

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	百貨店（店長）	販売量の動き	・9月上旬に実施した改装の効果と平年よりも残暑が少なく涼しくなったことから、婦人、紳士服を中心とした衣料品や雑貨、靴など秋物商品が活発に売れ出している。今までは実需買いの客が多かったが、雑誌掲載商品を中心にファッショントレンドアイテムについては前倒し買いも多くなり、購買行動に変化が生じている。単価の高いアイテムの売行きも良い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは4月以降、着実に前年同期を上回っている。9月も前年同期に比べ3～4%程度の増加基調と安定した動きを見せている。
やや良く なっている		観光名所（職員）	来客数の動き	・最終日前日までで前年比8.9%増となり、最終的には10%増になると予想している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・クレジットカードの売上が、相変わらず高水準である。また、イベントやマスコミなどへの仕掛けに、客が素早く反応している。以前からもレスポンスの良い街ではあったが、今は特に早い。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・9月は天候、気温に恵まれ、売上は順調に推移している。中旬に気温が急激に下がった影響で、防寒物の動きが早く、レザー、ムートン、カシミア、コート等が前倒しになっている。6月に株価低迷で底を打った大口高額品は、ここ3か月大きく前年割れとなったが、8、9月は復調の兆しが見られる。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・残暑がなく、急に秋らしい天候になったため、コートが好調に動いている。これは、昨冬に寒波のためコート不足が生じたことから、今年は早めに手に入れたいという消費者心理が働いたものと考えられる。また、秋色や秋素材の衣料品もよく動いている。さらに、8月にいったん落ち込んだ美術品や宝飾品などの高額品も再び動きが出てきている。
		百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・単価の高いものであっても、良いものが動く。セールを終了したこともあるが、チープなものよりも価値があれば高額でもよいという客が多くなっている。
		百貨店（業務担当）	販売量の動き	・昨年よりも気温がやや低めで台風が直接来ていないという外的な要因もあるものの、来客数が前年と比べてそれほど伸びていないなかで、売上が前年の水準を超えていることから、客単価が上昇していると考えられる。
		百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、売上は前年比で105%以上増加している。自社カード分析により、一定の顧客が身の回り品からリビング雑貨や衣料品まで、様々な商品群を購入していることが明らかとなり、1人当たりの購買単価の上昇が顕著である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・法人関係は横ばいとなっている一方で、個人客の来客数が徐々にではあるが増加し、50名ほどプラスになっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・社内の設備投資が実施されるようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・間際の秋の団体旅行の見積が多くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・電話の本数が多く、団体旅行の見積件数が日によっては40件を超えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・乗務員が集まらず稼働率が下がっているためか、それとも景気が上向いてきているためなのかわからないが、少なくとも3か月前よりは良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・8月、9月とも過去最高の来場者数である。
		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	・家庭用ゲーム機のソフト販売が好調で、特に携帯ゲーム機のソフトが売れ筋である。またアミューズメントセンターにおいては、カードゲームの勢いは一時に比べ衰えたとはいえ、まだまだ高い売上をあげている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地付き建物を購入する客の話が、徐々にではあるが今月ぐらいから出てきている。

変わらない

商店街（代表者）	お客様の様子	・周辺に大型店がオープンしたため、若い人はほとんど来なくなり、お年寄りしか来ない。また、年金などの目減りもあるので、お年寄りであっても安いところへ買物に行くという状況を客から聞いている。
一般小売店〔文房具〕（経営者）	来客数の動き	・今月は祭礼などがあり、比較的商店街はにぎわったが、それほど売上に結び付いていない。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・中心商店街にもかかわらず、来客数、通行人数等、2～3か月前と比べて良くなっていない。依然として景気は悪い。
一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	単価の動き	・ギフト需要の動きが良く、特に単価は今年1月から継続的に2割ほど上昇している。身の回り品、自分のための商品は、依然として単価が1～2割下落している。スポーツ商品は、夏場は良かったものの、9月に入り天候に多少影響されているのか動きが悪く、秋物需要の動向も非常にむらがある。単価は前年並みであるが、数量は出ていない。
一般小売店〔CD〕（営業担当）	来客数の動き	・まとめ買いが少なくなっており、来客数の伸びも見られない。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・季節の茶の販売やDM等の実施により、販売量は昨年を上回り、来客数も増加している。
百貨店（総務担当）	お客様の様子	・客の購買態度は依然慎重であり、衝動買いのような買物は絶対にしない。
百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・9月は、前年に比べ気温も下がり秋物衣料品に期待したものの、衣料品は前年並みであり、一方で食品や雑貨など非繊維が健闘し前年をやや上回っている。化粧品や婦人靴などのファッション雑貨は好調に推移している。食品は生鮮関連が苦戦しているが、総菜、和洋菓子などが十分にカバーしている。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が前年比で40円ほど下落しており、それを売上点数でカバーできていない。来客数は上回っているものの、売上点数、単価共に下落しているため、売上自体の伸びは3か月前とそれほど変わっていない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・夏の後半から秋口にかけて、販売点数のみならず売上単価もほぼ前年並みに戻ってきている。
スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・最近、中規模の複合店舗が近隣でオープンしたため、売上は横ばい状態である。
スーパー（統括）	来客数の動き	・広告商品や価格訴求商品に対する客の反応は敏感であるが、それ以外のプロパー商品については動きが良いようには見られない。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・残暑が無く秋の売場展開を早めに行った結果、売上は前年度を2%ほどクリアしている。青果物が高値で安定しているため、販促の核となり集客効果を上げている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・昨年は好調であったセールが、今年はことごとく売れず、やりにくい。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・初旬は客の動向が良くなかったが、後半になり来客数が増え、単価も上昇し、売上が増加している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・季節柄、行楽予定のある客に対し、ジャケット、ボトム、靴、バッグなどのコーディネートを提案しているが、単品購入の客が目立つため、売上が伸びていない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買物行動は慎重であり、良くて安い物しか売れていかない。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・薄型TV、レコーダーに一服感が出ている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体を見ると、小売店として、OA全般が売れていない。主にパソコン本体に関しては、飽和状態で買い換えユーザーが少ないため、伸びが悪い。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・9月新車の販売台数は、予算達成率95%であり、前年伸張率も若干下回る見込みである。当社扱いの輸入車は、好調を維持し予算達成率100%であり、新規に立ち上げた高級車店も予算達成率112.9%の見込みと期末らしい追い込みである。一方、中古車販売は予算達成率95.9%の見込みである。

住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数に動きはある程度みられるものの、販売量はそれほど伸びていない。	
その他専門店 〔眼鏡〕(店員)	来客数の動き	・売上、来客数ともに前年よりも厳しく、特に来客数は前年比94%と悪い。また、10万円以上の高額フレームが苦戦している。	
その他専門店 〔燃料〕(売場主任)	お客様の様子	・先月に引き続き、値上げが響いて売上は芳しくない。洗車や他の油外商品も前年比で10~15%くらいの落ち込みである。客の動きも先月と同様であり、仕事はあるものの単価が上がらないという状況である。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・サービス残業が多く、近隣企業の夜の食事が減少している。	
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・ホテル全体での利用客数に大きな変化はなく、問い合わせの電話の本数も変化が無い。レストランでは新メニューを出して客単価の上昇を図っているものの、なかなか客の支持を得られていない。宴会は新規の客からの問い合わせがあるが、飲食を伴った利用がほとんどなく売上増加にはつながっていない。宿泊利用者は近くのビジネス系のホテルに流れているが、ビジネス客にツインやダブルルームの特別割引料金で利用を勧めることによって、利用客数の低下は何とか下げ止まっている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・来客数は伸び止まりで、景気は良くも悪くもない。相変わらず都心副都心を中心に、ターミナル駅繁華街を約45,000車両が右往左往して、一般車の交通の妨げになっている。	
通信会社(経営者)	お客様の様子	・売上は数か月間安定してきているものの、増加していない。	
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・上半期の販売、契約は順調であり、右肩上がりではないものの高位安定である。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・プライマリー電話が好調である一方で、デジタルテレビ放送、インターネットが伸び悩んでいる。電話は収益貢献が先になるため、直近は苦しい状況である。販促費も重しになっている。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・ケーブルテレビの加入営業における客の慎重対応は変わらず、実績も鈍化傾向にある。	
遊園地(職員)	お客様の様子	・消費単価などにも変化がみられない。	
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、サービスはシーズン終了が目前となり、客のニーズも限定的なものにとどまっている。ただし、コンサート、イベントなどは顧客ニーズにマッチするものであれば絶大な支持を得られるものもあり、企業の創意工夫次第である。	
設計事務所(所長)	来客数の動き	・マンション業界が活発に動いており、また、ハウスメーカーが積極的に営業活動をしているので、中小の建築業者や設計事務所は非常に苦しい。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・土地売買に関する計画物件は入ってきているが、計画物件自体はかなり値が高く、全く動きがない。計画自体の空回りが多く、様子見の動きがみられる。	
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・現在、工事の請負及び住宅分譲において、かなり価格が下落しており、受注量も少ない状態が続いている。しかし、これから良くなる気配を感じつつある。	
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・9月は例年、8月のお盆休みの反動で住宅購入者が多くなる時期であるにもかかわらず、どこかの会社の物件も今年はあまり売れていない。ただし、探している客は結構いるようであり、住宅ローンの金利上昇に敏感に反応している消費者もいるが、決断が全体的に鈍い。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・先月、先々月と販売量が好調だったものの、今月は販売量が低迷している。住宅ローン金利の上昇が予想されていたにもかかわらず、実際には金利が低下したことから、購入の前倒しを考えていた消費者の行動に停滞感が出てしまったのではないかと。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前の展示場等の集客が前年比30%減であったことにより、その影響で成約棟数は前年比15%減となっている。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・来客数の減少に加え、買物をしていく客の数が減少しているため、販売量も下降気味である。

		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	単価の動き	・自社が取り扱う文房具は、個人コースと法人コースに区分されるが、単価が下落している大きな要因には法人コースの減少がある。来客数には変化がないことから、法人、特に小口の法人の景気が悪いことがうかがえる。大口の法人に関しては、ほとんど恒常的な納品という形をとっているため、あまり変化がない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・昨年よりも大きな施策を実施しているのにもかかわらず、どうにか前年実績を確保している状況である。来客数は前年比プラスで推移していることから、客単価の減少傾向もみられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・基本商品の販売量が減少してきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込み以上に売上が大幅に減少しており、前年比90%程度で推移している。客の衝動買いが非常に少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近所に大型店が開店するなど、業者が増えすぎている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が下がらないため、秋物衣料の需要が減少しており、来客数が減少している。
		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いるが、販売は8月同様に前年比で2割ほど減少した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新しいモデルチェンジの車が発表される時期にもかかわらず、それほどの上り上がりがあるとは思えない。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客との値引き交渉が以前より厳しくなり、スムーズな商談が難しくなっている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・前年比で大幅にマイナスとなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・通常、9月はトラック関係のディーラー4社ともに決算月のため、トラック販売台数が増え、10月、11月の受注もそれなりにあるのだが、今年に限っては受注が全然出てきていない。こうした現象は当社だけではなく、他社においても商談が極端に減っており、受注ができていないという情報が入っている。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・原油価格高騰により、毎月元売りから価格の値上げが通達されているが、企業及び個人に思うように転嫁できない。数量についても、現金客も含め毎月減販が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月も燃料が高く、また、中間決算の月であるが、夜はそれほど人がおらず、いたとしても乗る客が少ない。終電のあるうちに帰る客が多い。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・競合他社がますます安値にて応札を行うようになった。
	悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく来客数が極端に少なく、非常に悪い状態である。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・焼き鳥屋3軒すべてで売上が減少している。場所が異なるので、普通はばらつきがあるはずだが、全店で悪化している。来客数も減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来店するサイクルがだんだん長くなってきている。
企業動向関連	良くなっている	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注が増えており、価格も上昇傾向にある。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・従来の客からの仕事はあまりないが、新規の客からは受注がそこそこある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・安倍政権に変わってなんとなく期待感があるせいなのか、実際に成約に至らなくても引き合いが活発化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月の売上は大きな物件が取れるか取れないかによりぶれるが、今月は比較的大きな物件を受注でき、過去の同月の平均売上よりも20%強増加している。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・当業界のなかでも勝ち組と負け組の差がはっきりと出てきている。いろいろな意味で総合的に企画や資金力を持ったところは生き延びたという結果であるが、やめた企業も多い。残った組は大分忙しくなっている。	

	建設業（経営者）	競争相手の様子	・業界は全体的に忙しく、職人を探すのに手間取っている。原油や鉄の単価上昇も背景にあるのか、物価が高くなってきている。
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・土地価格や原油価格の高騰により物資の値段が上がってきている。少しずつではあるが景気は良くなってきている。
	通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・主要商品の受注量が伸びてきている。競合事業者との競争は激化する一方とはいえ、景気は良くなってきている。
	金融業（審査担当）	それ以外	・銀行は数年ぶりに短期プライムレート引き上げを実施している。
	税理士	取引先の様子	・顧問先の建設業関係、製造業関係においては、つぶれそうな冬の時代があったが、動きがみられるようになってきている。特殊技術を持っている企業はどんどん売上が増大しており、そうでないところでも、全体が伸びているためかなんとか生き延びてきている。
変わらない	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・得意先からの仕事の引き合いが非常に減少している。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が相変わらず増えず、少ない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気がいくらか良くなるかと思えば材料単価、施工単価の上昇で金額が折り合わない。顧客と業者との間で板ばさみになっている。業種によっては異常ともいえるくらいに職人不足になっており、その結果、単価が上がり上がっている状況でもある。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子をみていると、極端に受注が増えたかと思うと、またぱたっと止まってしまうような状態で、全く景気が良くなったという感じではなく、不安材料の方が多い。
	輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・大手の宅配個数は、しばらくは現状推移であり増加は見込めない。
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・最近、投資目的でマンションを探す人が増加している。主に30歳代後半で、上場会社に勤務している人が大半である。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先に、原油高の影響が少しずつ出てきている。運送業であればガソリン、製造業であれば商品に関わるものがかなり高騰し、経営を圧迫し始めている。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・建売業者の仕入競争が激しく、中小業者はこれからだんだんと厳しくなる。競争相手にも明るい話はない。しかし、土地の値下がりには止まったようである。
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス増床希望テナントに対し、既存賃料より高めの賃料を提示してもさほど抵抗感がないなど、賃料相場が若干上昇してきている。
	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い。
	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	・新規相談件数も増えているが、価格競争が激しくなっており、なかなか売上がつなげていけない。
	その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの値下げ要請や他社との過当競争が続いている。原油の値上がりは、メーカーの値上げによって使用資材のコスト高をもたらしている。
	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	・夏休み期間も終わり、設備投資の案件における引き合いが増えてきている。ただし、実際には受注件数は増加しているが、1件当たりの利益率が下がっており、必ずしも景気が良くなっているとはいえない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子
繊維工業（経営者）		取引先の様子	・取引先の販売状況があまり良くないことから受注がない。
プラスチック製品製造業（経営者）		取引先の様子	・あらゆる顧客が安価な海外製品を盾に値上げを認めず、コストダウンを要求し続けている。
建設業（経理担当）		競争相手の様子	・ここにきて同業他社のなかで再び身売りや廃業の話が聞かれるようになってきている。公共工事の発注は目に見えて減少しており、民間工事も採算の合わない工事が多い。

		税理士	取引先の様子	・飲食店は、飲酒運転取締りの余波を受けて売上が減少している。衣料品も秋冬物の売行きが悪い。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・9月は客からの見積件数が少なく、見積もっても受注につながらず、価格が下がってきている。原材料の高騰分が価格に転嫁出来ず、苦しい状態である。実質的に、加工賃の値下げとなっている。
		輸送業（総務担当）	それ以外	・軽油価格の高騰が続いており、運賃に転嫁ができず、赤字が増加している。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・携帯電話やブランド商品の販売業務において、新規の派遣契約件数が増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・各企業からの求人が非常に増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・金融機関による正社員募集、派遣社員の正社員化の動きが活発であるが、これらの求人ニーズに依然としてこたえられない。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・企業からの派遣依頼は引き続き好調である。新規登録者数もわずかながら増加してきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・次年度の新卒採用に関し、メーカー中心に、これまで手が回らなかった関連グループ企業の採用支援を含めて動きが出てきており、グループ全体の採用枠は拡大傾向にある。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・10月からの就職者数が前年同期と比べて増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・3か月、5か月前と比べて、企業からの求人案件数が継続的にあり、また新たな企業から求人が来ているため、求人件数は継続して増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・IT関連、サービス産業などの求人数が前年比で30%以上増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・秋の陣として追加募集の求人が来始めている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月比で約20%程度増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・9月は例年、下期に向けて業績の良い企業からの求人が増えるにもかかわらず、今年は特にそのような目立った業種が見当たらない。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・依頼が来て最もベストな人材を派遣できないケースが増えており、同業他社にも声をかけるようこちらからお願いする企業すら多々出る始末である。依然としてスタッフ不足が深刻である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は相変わらず派遣、業務請負等が主流である。「新規オープン」などと銘打って募集をしているものも増えているが、現実には業者の入替えによるもので、現場を取ったり取られたり派遣業界のサバイバル戦が激化している。
職業安定所（所長）		求人数の動き	・新規求人数が落ち込み、求人倍率が低下している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は前年同月比14.4%減となり、今年度初めてマイナスに転じた。製造業では人手不足感はあるものの、それが長期的に続くかどうかは不透明なため、有期求人が見られる。空港周辺のホテルでは稼働率が上昇しており、パート求人が増加している。	
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	-	-	-