

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般小売店〔C D〕 （営業担当）	・来客数は増加傾向にあり、年末に向けて商品予約も増加しているため、今後もこの傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・ブーツ、毛皮のストール、マフラー、カシミアなど、婦人衣料で単価の高い商品の動きが非常に良い。こういったトレンド商品の数量を確保できれば、売上は拡大する。
		百貨店（広報担当）	・この数年低調であった紳士服が活気付いている。郊外店は依然厳しい状況が続くそうであるが、全体としてはやや良くなる。
		スーパー（店長）	・気温の低下に伴い、現在は衣料品の動きが非常に好調で、今後もこのまま推移する。 ・民間企業のボーナスも6年ぶりに上昇するという事で、期待している。
		スーパー（店長）	・日々の変動はあるが、来客数が増加している。食料品関係は競合の影響で厳しい状況が続いているが、衣料品は主力の婦人服が防寒衣料を中心に上向いているので、後は若干良くなる。
		コンビニ（経営者）	・毎年売上が減少する時期だが、今年は昨年、先月よりも増加しているため、今後もこのまま推移する。
		家電量販店（店長）	・現在の客の様子から、後は来年以降のオリンピック等に向けた大画面テレビの需要が盛り上がる事が予測される。
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が始まるため、消費者の関連商品への興味が非常に高まっている。地上デジタルチューナー内蔵のテレビも発売になっており、ビジュアル関連商品を中心に売上が伸びると見込んでいる。
		乗用車販売店（販売担当）	・モーターショーの開催により、消費者の車に対する関心が高まり、低公害車や良燃費車両の購入を通じて売上が増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会は通常の伸びであるが、婚礼は前年比で4,000名増、約40件のプラスで推移しており、先行きの見通しは明るい。
		通信会社（経営者）	・量販店で高級なパソコンが売れているため、当社の販売するブロードバンド回線にも需要が波及する。
		ゴルフ場（支配人）	・来年、料金の値幅を検討しており、来客数につながる。
		パチンコ店（経営者）	・年末年始にかけて良い遊戯台が出るので、良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・リストラで将来が不安なため、予算や借入返済額を決めて来る客が多いが、それが販売価格と合えば、ある程度の販売は見込める。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕 （経営者）	・10月は良かったが、2、3か月後の先行きは見通しが立たない。大企業の経営者は景気の底打ち感が出てきていると話しているが、中小零細企業では足踏み状態が続く。
		一般小売店〔米穀〕 （経営者）	・景気の改善が報道されているが、末端で商売をしている我々の業況は少しも変わっていない。先日のイベントの結果からも、依然厳しい状況が続くと感じている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・低単価商品や必要な物だけを購入する目的買いが今後も続く。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・後は季節商品の前倒しセールやイベント商品の販売を実施するが、現状で単価が前年比で2～3割低下しており、来客数の伸びにも期待できないため、売上は厳しいと予想される。
		百貨店（企画担当）	・現状やや持ち直しているのは、天候の好条件による一時的なもので、客の購買心理が好転していると楽観はしていない。来客数はやや減少しており、購買に対する客の慎重さは変わらない。
百貨店（営業担当）		・売上の中心である衣料品の動きに、力強さが感じられない。冬のボーナス商戦についても、価格に対する客の意識は依然として厳しく、販売点数の増加、単価の上昇が見込めない。	
百貨店（営業担当）		・百貨店の商品やサービスがマンネリ化しているが、打開策を打ち出すことができていない。クリアランス待ちの客が年々増加しており、11、12月商戦の年間シェアもこの数年、著しく低下していることから、現時点より良くなることは想像しがたい。	

百貨店（営業企画担当）	・冬物衣料、歳暮など、大きな商戦が始まるが、来客数がマイナス基調であり、売上が増加する要素に乏しい。
百貨店（営業企画担当）	・現在は季節要因で売上が好調であるが、売れ筋商品が出始めたこと、高額品が動いていることなどから、先行きについても悲観する要素は少ない。
スーパー（店長）	・米の高騰と、農作物が安定していないことが、年末に向けた不安材料となっている。
スーパー（店長）	・自分にとって価値のある商品は高くても買うが、それ以外は安くないと買わないという二極化の傾向が、今まで以上に明確になる。
スーパー（管理担当）	・競合店がプロ野球応援感謝セール等を実施している中で、当社もある程度の価格追求型の売出しをせざるを得ず、客の奪い合いとなっている。来客数は増加するが、販売点数、単価は上がらないという状況がこれから先も変わらない。
コンビニ（店長）	・割引販売の品数を増やしても、客の反応が鈍く、来客数が増加しても、売上の増加には期待できない。
衣料品専門店（次長）	・現状では注目の新製品が見当たらないため、今後も前年のトレンド商品を、価格を抑えて販売することになる。他社との競争になるので、販売量の増加で補うしかない。
家電量販店（店長）	・地上デジタル関連の需要は多少あるが、全体的には消費者の購買意欲は低い。漠然とした不安感があり、客は消費をためらっている様子で、この状況は今後も変わらない。
乗用車販売店（店長）	・来客数、特に若い世代の来客数が減少している。60歳以上の高齢者層の購入は増加しているが、若い世代の来客が少ないので、先行きを心配している。
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・売上は回復傾向にあるが、依然として前年水準には達していない。今後も客単価上昇や来客数増加のため、様々な催しを行うが、経費も前年以上に使っている。相応の効果があっても、全体の売上は変わらない。
その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・セルフのガソリンスタンドが増加し、販売価格が低下している。仕切り価格と同水準の値段で販売しているため、利益が圧縮されている。この状況は今後も続く。
高級レストラン（支配人）	・近隣企業の移転が10月の3連休で全て終わったので、今後は変化する要因があまりなく、このままの状態が推移する。
一般レストラン（経営者）	・繁閑の差が激しく、安定した売上を期待できない状態が続く。
一般レストラン（店長）	・周辺に大手企業が多いことから、ボーナスの増加が見込まれ、今後も回復傾向が続く。
スナック（経営者）	・11～12月に業況が好転する材料がない。
都市型ホテル（スタッフ）	・当地区での宴会について、自動車関係等一部に好調な業種もあるが、その他では将来的な金銭的余裕がなく、企画があっても中止になることが多い。
都市型ホテル（スタッフ）	・受注レンジが短くなっており、この先についても安定した業況を見通しにくい。
旅行代理店（支店長）	・この数か月、一定の回復がみられるが、これ以上に回復が進む要因は見当たらないので、当面はこのままの状況が続く。
タクシー（団体役員）	・マスコミ等では若干景気が上向き、株価も上昇していると報道されているが、タクシー業界は上昇傾向とは全く無縁で、厳しい状況が続く。
通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送、IP電話等の需要が不透明であるため、今後も変わらない。
通信会社（企画担当）	・ケーブルテレビ、インターネットともに陰りはみられないが、急速な伸びも見込めない。
ゴルフ練習場（従業員）	・今年の冬のボーナスが一部回復するようであるが、現状が良くないので、結果としては前年並みと予想している。
競馬場（職員）	・4月から現在まで、前年比の売上が8%減となっており、当分は変わらない。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・9月末に行われたゲーム機の展示会では、オンラインゲーム等、従来にない商品が出品され、注目を集めた。しかし、市場への投入はまだ先なので、当面の景気にインパクトを与えるものではない。
その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・3か月前から、来客数、その他の販売量などすべて一定の数値できているので、年末に向けてもこれが変わる要素が見受けられず、当面はこの業種においては横ばいである。
設計事務所（所長）	・一度に多数の受注が決まる状態でないので、2～3か月後は10月の仕事の続きとなる。
設計事務所（所長）	・新しい物件の計画がまだ具体的に出てきていない。

	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・12月1日から地上デジタル放送が始まるが、客からの問い合わせ等も盛り上がりせず、買換え需要も話題にのぼっていない。プラズマや液晶テレビ等の高額品への移行が出てこない。
		スーパー(総務担当)	・2、3か月先は年末年始の商戦にあたるが、今年はおせちやグレード商品等の食品関係の売行き、単価とも、前年より悪くなっているため、一層厳しくなる。
		スーパー(統括)	・プロ野球の優勝セールという特別な事情で売上が増加したが、今後は目新しいことは期待できない。
		コンビニ(経営者)	・近隣の工場の相次ぐ閉鎖と競合の出店等から、今後は不安である。
		衣料品専門店(経営者)	・客の購買意欲が低下している。特別な売れ筋商品もなく、このまま冬のセールに突入すると、売上が低迷し、利益確保が難しくなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・今後の宴会の入込状況が、前年同期に比べて悪い。婚礼についても、プライダルフェアを開催しても来館人数が減少しており、先行きはやや悪くなる。
		美容室(経理担当)	・入居している大型スーパーが、9月から営業時間を延長しているが、当店にはほとんど影響がない。売上の減少が続いており、今後も厳しい。
		設計事務所(経営者)	・行政の仕事が年々減少し、決算時期においても2年前の3分の1にまで落ちている。今後も苦しくなっていく。
	悪くなる	衣料品専門店(経営者)	・景気が上向き見通しが立たない。客の高齢化が進む中で、年金が目減りするのではないかと不安が残り、このままでは景気は悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	輸送業(総務担当)	・取引先の状況からみると、年度末まで荷量の増加傾向が続く。
	やや良くなる	金属製品製造業(経営者)	・今まで取引のなかった大手材料商社からも引き合いがある。受注量も増加し、試作が間に合わないので新規の外注を増やすことにしたとのことで、当社もやや良くなる。
		一般機械器具製造業(経営者)	・1年前からの営業活動で取れた仕事が量産体制となり、今後はやや良くなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・受注予測で20%増加が見込まれている。
		金融業(渉外担当)	・銀行が中小企業融資に積極的に取り組むようになってきているので、今後の企業の事業展開に好影響を与える。
		広告代理店(従業員)	・新規顧客を獲得するめどがついている。企画の提案により新規に発生した仕事であり、客先も新規の広告予算を計上するとのことで、資金に多少余裕が出てきた会社もある。
変わらない	食料品製造業(関連会社担当)	・現在のスーパーマーケット等の状況から、消費に今一つ盛り上がりを感じられない。当面この状況が続く。	
	繊維工業(経営者)	・異常な冷夏による夏物の売行き不振に加え、暖冬予測が出ていることから、冬物の売行きも不振となる。輸入等も考慮に入れると、しばらく業況は変わらない。	
	金属製品製造業(経営者)	・納期が短く単発的な仕事が多く、継続性がないので、先行きの見通しが立たない。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・過当競争は今後も続く。品質よりも価格重視の傾向にあり、安物ばかり売れている。安物はすぐ故障するか、保守が必要のため、激しい受注競争のつげが施主に回ってくる。このような状況が続く間は、景気は上向かない。	
	輸送用機械器具製造業(経営者)	・排ガス規制の影響で、現在までは好調である。その後はどうなるか不安であるが、現状はあと3か月程度は続く。	
	建設業(経理担当)	・複数の金融機関の担当者との話では、景気が上向いているとの話はなく、この地域から新たな仕事が発生する兆候もない。	
	金融業(審査担当)	・排ガス規制に伴い、車両買換えの資金需要は増加しているが、直接的に売上や利益に結び付くものではなく、業績回復を見込む企業は少ない。	
	金融業(得意先担当)	・収入が減少するという話が多く、消費も低迷しているため、融資の返済も遅れると思われる。まだ景気は上向きにはならない。	
	不動産業(従業員)	・工業関係の設備投資は微増だが、商業関係の受注はほとんどない。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・受注競争による価格の低下は、今後もしばらく続く。	
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・原料の米の値段が徐々に上昇しており、そのしわ寄せが年末年始にかけて出てくる。

		プラスチック製品製造業（経営者） 不動産業（総務担当） その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> ・受注価格の引下げ依頼がある一方で、受注量は増加していない。 ・この先、大口テナントが退去することが確定的になっている。 ・一時は上向いているかと思われた通信業界であるが、次年度の予算削減に向かう企業が多く、速いペースでの端末更改がなくなっている。更改の必要は認識していても、予算がないため、サポートの切れたソフトやハードをそのまま継続使用するなど、取引先の厳しい状況がうかがえる。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・得意先の今年度後半の出荷量が非常に少なく、当社の経営に影響が出ている。荷主は一時的に増える荷のために、絶対数を用意せよと要求するので、トラック1台あたりの採算は厳しく、赤字になる。今後、非常に厳しい経営を強いられる。
雇用関連	良くなる やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（編集担当） 新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 学校〔専門学校〕（教務担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・前年と違い、人事の採用予算を大幅に削減するという話があり、あまり聞かれない。まだ様子見の状態だが、採用増に転換する可能性のある企業もある。 ・地域の中心部で大型店の新規オープン、リニューアルが相次ぎ、活況を呈している。周辺部ではその反動を受けている面もあるが、地域全体としての景気は上向いており、この動きは今後も続く。 ・年末年始にかけて、増産計画や繁忙期対応の求人募集を予定している企業があり、今よりは多少良くなる。 ・求職者が減少しているにもかかわらず、求人が増加し、紹介数や就職数が増加している。 ・新規求人数は、正社員が5か月連続で前年同月を大幅に上回り、パートも2か月連続で前年同月を上回る状況で、現状から判断してやや良くなる。 ・コンピュータのウェブ開発エンジニアを中心に、即戦力となる人材への求人が増加する見込みである。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 人材派遣会社（支店長） 求人情報誌製作会社（営業担当） 職業安定所（職員） 学校〔専修学校〕（就職担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・業務が多忙となる年度末に向けて、派遣の導入を検討している企業や、紹介予定派遣でIT関連、事務職、営業職などの正社員等増員を考えている企業が出てきている。 ・現段階では、年末年始にかけての大きな求人需要がない。 ・人材の入れ替え時期を迎えているが、企業や店舗の動きが活発でなく、現状の人材を維持することでピークを乗り切ろうとしている。このため、今後の求人ニーズも欠員補充によって現状を維持するためのものにとどまる。 ・製造業の堅調な生産動向は、輸出によるところが大きく、最近の急激な円高の影響による求人面への波及が危惧される。 ・建設関連の求人動向が、前年比でマイナス基調で推移している。公共事業受注を見越しての人材の先行手配の動きがみられない。 ・人材ニーズは、依然として即戦力志向が強く、現場における人材ニーズのひっ迫からくる求人の動きには、目立った動きが感じられない。 ・求人実績企業の状況調査から、今後の求人票獲得見込数について、昨年同月と比較して大きな伸びが期待できない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-