の認定が遅くなっており、受注や工事が止まる影響による売上減が出てきてかなり厳しい状況である。ガソリン高騰による各業種の経費圧迫の影響もあり、総合的に考えると、景気はだんだん悪くなっている。	
	不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・地価は約10%以上上昇、受注量は減少傾向にある。買い価格の格差があり、契約本数は少なくなっている。	
	税理士	取引先の様子	・建設業は耐震偽装、耐火基準の偽装により施工の大幅な遅れに直面し、年内納期の住宅が年明けにずれ込んでいる。	
	悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用のための個別会社イベントが例年より早くスタートしている。学生呼び込みに予算をかけ、様々なメディアの活用が試みられている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・雇用保険被保険者数は7月末現在と比較して約8万人、資格取得者数は約1万人、資格喪失者数は約3千人増加しており、有効求人倍率、就職数等も増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人を職業安定所に出しても、新聞広告や雑誌に出してもなかなか人が集まらないという話をよく聞く。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は多くないが、追加募集ではなく新規の求人票も数件届いている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比6%減、就職者数も同4%減と、いずれも減少傾向が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ある程度のレベルの人がいれば採用するというのが基本的姿勢で、求人者数の動きは大きく変わらないが、急募は常時ある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数の伸び率は大きな変化がなく、前年同月比で15%程度の上昇を維持している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・12月に近づくと、来年の4月以降の伸びを考え中途採用等を検討する会社が多いが、今年は燃料高、中国ビジネスの一段落の影響で、採用を考えていないところが多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に向けて求人数が大幅に減ってきている。
人材派遣会社（営業担当）		それ以外	・株価の下落が激しく、全体的に新規投資活動に警戒感が広がっている。	
人材派遣会社（支店長）		それ以外	・スタッフ不足がますます深刻である。企業が求める条件を満たすスキルを持つスタッフの割合も減少方向で、受注に対する決定率が低迷し始めている。	
職業安定所（所長）		求人数の動き	・新規求人数の前年比減少が続いている。産業別には製造業、建設業、運輸業、サービス業、飲食業の順に減少幅が大きい。原油高騰が企業収益を圧迫しているとの声はあるものの、今のところ雇用面への影響は少ない。医療、福祉及び警備業では引き続き人手不足が続いている。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・依然として前年比20%近い伸びで、伸び率は鈍化傾向にあり、企業の求人数もやや天井が見えてきている。以前は採用できるだけ欲しいということで需給バランスを見れば不可能に近い採用計画を立てているケースがままあった。	
悪くなっている	-	-	-	