

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（広報担当）	・今年の11月は、前年と比べ祝日が1日少ないにもかかわらず、来客数は前年を上回って引続き好調で、年初からの増加傾向が持続しており、消費意欲の堅調さがみられる。
		衣料品専門店（経営者）	・このところ中国製品が少し嫌われ始め、日本製の良質な品物が動き始めており、単価等金額アップにつながっている。
		一般レストラン（経営者）	・大手法人が黒字の決算であるため、それに伴い賞与が増えることから、12～2月にかけて売上が多少良くなっていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・グルメガイドの発行により、レストランの売上に期待ができる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・近隣の施設が閉鎖したため、来客数、売上とも伸びる。全体的な景気は良いか悪いか判断しかねるが、当社については昨年より良い。
		住宅販売会社（従業員）	・買換えの相談が非常に増えてきており、既存物件の売却がある分、購入だけよりも販売量が増加する。また、建売業者が値引き攻勢で在庫処分を始めており、購入をあきらめていた層を動かし、販売増が期待されることから景気はやや良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・良くなっている企業が増えているようだが、給料に反映されていないため消費が増えない。会社の設備投資は少し増えてきており、今後個人の所得が増えていけば良くなる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・業界的に、年内までは良いが年が明けると需要も減るので、平均すると変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・客の様子がいつもとあまり変わらない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・年末にかけて、気温に左右されはするものの、現在冬の厚物がよく売れていることからますますの期待ができる。近隣の大型スーパーが開店したにもかかわらず来客数があるため、客が戻ってきている。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・季節の変わり目の商品の動きは、敏感な反応はあるものの、好調が長続きしない状況が1年ほど続いている。一方でここ1年はギフト需要が好調であり、今月は七五三関係やクリスマス需要に動きが出てきており、単価も2割ほど上昇している。一般品についてはサイクルが短く、相変わらず厳しい。
		百貨店（営業担当）	・11月に入って気温が下がり、婦人、紳士衣料及び服飾小物の動きが活発になったが、商業施設の新規出店で流動客の動きが読みきれない。このまま冬物の動きが安定していれば、前年を若干上回る状況である。
		百貨店（営業担当）	・現在は良い状態とはいええない状況であるが、今後も厳しい状態が続く。百貨店にとって、気温は大きく売上を左右する現象であるが、寒さが強まってきているとはいえ、売筋がなく、大きな売上拡大は望めない。また、新地区が力を付けていることを考えると、客が分散すると考える。
百貨店（営業担当）		・原油高、株安、円高の影響で消費マインドが冷え込んでおり、美術品を中心に影響を受けている。ファッション関連商品は、婦人服、服飾雑貨を中心に気温の低下もあり堅調に推移しており、お歳暮ギフト商品も前年並みに堅調である。	
	百貨店（販売促進担当）	・消費意欲はあるものの、客自身の購買力の底堅さについての変化はあまりみられず、価値と価格については非常に厳しく吟味している様子である。ボーナス以後の商売についても、財布のひもが緩むという予測はしにくく、今後も価値と価格の提案力にかかっている。	
	百貨店（販売促進担当）	・大型SC出店の影響はまだまだ続く。新しくてきれいで今風を好む若年層はなかなか戻ってこない。	
	百貨店（店長）	・個人所得が増えないなか、アメリカのサブプライムローンの影響に伴う株価の低下、円高等による経済状況の先行きへの不透明感が増し、消費マインドが冷え込む要因が多く、更に購買意欲を刺激する材料が少ないことから売上増は見込めない。	

百貨店（業務担当）	・若干高額品の一部が売れるようになってきてはいるものの、原油や原材料の高騰、商品価格の値上げが各社相次ぐなかで、どのような消費動向になるのか不透明である。買い控えや、好きな物は買うが無駄な物は買わないという傾向ははっきりとしており、商売としてはやりづらい状態である。
スーパー（経営者）	・値上げや偽装の問題で消費環境は非常に良くないが、これまでも良くなかったので変わらず推移する。また、値上げがどういった影響を与えるか読めず、値上げによって多少単価が上がる可能性もあり、あるいは買い控えにより売れなくなる可能性もあるが、様子を見ないと分からない。
コンビニ（経営者）	・駅前の再開発事業が段々と進んできており、職人の来客が増えているが、朝や昼の販売量、販売額共に増えていない。商店街が空洞化しており集客に難がある。酒を飲んで当社に寄ってデザートを買っていくのが購買のパターンであるが、日曜日に客が多かったり少なかったりと波がある。
コンビニ（エリア担当）	・いくつかの仕掛けや取組は実施するが、特に大きな催事、企画はなく、来客数、単価共に大きな期待ができない。
衣料品専門店（経営者）	・食品を含めすべての商品が値上がりしているなかで、ミセスアウター商品については一部を除き売れないことから価格が下がってきており、先行きが良くなることはない。
衣料品専門店（営業担当）	・生活環境がまだまだ厳しく、高齢者の多い商店街では現状維持が精一杯である。
家電量販店（経営者）	・ＴＶ、エアコン、パソコン等を中心に引き続き好調に推移することが期待される。一方で、２月からの春の商戦に向けて、単価の下落をどこで抑えることができるかがポイントになる。
乗用車販売店（経営者）	・自動車業界全体がガソリンの高騰などにより冷え込んでいる。
乗用車販売店（販売担当）	・ボーナスシーズンに近付いているものの、サラリーマン等は購入に対してじっくり検討しており、即購入する客はいない。また、売上台数も伸び悩んでいる。
乗用車販売店（営業担当）	・来年まで買い控え、あるいは３月まで待つという客が多い。
乗用車販売店（渉外担当）	・若年層の購買衰退、車両の使用年数長期化、燃料の価格不安定等、購入にちゅうちょする材料が多く、低燃費車等利便性の良い商品の好調は持続するが、販売量には大きな変動もなく推移する。
一般レストラン（店長）	・客の様子では、あまり景気の良い話は聞こえてこず、この２、３か月先に皆の小遣いが増えることはない。
タクシー運転手	・来月からタクシー業界で値上げの段階に入るが、現状では増収につながるのか、先行きの見通しがつかない。業務員の確保も相変わらず厳しい状態が続いており、今後どう推移するのか分からない。
通信会社（営業担当）	・競合他社との価格競争が激しくなることが予想される一方、新サービスの導入があることから、全体での加入者は横ばいとなる。
通信会社（管理担当）	・新商品の投入もなく、しばらくは現状を維持する。
通信会社（営業担当）	・ＴＶデジタル化の需要はあるものの、販売量の減速もあり、加入に結び付いていないが、年末のＴＶ買換え等の盛り上がりにはけん引され、年初につながっていくことが期待できる。
ゴルフ場（支配人）	・ここ数か月、売上の数字、来客数、すべて例年どおりの横ばいである。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・１番の繁忙期に当たり、この時期に年間販売額の過半を売るところもあるので各社とも力が入っている。欧米市場も同様で、売れる商品を市場に投入し、状況を呈している。
その他サービス[語学 学校](総務担当)	・例年に比べると若干良いが、先行きに不透明感がある。また、英会話学校倒産の影響はまだ出ていない。
設計事務所(所長)	・石油関係の高騰であらゆる小売商品が値上がりしていることと、建築関係の厳しい情勢のなかで、明るい希望は全然ない。
設計事務所(職員)	・この数か月の資材、労務費の高騰、低価格競争からの脱却、改正基準法の影響解消後の人手不足等、建築コストの増大が予測され、発注量の停滞が懸念される。
住宅販売会社(従業員)	・サブプライムローンの影響で家を買おうとしている人の気持ちが悪くしているようであることと、不透明な金融情勢の２つの観点から、景気は今月と変わらない。

やや悪くなる

商店街（代表者）	・呉服を商っているが、客は高齢者ばかりで、若い人は着物に目もくれない状態であり、これから着物を着る人がますます減っていくため、もっと悪くなる。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	・諸物価が上昇しているため、商品の選択が厳しくなる。
百貨店（総務担当）	・社会的、経済的に消費活性への好材料が見当たらない。社会環境不安、政治不信、租税他の負担感、米国経済の停滞、世界的株安、国内企業円高への懸念等から利回りの低下を受け、生活防衛へのシフトが懸念される。
百貨店（企画担当）	・原油価格の高騰による商品価格への反映や低調な株式市況等が、実質的、心理的に消費者に影響を与える。
百貨店（販売管理担当）	・景気全体の好調要因がなく、客の商品に対する目が厳しくなっている。上質、高額な商品の中でも、中身が本当にしっかりした上質商品、かつ自分のライフスタイルに合ったものをとことん見極めようとする傾向が強い。
スーパー（統括）	・サブプライム問題の余波、ガソリン高騰、政局不安等、悪材料ばかりである。
スーパー（統括）	・ガソリン代の高騰等で食品の値上げが続くことが予想されるなか、非常に客の買い方はシビアで、客単価も上昇していく傾向にない。
衣料品専門店（経営者）	・例年より早いセール突入になるので、価格低下による粗利益の低下と、売れ残った秋物商材の消化が不安である。天候も気になり、梅春物の導入時期が難しい。
衣料品専門店（経営者）	・原油高と円高により、メーカーの商品がほとんど値上がりする傾向にある。
家電量販店（営業統括）	・原油高、株安、円高の影響から製品価格の上昇が予想されるうえ、個人所得が伸び悩んでおり、客の消費意欲が盛り上がりがない状況である。徐々にではあるが、販売単価や購入商品点数の下落など、消費活動が停滞する。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売はガソリンの高騰などの諸条件により消費が伸びない。売れたとしても軽自動車、小さい車しか販売できないという状況になっている。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・商品原価の上昇が進むと、店頭売価は企業規模によってかなり差が現れるので、当社のような小企業は価格が出にくく、客を呼び込む手段が少なくなり、非常に厳しい。差別化商品の取扱も進めているが、推販力強化が追いつかず、会社全体の数字を引き上げるまでには至っていない。
一般レストラン（経営者）	・地下鉄駅の側の立地になり、乗降客が増えているにもかかわらず、商店街自体の集客につながらない状態である。外食では、価格面のみならず客の好みの大きな変化に直面している。
一般レストラン（スタッフ）	・他店はどこも客が入っていないなか、当店は現状を維持しているが、その分かなり努力をしている。毎年この時期は忘年会を控えて閑散としているが、この雰囲気は普通ではない。車の台数も減っており、本当に悪い。
都市型ホテル（スタッフ）	・ホテルでプライダル部門の仕事をしているが、1月以降の予約件数が厳しく、かなり苦戦を強いられる。
旅行代理店（経営者）	・正月の予約はまだ未だ未だ未完成なものが多く、なかなか受注できない状況である。2月、3月もそれに準じて客の動きは鈍い。
旅行代理店（従業員）	・2008年1月から航空券の燃油付加運賃の値上げが予定されており、方面によっては基本運賃に対するその割合はとても付加とはいえないところまで高くなってきている。観光性マーケットが冷え込む可能性が大いにあり、業務性マーケットも影響なしとはいえない。
旅行代理店（従業員）	・問い合わせ件数、団体旅行見積件数が少ないため、受注件数も少なく、国内の団体旅行は12月以降は前年の70%程度しか予約が入っていない。
タクシー運転手	・料金改正があるので客が少なくなる。
タクシー運転手	・身の回りの品の値上がりで四苦八苦している客が多く、今後は節約の方向に向かうため、決して良くならない。
通信会社（総務担当）	・これから迎えるクリスマス、お正月、バレンタインデーと、当地区全体は昨年より規模を拡大したイルミネーションでかなりにぎわうものの、当社を取り巻く事業環境は、競合企業による過激な営業活動の展開によりますます厳しさを増していく。
美容室（経営者）	・商店を辞める店舗数が増え、来客数がどんどん減る。

		<p>その他サービス〔学習塾〕（経営者） 設計事務所（所長）</p> <p>その他住宅〔住宅資材〕（営業）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・このところ生徒数が減少気味なので、少し景気が悪くなってきている。</li> <li>・建築確認業務の滞りにより先が見えず、行政発表のように審査業務がスムーズに良くなるのは年明けになると予想される。ここしばらく下落傾向にあり、上向いたとしても半年～1年先になる。</li> <li>・建築確認申請の遅れで住宅が建たない状態が続くと、建築関係だけでなく、テレビ販売等、他の業種の伸びも見られないということにつながる。</li> </ul>
	悪くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>一般小売店〔靴・履物〕（店長） 百貨店（広報担当）</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>乗用車販売店（販売担当）</p> <p>その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）</p> <p>タクシー運転手</p> <p>設計事務所（経営者）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原油高により、中国は原油の買占めをしていることもあり、将来的に良くなるという状況ではなく、客も家計を締めている。</li> <li>・ガソリンを始めとする生活用品の値上がりに加え、消費税増税の話もあり、消費者心理が冷え込んでくる。</li> <li>・原油高の影響が、客のコメントで良く現れるようになってきた。さらに、これまであまり影響のなかった百貨店食品売場にも素材価格の高騰が価格に反映されるようになってくるため、今後の商況はますます厳しくなる。</li> <li>・現在の状況が改善される兆候が全くない。アルバイト、パート不足が特段ひどく、一部店舗の閉店を検討している。</li> <li>・原油が異常に高騰し、軽油については一時期の約倍近くになっている。運送業界はこれだけで相当赤字になるので大変な状況である。トラック業界では、洗車機のお湯は灯油を使っているが、灯油についても約3倍くらい価格が上がっている。当然原価も上がっているが、上昇分をユーザーに請求できていないため、ますます景気は悪くなる。</li> <li>・前年と比較して、客の絶対数が減少しているが、売上については客単価が向上していることから維持できている。好景気を体感している客が限定的であると推測される。</li> <li>・12月3日から運賃値上げが実施される。年末は忙しくなり、タクシー業界も一時的には景気は良いと思われるが、1月、2月は反動が来て悪くなる。</li> <li>・民間の業務受注のための工夫はしているが、良い計画が立ちにくい状況にあり、難しい。委託業務については公的な仕事に頼るしかないなかで、競争入札の導入もあり公的な仕事我非常に減っており、全体的に不安感がある。</li> </ul>
企業動向関連	<p>良くなる</p> <p>やや良くなる</p>	<p>-</p> <p>繊維工業（従業員）</p> <p>金属製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>建設業（営業担当）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国は、小ロットで規格が厳格な日本より、大ロットでおおざっぱな米国との取引を拡大している。北京五輪とそれに続く上海万博で労働力はいくらあっても足りず、繊維産業でベテラン技術者が不足して大量の素人が流れ込み、大量の不良品が発生している。そのため、各アパレル産業は、今後、日本回帰を進めるものと予測しているが、我々国内メーカーとしては、中国並みの単価でOEMを求められると国内メーカーが疲弊すると危惧している。</li> <li>・当社の加工製品は毎年3月まで受注が増える。また、得意先からの内示も3月までの分が非常に多い。</li> <li>・大手住宅メーカーから引き合いが来ているが、これは付録のようなもので、コスト的に厳しく、またいつまでも受注ができるとは限らないため、一時的に売上が増えても自社の実力とは言い難い。しかし本音はこの付録がいつまでも続くことを願っている状況である。</li> <li>・建築基準法や都市計画法の改正後、建設業界に混乱が起きており、併せて原油の高騰等により工事価格が上がってきている。2、3年ほど前より大幅な値下げは業者間でもしなくなり、信頼ある業者が優先されて工事を獲得してきている事も踏まえると、業界が整理され、景気も良くなる。</li> </ul>
	変わらない	<p>化学工業（従業員）</p> <p>金属製品製造業（経営者） 金属製品製造業（経営者） その他製造業〔ゲーム〕（経営者）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原料運送費等の値上げが続いているが、売行きは相変わらず低調である。先行きについても好転の兆しはみられない。</li> <li>・来年の仕事も入ってきているが、量的にはあまり期待できず、現状維持の状態が続くそうである。</li> <li>・新規受注案件のなかには、より安い業者を探す動きがみられる。</li> <li>・季節変動以外に上下する要素がない。</li> </ul>

		その他製造業〔靴〕 (経営者)	・企画が取り入れられるようになってきているが、現在取引先の関係から考えると、かなり縮小したなかでの取引となっているので、急激に良くなるとは考えにくく、現状のまま推移していく。
		建設業(経理担当)	・事業を計画している人はそこそこいるが、皆予算が厳しく手が出せない。計画している人がもう少し予算付けできるようにならないと景気の上向きは望めない。
		不動産業(総務担当)	・当社でも今後のオフィス賃料の値上げが見込め、不動産賃貸業はこの先2、3か月は引き続き景気の良さを維持する。
		広告代理店(従業員)	・年末年始の付き合い的な新聞広告や、テレビCMが苦戦している。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・客の設備投資の予算執行が停滞しており、案件が進まなくなっている。このため案件数が減少しており、2~3か月先の状況も変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・各駅前大型店が開店して地域間の競争になり、中小の商店では対抗できない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・絶対量が減少しているせいか、なりふり構わず値段を下げる人たちがおり、到底太刀打ちできない。
		出版・印刷・同関連産業(総務担当)	・受注量が増えたとしても、低価格の競争で利幅の薄い仕事をせざるを得ない状況に変わりはない。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・原油価格高騰による仕入れコストの上昇と、建築関係部品の受注減で良い材料は見当たらない。
		建設業(経営者)	・消費税アップや企業再編による動き等、1度止まってしまった空気はなかなか戻らない。
		金融業(審査担当)	・米国のサブプライムローン問題に決着がつかない限り円高傾向は続く。国内の輸出企業の業績に悪影響を与えることが予想され、景気は低迷する。
		金融業(審査担当)	・中小企業における景況感は改善されず、設備投資などの積極的な資金需要が低下傾向にある。
		金融業(支店長)	・個人の収入面からすると、増税に加え、ここ最近の諸物品の値上げにより消費を抑えると、小売業もかなり厳しくなる。また、中小企業に対する金融機関の融資の保証協会の責任共有制度では、2割を金融機関側が責任を持つことになるので、融資が止まることが考えられる。このため、全体的にお金が回らなくなり、景気が悪くなる。
		不動産業(従業員)	・この近辺では建物価格が上昇傾向にあり、他業者の建売、マンションなどの物件も売れ残りが出ている。消費者と供給者の間の格差が大きくなり過ぎている。
	悪くなる	一般機械器具製造業(経営者)	・かつてないほど受注が少なく最悪の状態である。職人が5~6人いる小さな会社であるが、1日の仕事を引き延ばしたりして何とか過ごしている。何とかならないかと思っているが、皆同じような状態であり、打開策がない。
		輸送業(総務担当)	・年末年始以降も燃料価格は値上がりし、首都高速料金も距離別料金に変更になる見込みで、当社の場合は実質料金の値上げになる。今後も荷主に交渉はするが運賃に転嫁の見込みがない状況である。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・1~2月は求人が増加する時期なので、今よりは増えるが、全体的にはそれほど増えない。運送業で廃業する会社が増え、何年か前に計画していた支店展開を取りやめる会社も増えているが、新しい年で多少の増加は見込める。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕(担当者)	・基本的には企業の採用意欲は活発で、募集広告費も増えている企業も多い。ただ、乱立している求人の広告業界が値引き合戦になってしまうケースも多く、同業各社の利益率は低くなっていると聞いている。
		学校〔専門学校〕(教務担当)	・2年制のコンピュータ専門学校だが、現1年生に対する求人が、前年同期に比べて数十倍になっている。ソフト開発等の仕事はいくらでもあるとのことである。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・企業等から就職活動状況の問い合わせがあり、学校に向いている学生に説明したいという話が結構ある。
	変わらない	人材派遣会社(営業担当)	・求人数にあまり変化が見られず、これから増える要素も当面は見当たらない。例年どおり年末商戦に向けた短期的な販売員や年末調整の補助等求人が増えているが、あくまで一時的なものである。
		人材派遣会社(営業担当)	・今のところ様子見が続く気配である。求人についてもスキルの高い派遣については、引き続きオーダーが増加しているが、一般事務派遣は抑え気味となっている。

	人材派遣会社（支店長）	・より優秀な人材を採用したい企業ほど、従来派遣で考えていたポジションを社員化する傾向が増えてきており、今後も増えていくものと予想している。
	職業安定所（職員）	・大企業で早期退職者を募るなど企業整備の動きがみられる。新規求人数が減少傾向にあり、雇用状況の改善は見込めない。
	職業安定所（職員）	・新規求人数に変動はないが、建設業、製造業の減少が続いており、人手不足感の高い情報通信業、サービス業は依然として増加の傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）	・伸びは鈍化しているものの、マイナス成長ではないことや需要過熱の需給バランスから、需要が供給をやや上回る状態であるため、当面粘り強く景気は持続する。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者と話をしたところ、最近の燃料高騰の悪影響が非常に大きく、さらに日用品の値上げもあり、景気の上昇には全く希望が持てないとのことであった。特に製造業においては、中国から他に動こうという動きはあるものの、この時期に経費は掛けられないということから設備投資を控えるという意見が多い。
	人材派遣会社（支店長）	・派遣の需要期に入ってきているが、前年と比べ新規に派遣登録する人が6割程度に落ち込んでしまっており、オーダーに対するマッチングが厳しい状況である。今年に入ってから、登録については年間を通してこのような状況が続いており、ますます減少してきている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・サブプライムローン問題や株価低迷の影響か、求人が抑えられている。進みつつある案件も決定まで時間を要し、企業側に慎重姿勢がみられる。
悪くなる	-	-