

#### 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	商店街（代表者）	・10月、12月にイベントを任込んでおり、また、雑誌とのタイアップがうまくいっている。
		百貨店（店次長）	・来客数と買上点数の増加により、売上も伸びている。
		スーパー（統括）	・4月以降、着実に前年同期の水準を上回っている。また、1人当たりの買上点数も0.5品目程度増加している。
	やや良くなる	百貨店（総務担当）	・秋冬物商戦を迎えて、秋冬物衣料が好調に推移している。
		百貨店（広報担当）	・前年11～12月は、厳冬による防寒重衣料の動きと、株価上昇による高額品の動きが活発化したことから売上高伸びしており、一段高いハードルを越えることになるものの、消費は都市部だけではなく郊外店舗でも底堅く推移しており、回復のすそ野が広がっている。
		百貨店（広報担当）	・今月はコート商戦が好調で、この傾向はよほど暖冬にならない限り続く。
		百貨店（店長）	・来客数は、改装による効果もあり前年比105%増加で推移している。また、OL、キャリア層中心に好景気に後押しされ、加えて、今秋のファッショントレンドスタイルの変化もあることから、客の購買意欲が高まってきている。前倒し買いや高単価の商品の動きも良い。
		衣料品専門店（店長）	・客が価格志向から品質志向へ変わり、単価が上昇傾向にあるため、今後の来客数に応じて売上高が期待される。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車投入により、現在よりも上向きになる。ただし、国内の自動車販売は鈍化傾向にあるので、先行きの不安感是否めない。
		住関連専門店（統括）	・年内の新築需要を踏まえると、販売量の動きがやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ようやく売上の一部が、設備投資や給料のベースアップに回るようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の受注件数が多く、特に九州地方への団体旅行の予約は前年比で3,000名強増加している。
		タクシー運転手	・今後は燃料の動きも落ち着き、稼働率の低下による恩恵を受けられる。
		通信会社（総務担当）	・当地区では10月にイベントが予定されており、かなりの集客が見込まれる。また、スーパー銭湯の開店や、撤退するホームセンター跡地への衣料品店等3店の進出の決定により、にぎわいが戻ることが予測される。来春入居予定の新規マンションも、引き続き多数建設されている。
		通信会社（営業担当）	・設備投資を行い、発注量を大幅に増やしていく計画である。グループ内でも同様の動きがある。
		観光名所（職員）	・ここ3か月ほど、前年の水準を上回る結果となっている。客の動向は右肩上がりであり、向こう3か月も間違いなくプラス傾向である。
		ゴルフ練習場（従業員）	・練習場主催のコンペへの参加者がかなり増えてきている。
		ゴルフ場（支配人）	・今年の後半期の集客、販売売上ともに順調であり、来年の中間期までの予約がかなりの数を占めている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲーム機は、年末にかけて新製品ラッシュがあり、特に製品の値下げにより普及に弾みがつく。また先日行われた新製品ショーには、家庭用、業務用の両ジャンルにおいて前年を上回る入場者数を記録した。
		その他サービス [語学 学校] (総務担当)	・企業の受講生が増える兆候がある。
設計事務所（所長）	・全般的に様子見が多いなか、個人住宅及び医療、福祉関係の動きがちらほら見えてきている。		
住宅販売会社（経営者）	・昔ほどは秋の住宅需要を期待できない。戸建て及びマンションともに需要が一巡した感がある。低額の一次取得者か、もしくは、買い換え層をターゲットに商品提供を考えれば、まだまだ景気は良くなる。		
住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除の年内適用を考え、完成物件の購入に踏み切るケースがあり、販売増となる。		
変わらない	一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	・秋物の本格的なシーズンに入り、旅行用のTシャツ、パンツ、ジャケットの売上が非常に良いので今後期待が持てる。明るめ、派手めの商品の動きが良く、中高年の購買意欲が強い。	

一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・近隣のスーパーは長時間営業、なかには24時間営業で低価格で販売しているため、望みが無い。
一般小売店〔家具〕 (経営者)	・来客数がきわめて少ない。ただし、このところ客単価が高額のものになってきているため、購買が決まった場合にはいくらか良くなる。
一般小売店〔CD〕 (営業担当)	・下げ止まりの感じもあるものの、商品の動きが好転するような勢いも感じられない。
百貨店(営業担当)	・ここにきて、メーカー側からは強気の構えがうかがえ、単価を上げるところが多い。客の一部には受け入れられるが、多くは値段が高いと感じると思われ、大きく売上を伸ばす要素はない。
百貨店(販売促進担当)	・早くから涼しくなったため、秋冬物が堅調である。今後コートなど重衣料が動き出すと更に単価が上昇し、しばらくはこの調子が続く。
百貨店(営業企画担当)	・ファッション部門では昨年のような厳冬傾向になれば期待はもてるが、天候に左右される面が大きい。お歳暮に関しては年々ギフト需要が縮小してきているため、厳しい状況になる。
百貨店(販売管理担当)	・秋冬商戦のキーポイントは、前年に不足したコートの商品確保である。各アパレルは前年の反省事項として今期の増産を予定していたが、実際は前年並みの生産のようである。プライベートブランドで多めの発注はしているものの、どこまでカバー出来るかが懸念される。食品や雑貨については、春夏から堅調に推移しているの心配していない。
スーパー(総務担当)	・来客数、売上に今のところ先行きの変化がみられない。
スーパー(仕入担当)	・農作物への夏場の日照不足の影響、アメリカ産牛肉の動向、水産物の水揚げ量の低下等が懸念される。
スーパー(統括)	・イベントなどでは商品に対する客の動きは敏感であるが、日常の買物動向では買上点数、買上単価などが増加していく様子はなく、非常に慎重な購買行動がみられる。
コンビニ(経営者)	・これから冬に向けて、セールを実施したり、マニュアルを変えるなど、変化を持ち込むことが本部の意向として明らかになっているが、それがなかなか的を射ていない。コンビニの生き残りのためには、世の中に合わせた多様化が必要であるが、難しい。
衣料品専門店(経営者)	・客の年齢が上がってきていることもあり、好みの商品と単価が折り合わず、買物を諦める客が最近目につく。
衣料品専門店(経営者)	・良くなる明るい条件が見当たらない。ミセス、シニアは特に生活実感が厳しくなっている感であり、所得の減少感がある。
家電量販店(経営者)	・テレビは相変わらず単価の下落が響いている。インチャップや併売率の向上などで対処したい。コンピュータも新OSへの期待感から買い控えの影響を受けている。年末は厳しい商戦になる。
乗用車販売店(営業担当)	・12月の歳末に向かってセール等の計画をしているが、目玉になりそうな車種構成もなく、車の販売に覇気が感じられない。
乗用車販売店(渉外担当)	・安定収益部門である車検、法令点検、一般修理等のサービス売上は、前年同月を4.7%上回るものの、予算達成率は89.9%となる見込みで、市場が良くなるころまでは行かない状況である。
乗用車販売店(営業担当)	・自動車業界では販売が好調なのは軽自動車だけであり、小型車は苦戦している。単価が低いので利益も上がらない。今後もこの傾向から抜けられる気配も感じられない。
自動車備品販売店(経理担当)	・車検に必要な最低限の部品しか需要がなく、金目の物はほとんどない。各ディーラーが全車種の部品を持ち歩いているので、ディーラーとの競合を考えなくてはならない。
その他専門店〔眼鏡〕 (店員)	・これといったリード商品も少なく、また若い人たちの眼鏡人気も一段落し、今後の新製品提案待ちであるものの、高齢者世代の需要は根強い。
一般レストラン(経営者)	・気温が下がるとともに客足は戻ってきているものの、新聞記事などのわずかな要因でもすぐ売上に響く。
都市型ホテル(スタッフ)	・新規の客からの問い合わせは少しずつだが来ている。また、新規に支店や営業所を出す会社やマンションの売出しもあり、人が増えて利用客が増加する要素は充分にある。しかし、単価上昇をねらって新メニューを出しても支持が得られず、利用客が増えても売上が上がらない。

	旅行代理店（従業員）	・堅調な先行受注状況は継続していくと思われるが、それを今後更に押し上げる要因は見当たらない。
	旅行代理店（従業員）	・来年春の団体旅行の見積依頼は急激には増加しない。
	タクシー運転手	・都内ではタクシー料金の値上げが噂されているが、当地域においても客から値上げに対する懸念の反応が出てきている。
	通信会社（経営者）	・今年度に入り、コンサルティングの仕事が多くなってきている。現在は将来の客を獲得するための準備期間であるとみなしている。
	通信会社（企画担当）	・テレビの買い換え傾向が継続する。
	通信会社（営業担当）	・テレビ加入が伸び悩んでいる。デジタルハイビジョン放送対応番組やハードディスク搭載セットトップボックスの投入が来春以降となるため、当面苦しい状況が続く。
	パチンコ店（経営者）	・パチンコ台の許可が厳しくなるため、客にとって面白い機械が減少することの影響が懸念される。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・9月に2学期の生徒の募集を行ったところ、昨年度とほぼ同様であった。
	設計事務所（職員）	・大規模プロジェクトの発注予定やプロポーザル案件が少ない。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利の上がる気配が落ち着いているため、消費者の購買意欲が予想よりも停滞している。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・取引先では在庫が多くなってきているものの、まだ荷動き自体はあるということなので、在庫調整が済めば今までと同じくらいになる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街内の大型店が撤退したことがかなり大きな要因となる。その他にも、後継者不足による閉店や、賃料の問題による撤退がある。当商店街では、特に物販業が思うように売上を確保していない。
	商店街（代表者）	・業種柄、新規顧客を見付けることが難しい。
	商店街（代表者）	・他の様々なイベントに客が流れてしまうことを懸念している。従来と同様に、休日、祭日には客が来ないため、売上はあまり期待できない。
	百貨店（営業企画担当）	・ファッション衣料中心の百貨店は、前年は寒波と株価上昇を背景とした心理好転で重衣料売上が大きく増加したが、本年はその反動が来る。
	スーパー（店長）	・競合店が出店する。
	コンビニ（経営者）	・基本商品の販売量が減少しているため、来客数、売上とも増加が見込めない。
	コンビニ（経営者）	・駅前再開発が進行し、客の流れに大きな変化が出始めている。今後、来客数、客単価ともに減少に歯止めがかけられそうにない。
	衣料品専門店（次長）	・ガソリンの高騰による物流コストの上昇に、内部努力では対応できないため、商品の単価に反映させざるを得ない。他社の価格を比較し、ぎりぎりの線で維持している。
	乗用車販売店（販売担当）	・トラック業界は燃料の高値安定のため、輸送コストが高くなり利益がなかなかとれない。運賃を上げることはできず、業界全体としてまだ厳しい。
	都市型ホテル（スタッフ）	・1月の結婚披露宴の受注は、思ったほどには予約件数が伸びていない。競合会社が新しいチャペルなどを作って新商品を開発している影響もあり、厳しい状況である。
	通信会社（経営者）	・インターネットの加入、ケーブルテレビの加入共に需要が一巡し、新たな層に食い込むにはデジタルテレビもインターネットもその魅力が今一つである。
	通信会社（営業担当）	・地域内のマンション販売の不振が目立ってきているため、付加価値を高めるためのインターネット引込み等の引き合いは増加している。しかし、価格とサービス双方の競合はますます激しくなっている。
悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣で大型ショッピングセンターの出店計画があるため、悪くなる。
	設計事務所（所長）	・都心の地価がいくらか上昇したという話であるが、それは一部のマンションや大手の建物の建築があるからであり、実際には、建築関係の資材は石油の高騰などあらゆる面で上昇する要素が多い。そのようななかで過当競争をしているため、非常に苦しい。
企業動向関連	良くなる	—
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）

		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注のものが何件か立ち上がってくるので、現状の売上よりも増加する。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・11月発売予定の国内大手ゲーム機メーカーの新製品の予定価格が高額であったため、普及が危ぶまれていたが、9月末開催のゲームショーにおいて大幅な値下げが発表され、普及への弾みがついた。
		輸送業（財務・経理担当）	・携帯電話のアンテナ増設に伴い物量が増える。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・受注が増加し引き合いも多くなっているが、このまま伸びていくのではなく、様子見が多分にある。
		化学工業（従業員）	・昨年に続き原材料が値上がりしているが、製品に転嫁できず、厳しい状況が続いている。製品の販売量も横ばいで増加が見込まれない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数も多くなり、また、原材料の値上がり分を認められる事が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・建築業界はいまだに安値受注を脱していないため、黒字を出すことは大変である。空調関連機器は安いものしか売れず、利益が出ない。
		建設業（経営者）	・どこまで材料の高騰が続くかがかぎになる。数年後の消費税の問題なのかかわからないが、幾分物件には動きが出ている。
		建設業（営業担当）	・物資の高騰は続いているが、依然として建設費の低価格競争は衰えていない。価格競争が続けば衰退していく業者があるので、景気の回復には時間が掛かる。
		金融業（支店長）	・新聞等では徐々に景気回復と言われているが、客の話では、今後増税の動きがあることから、消費がかなり抑えられてくることを心配している。
		金融業（審査担当）	・取引先運送会社では、原油価格の上昇により利益が減少しているが、運賃に転嫁できず苦慮している。
		不動産業（経営者）	・土地の値下がりには止まったようであるが、賃貸市場はまだまだ下がっている。空き部屋も相当あるので、予測がつかない。
		不動産業（従業員）	・募集しても人材がなかなか見当たらず、応募数も少ない。今後人件費の上昇がみられるだろう。
		不動産業（総務担当）	・相変わらずオフィススペースの品薄感から、賃料の上昇が期待できる。
			その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）
やや悪くなる		建設業（経理担当）	・現在はまだ工事を抱えているが、この先は目に見える工事案件はない。
		金融業（審査担当）	・調達する企業にとっては支払利息負担が大きくなることが予想され、資金需要はやや冷え込む恐れがある。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・価格競争がより一層激化する。
悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・引き合いはあるが、決定に及ばない。価格が安くなったのか、大手が社内で加工するようになったのか、当分はこの状態が続くそうである。特に精密部品加工については、精度の高いものを作るために設備投資を行っているにもかかわらず、価格が低下している。
		輸送業（総務担当）	・運送業界は、軽油価格の高騰に対する企業努力が限界にきている。運送業者の多くは、中小零細企業で体力的にも限界を超えており、燃料費の高騰分を運賃に転嫁出来ない。
雇用関連	良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT系企業では、あちこちで大規模開発の受注があり、とにかく人材が欲しいとのことである。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・金融機関からの求人には50%程度しか対応できておらず、金融機関の採用、業務拡大意欲は衰えていない。
		人材派遣会社（支店長）	・パートで就労している人が正社員の仕事が決まり退職を予定していたり、派遣契約が2週間先に決定している人でも他の仕事に移ってしまったりと、1人に対して複数の仕事があり、人の数よりも仕事の数の方が多くなってきている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・11月から来春にかけて、中規模のショッピングセンターのオープンが続くほか、戸建て住宅の建築注文が増えてきており、関連業種の求人の問い合わせがきている。
	民間職業紹介機関（職員）	・採用環境は変わらず売手市場であり、また、中高年、女性、ニートの活用策も一部ではあるが効果を上げてきている。	

	学校 [専修学校] (就職担当)	・前年に採用を見送っていた企業等からの求人が10%程度増加している。
	学校 [短期大学] (就職担当)	・都心、地元の企業から当短大の就職状況を尋ねられたり、アルバイトをする学生はいないかという問い合わせの電話が頻繁に掛かってきている。
変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・パートから正社員といった雇用形態の変化や、新卒、中途、外国人労働者の組合せなど、単なる採用増加ではなく、採用教内で質的な工夫局面に入る。
	職業安定所 (職員)	・非正規雇用の求人は若干減少しつつあるものの、正社員求人の増加はあまりみられない。
	職業安定所 (職員)	・新規求人数が減少に転じたが、派遣、請負、パート求人は増加している。業種により人手不足感はあるが、先行きが不透明なため、当分は非正社員求人が増加する状況が続く。
やや悪くなる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
悪くなる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>