

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	百貨店（売場主任）	・12月は、非常に暖かく冬物のアイテムが動かない11月に続いて、厳しい状況が予測される一方、反動で1月のクリアランスの動きが良くなると期待している。
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年比7～8%増加するペースが毎月続いているので、景気は緩やかに回復する。
		家電量販店（営業統括）	・安定した需要を獲得できるとは考えているが、価格に対する消費者の判断基準はよりシビアになっている。新製品も瞬く間に価格下落に動き、販売店として利幅を稼ぐ時間が非常に短期になっている。商品の品ぞろえや、新商品への入替えのスピードを更に上げなければ商売が成り立たない。
		スナック（経営者）	・12月は予約が入っており良い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・クリスマス、忘年会、新年会シーズンに入り、利用は高まる。お節料理、正月プランの販売も例年に増して好調であり、新潟中越地震のような災害がなければ、販売増を期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・来年の3月より愛知万博が始まるので、年明けから個人客、団体客ともに活発になることを期待している。
		ゴルフ練習場（従業員）	・長期天気予報では暖冬傾向とのことで、暖冬の年は比較的来客数は良いので、多少良くなると期待している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・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、期待感が非常に大きく、消費者から待ち望む声が多い。また増税論議が盛んだが、こんなときは余暇への支出を少なくしようとする心理からか、身近なゲームコーナーの売上が一時的ではあるが伸びることが期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・建て替えは相変わらず低迷が続くが、土地絡みの一次取得者への販売量が年度末に向かって増えると思われるため、やや良くなる。
		変わらない	
一般小売店[靴・履物] （店長）	・個店としても商店街としても、客が増えるような手を打ったりして努力はしているものの、なかなか客数が伸びず、難しい状況である。		
一般小売店[靴・袋物] （従業員）	・シーズン性の高い商品を、前倒しして2、3割引で販売する方法でいけば、集客は取れると思うが、対策を何も立てずにやっていくと状況は厳しい。		
百貨店（売場主任）	・今年は冬物商材の売上が悪いので、結局セールで処分することになると思われるが、いくら安くても不必要なものは買わない、という今の顧客の傾向を考えると、今年の冬はあまり売上の拡大が見込めない。		
百貨店（営業担当）	・11月は平年より平均気温が高く、婦人関連を中心に、コート、ジャケット、その他防寒衣料等の売上が低迷しているが、12月にかけてのクリスマスモチベーションでどれくらい持ち直すのかがポイントとなる。		
百貨店（営業担当）	・百貨店にとって大きく伸びる要素が全くないのが現状である。「ヒット商品がない」、「天候不順」、「秋冬が苦戦必至で春物の商品作りに影響が出て悪循環」など、前年維持が厳しく、この状態は続く。		
百貨店（営業担当）	・原油価格の高騰、新潟中越地震など不安定要素が多くあり、将来に好材料は見当たらない。企業業績は経費削減効果等で好決算になると予測されるが、災害への備えへの関心も強く、個人消費が大きく伸びることは、考えにくい状況である。		
百貨店（販売促進担当）	・年末商戦と先行マークダウンなどで店内のにぎわいは確保できるが、プロパー時期に防寒重衣料を売り逃した悪影響は続く。		
スーパー（店長）	・年末は青果物、水産物が相場高で推移していくと思われる。台風、地震の影響をマスコミが報道することで、消費者に自己防衛意識が高まり、ますます必要なものだけ購入するようになると推測されるため、お正月用のちょっとぜい沢な品物は買い控えられてしまわないかが懸念材料である。		

スーパー（店長）	・気温が下がれば防寒物が売れてくるが、タイミングが相当ずれるので、処分に入ってしまう状況である。通常の値段で売れなかった分、今後も不振な状況が続く。ただ、軽衣料関係、カットソー、セーター等は衣料品の中で好調になっているので、そこを現状は大きく拡大して展開している。
スーパー（店長）	・気温高の影響で防寒アイテムが売れていないが、主力の婦人服で大きなトレンドもなく、今後クリアランスに入っても期待できない。
スーパー（店長）	・直近400mの場所に競合店が開店し、来客数が約2割減っている。価格対応等で対策を図っているが、買い回りをされてしまい、今後も売上の回復が非常に厳しい状況が続く。
スーパー（統括）	・石油の高騰により、生活に直結するガソリンや灯油の価格が不透明になってきており、景気が良くなるとは言い難いが、全般的には良い部分もあり、今しばらく現状が続く。
コンビニ（経営者）	・いろいろなフェアをやっているが、そこそこで、特別良いというようではない。年賀状印刷も家庭でパソコンでする客が多く、申込件数も少なくなっている。また、クリスマスケーキも特色がないと売っていかず、当店では数が減ってきている。
コンビニ（経営者）	・以前は午前7～9時台の客単価もそこそこ上がってきていたが、ここ数か月は横ばいで上がらない。夜の9時～1時の間も若干単価が落ちている。
家電量販店（店員）	・薄型テレビは大きく売上が伸び、DVDレコーダーも売れていく。しかし、他の商品はあまり伸びていないので、全体的には同じである。景気が良くなるような様子はない。
家電量販店（営業部長）	・心配なのは暖房機の動きで、11月は非常に苦戦している。このマイナス分を取り戻し勢いに乗りたい。1月からは新生活セールに切替え、まとめ買いを推進する。
乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調であるが、販売は2～3割減少している状況は今後も変わらない。
乗用車販売店（営業担当）	・リサイクル法が年初より施行されるため、駆け込み需要を見込んでいたが特に変化もみられず、年を越しても特に変化が起こるとは思えない。
乗用車販売店（総務担当）	・新車が発売されたことで販売量は増加傾向にあるが、一方で新型以外の車があまり伸びていない。全体的な量の拡大については、そう大きな期待はできない。来客数の動きも、爆発的に増えているわけではなく、今一つ大きな盛り上がりには欠けているという状況である。
乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス商戦に入っているが、来客数もそうだが、競合、値引きの強要等が非常に強く、景気は上向きではない。
乗用車販売店（販売担当）	・我々が取引している運送業界では、デフレ傾向にある現在の景気状態では、とても運賃が上がる状況にはない。逆に、合理化のなかでメーカーはすべての目を運賃に向けていて、運賃ダウンを迫っている。それに付帯する我々業界としては今後2、3か月先の景気が良くなるとは思われない。
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・売上、客単価ともに改善の兆しはみられず厳しい状況が続いている。また、何人かの方から、余暇時間の確保が困難なため思うようにお店に足を運べない状況と聞いている。
一般レストラン（経営者）	・メニューを変えるなどいろいろしているが、客足が変わらない。ケータリングの方で努力して何とかしている。
一般レストラン（店長）	・12月の忘年会の予約は入っておらず、期待が持てない。1、2月は新年会等を含めて、非常に厳しい状況になる。
都市型ホテル（スタッフ）	・この2、3か月で予約が劇的に伸びる様子はなく、またそのようになる要素も見当たらないため、現状が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、宿泊等は好調に推移して、オンハンドも悪くないが、結婚披露宴の予約状況の落ち込みがかなり厳しく、先行きトータル的に見ると何とも言えない状況になっている。
タクシー運転手	・乗務員が若干少なくなっていること、12月、1月は我々にとっては繁忙期であることから、若干は良くなる。
タクシー運転手	・天候が良いと、週末でも客がいけない状態である。居酒屋等もがらがらで、無線もだいたい減っている。年末にならないと客は増えてこない。
タクシー運転手	・台風23号や新潟地震の影響で景気が悪くならなければいいが、当分はこのままいく。
通信会社（営業担当）	・新規の事業については頭打ちの状態になっており、これから他の事業者からの乗換えなどの獲得が更に増加して、競争がますます激化すると予想される。

	通信会社（総務担当）	・派遣会社や求人媒体等で人を募集しているが、人材がなかなか見つからないので、景気は上向いているのかもしれない。販売推移をみると、デジタル家電の売行きも落ち着いた感があり、景気が良くなる兆しが見当たらない。
	パチンコ店（経営者）	・11月からお札が新札へ変わったことで、少しは上がるか下がるかの何か変化があるかと思っただが、さほど営業的には変わらないし、この先、プラスマイナスが見込めることもないので、変わらない。
	競馬場（職員）	・今年はずっと悪いまま推移しており、売上の昨年比は8～9%減少した。4～11月まで同じ傾向であり、今後も変わる見通しはない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	・イベントが奏功すれば客数は増えるが、集客効果の高いイベントを組むこと自体が容易ではない。興味があれば来場するが、そうでなければ来場しないという感じで、客の態度もはっきりしており、継続的な集客努力が求められる。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅購入に際し将来をも含めた安心感がよほどないと売れない。住宅価格の高い、低いではない。どんなに魅力ある住宅を作ってもユーザーの購買心理が大幅に改善されなければ上向かない。減税効果も最近では全くと言っていいほど効き目が無い。
やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・移転等を機に会社負担をなくし、お茶、コーヒーは自己負担で賄うという方向性がますます増えてくる。
	百貨店（広報担当）	・12月に気温が下がっても、消費者は1月になればクリアランスセールで安く買えることを知っているため、大半のボリューム層は自分用の衣料品を買い控える。一方クリスマスギフトやパーティ関連の雑貨や食品などは期待したいところである。年明けも、昨年はずうう年だったため今年の2月は1日営業日数が減る関係で、厳しい商況となる。
	百貨店（営業企画担当）	・高齢化社会となり、支出の方向がモノからサービスへと変化しており、モノを売る小売業の景気は苦戦を強いられる。
	スーパー（経営者）	・客の間で交わされる会話を聞くと、お金に関する不安材料をよく耳にする。買わない理由や単価が低くなる理由などが聞こえ、それが1人当たりの売上単価に何となく表れている。
	コンビニ（経営者）	・季節感がはっきりしないため、季節商品が売れないという事態に陥っており、こうした時期が続くと、売上にも大きく響く。しばらくは景気は良くない。
	衣料品専門店（経営者）	・11月は暖冬で、大変厳しかったが、12、1、2月も天気に大きく左右される。今後1、2月が天候不順で特に2月が寒いと、春物が厳しい状況になるので、やや悪くなる。
	その他専門店〔燃料〕（統括）	・原油価格が下がる傾向にあり、また円高に進むなか、同業他社が値下げ先取りをするため、今後は市況価格が乱れる傾向になる。適正口銭の確保が難しい。
	一般レストラン（経営者）	・大手企業、中小企業の合併、統合が加速し、その分のリストラや事業合理化で、3か月後も決して景気が良くなるような兆しはない。ボーナスも徐々に減り、退職金もなくなるような話は良く聞いているので、外食に落ちるお金はない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴に対する若いカップルの考え方が変化しており、よりカジュアルに形式張らないスタイルが求められている。ホテルは堅苦しい形式ととらえられており、トレンドがレストランウェディングへ流れているなかで、この先ホテルは苦戦が続く。婚礼の受注は減少するばかりと思う。
	旅行代理店（営業担当）	・来年の販売受注量が昨年同期よりかなり悪い。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・この秋の入塾者数は、昨年度とほぼ同じか少し少ない状況である。
	設計事務所（経営者）	・まだまだ石油関係、鉄、金属関係が高くなっていくので、労務費を下げなくてはならず、どんどん景気は悪くなっていく。
	設計事務所（所長）	・土地情報が極端に少なくなり、計画が全体的にかなり少なくなる。実際に仕事につながるものが減少すると推測される。
悪くなる	衣料品専門店（営業担当）	・物販の場合、いろいろな面から分析を行うが、総額表示で売上が落ちている。このまま消費税が上がれば間違いなく消費者は物を買わなくなる。
	旅行代理店（従業員）	・団体旅行のピークは今年までで、2、3か月先の団体旅行の予約状況はあまり思わしくない。また問い合わせの電話も極端に減ってきている。

		美容室（経営者）	・この商売に入って40年になるが、いまだに底がみえていないような気がしている。
		設計事務所（所長）	・同業種の中で店を閉める人が徐々に増えている。建設業と違って特にサービス業にその傾向がみられる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	化学工業（従業員）	・原材料価格が上昇し、製品の値上げも具体化しようなので、生産量が増加する予定である。一時的には景気が良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・それぞれの得意先の売上金額が、少しずつ多くなってきている。特にまとまった話はないが、そのような話も来つつあるので、良くなる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックの部品、リコール部品、輸出部品を作っているが、リコール部品、輸出部品が増えている状況である。先月、今月とも非常に忙しかったが、それにはリコール部品が絡んでおり、3月まではこのままいくと思うがその先は分からない。
		金融業（渉外担当）	・メガバンクを始めとする金融機関が融資に積極的になり、企業は資金調達が容易となって不動産投資をするようになってきている。また不動産ファンドの普及により、不動産の流動化が一段と進んでおり、利回り重視の不動産投資が行われ始めている。
		広告代理店（営業担当）	・担当している映画会社のラインナップ状況が増えている。
変わらない		繊維工業（経営者）	・価格は下がってきてても、秋冬物より春夏物製造の方がかなり良いように思われる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・11月は上場企業からのちょっとした持需があり、それだけで10万円を超える金額が数字では増えている。一方会社関係の設立が少なくなってきており、全体的には変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・1月より半導体関連部品は在庫調整のため生産量を減らすことになったが、自動車、エネルギー関連の仕事量は相変わらず好調である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年末を控え、行政の新規計画は来年度になるようである。行政から補正予算による指名もきてはいるが、規模が非常に小さい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規に受注した物が立ち上がっている一方で、能力的には限界となってきている。これ以上展開できるものではなく、新たに単価が上がることもないので、先行きはそれほど良くない。このままの状態していく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今まで売っていた商品が売れなくなった分、新商品の売上が減少分をカバーするという、良い兆しが出てきている。
		建設業（営業担当）	・工事の引き合いが多くなってきているが、単価は依然として厳しく、一方鋼材の入荷は困難で、顧客には二重の説明が必要となる。まだまだ目標受注額達成には厳しいものがある。
		建設業（経理担当）	・例年この時期になると、年度末に向けての公共工事が発注されるが、今年は全くない状態である。
		通信業（営業企画担当）	・競合会社の参入も激しくなっており、市場そのものが拡大する見込みがないなか、パイの取り合いになっている。
		金融業（審査担当）	・冬のボーナス資金の申込が出始めているが、金額は前年並みの企業が大半である。
やや悪くなる		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高で原材料が値上がりし、注文が減ったため、景気は悪くなる方向にある。
		輸送業（営業統括）	・受注量が減少している。新潟中越地震の影響で、米が来ないことによる影響が予想される。
		広告代理店（従業員）	・行政の仕事が多いが、来年度の予算が更にカットされていくようである。
悪くなる		輸送業（総務担当）	・官公庁の年度末までが繁忙を極めるが、業界として、採算割れの単価、度重なる軽油等の値上げ、排ガス規制による車両の代替、リサイクル法に伴う車両代替時の手数料増加など、経費増加の項目しか出てこないのが実態である。人件費の大幅な見直し等で採算の取れる規定に変更すべく検討中である。冬季賞与も支給できるか微妙である。今後、運転手が離職しないことを期待している。

雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・職業安定所に行き、当社社員募集のための媒体のお願いを話したところ、求職者数が非常に少なくなっている傾向が見受けられ、また以前より求人数が多くなっている。仕事が決まっている人が多くなっているということで、景気も良くなる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・広告費を上げる企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・家電、ゲームなど年末商戦に向けた盛り上がりを感じられる。それを裏付けるように業務請負での販売職の求人増加が顕著である。
		職業安定所（所長）	・新規高卒者の就職内定状況が前年より大幅に改善している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数（速報）は、一般社員が18か月連続、パート社員も11か月連続で前年同月を既に大幅に上回っている。一般社員でハイヤー、タクシー運転手、ブロードバンドインフラの販売促進員、自動車部品組立て、検査工員、パート社員では不動産チラシ宅配員、レストラン接客、調理員の大量求人が目立っている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年募集活動を見送っていた企業から、来年度の募集活動を復活する旨の連絡を多数頂いている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人依頼が多くなったが、ニートと呼ばれる働かない若者が増え、求職者が足りない状態にある。
		人材派遣会社（社員）	・派遣登録スタッフが不足気味であるにもかかわらず、派遣料金の値上げが期待できない状況である。
		人材派遣会社（社員）	・IT産業等もこれ以上の求人はなさそうなので、変わらない。
		人材派遣会社（支店長）	・求人に関しては大きな変化はないが、求職者が少なく、派遣会社としては厳しい状況である。
求人情報誌製作会社（営業担当）		・求人数は増える傾向にある。事業拡大による人材確保という理由もあるが、求人倍率が1倍を超えて採用の難易度がアップしたため、採用できない企業が複数に求人を行うという要因もあると思う。後者の場合、いずれ違う形態での求人活動に移る可能性もある。	
職業安定所（職員）		・求人数はやや増加する一方、求職者数は前年度比10%程度減少し続けているので、求人倍率に改善がみられるが、就職件数は伸びていない。求人と求職のミスマッチが解消せず就職に結び付かない状況が続く。	
やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・今までは数か月先の見通しとなると、短期では感じられないと思われたが、最近の状況からは、少しずつ、景気が回復していると感じられる。	
	職業安定所（職員）	・個人消費の動向に敏感に反応すると考えられる流通系企業（卸、小売関連）からの求人が、依然として低調な動きとなっている。	
	職業安定所（職員）	・11月の新規申込件数が11月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。連続上陸した台風による影響は、求人、求職の面では見られないが、野菜などの値上げで、飲食業への波及が懸念される。また、ガソリンの値上げも不安である。	
悪くなる	-	-	