

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<br>動向<br>関連  | 良くなる                                                                                                                                   | 都市型ホテル（スタッフ）      | ・8月はオリンピック観戦の影響で来館者数が少ないが、最近では販促施策に対する客の反応も良く、景気が上向いているように感じる。                                                       |
|                 |                                                                                                                                        | 旅行代理店（従業員）        | ・10、11月の団体旅行の動きが良い。受注量も増加している。                                                                                       |
|                 |                                                                                                                                        | 観光名所（職員）          | ・来客数はこの数か月間、20%増以上を確保しているので、当分の間この状態が続く。                                                                             |
|                 |                                                                                                                                        | 住宅販売会社（経営者）       | ・ローン控除の最大のメリットを享受できる期限が年内中のため、今後は様々な販売方法が考えられる。                                                                      |
|                 | やや良くなる                                                                                                                                 | 一般小売店〔文具〕（販売企画担当） | ・現在引き合いがある物件の数が多く、今後も現状を維持できる。                                                                                       |
|                 |                                                                                                                                        | 百貨店（販売促進担当）       | ・10月に新館リニューアルオープンを迎えるまで、売り尽くしセールが継続するが、競合店が秋物を立ち上げる中で苦戦を強いられる可能性がある。新館のオープン以降が勝負となるが、得意客への招待会など話題性は多く、当面は期待が持てる。     |
|                 |                                                                                                                                        | スーパー（店長）          | ・若干気温が下がってきたが、依然として残暑が続き、夏物のウェイトが高い状況である。今後秋物を導入するので、商品入替えによる売上増加を期待している。                                            |
|                 |                                                                                                                                        | コンビニ（経営者）         | ・今後も天候には左右されると思われるが、客の買い渋りが底を打ち、購買意欲の高まりが感じられることから、先行きはやや良くなる。                                                       |
|                 |                                                                                                                                        | 衣料品専門店（店長）        | ・冬のスーツ等、現時点で秋冬物の需要が出ていることから、今後はやや良くなる。                                                                               |
|                 |                                                                                                                                        | 家電量販店（店長）         | ・デジタル地上波放送等のサービス開始に当たり、デジタル機器の販売が好調に伸びる。                                                                             |
|                 |                                                                                                                                        | 家電量販店（店長）         | ・映像関係の薄型テレビ、DVDレコーダーに関しては、この8月は、オリンピック特需とまではいかないものの、昨年比で業績はアップする見込みである。また、パソコンの秋冬モデルのラインアップも、夏モデルに比べると良い形になると期待している。 |
|                 |                                                                                                                                        | 乗用車販売店（販売担当）      | ・グリーン税制に対応した新型車がメーカーから投入されることにより、今後、販売台数が徐々に伸びる。                                                                     |
|                 |                                                                                                                                        | その他専門店〔燃料〕（統括）    | ・原油が高値で取引される中、国内においても値上げが実施され、市況価格の安定につながり、適正口銭が確保される。                                                               |
|                 |                                                                                                                                        | 一般レストラン（経営者）      | ・猛暑やオリンピック等、客足が鈍る要素が多い中で、現状やや客足が戻っているため、先行きはやや良くなる。                                                                  |
|                 |                                                                                                                                        | 都市型ホテル（スタッフ）      | ・個人の慶弔関連の受注が、昨年より増加している。                                                                                             |
|                 |                                                                                                                                        | 都市型ホテル（スタッフ）      | ・多少ではあるが、先行受注が安定してきている。                                                                                              |
|                 |                                                                                                                                        | タクシー運転手           | ・最近、乗務員が集まらないという声を聞いている。今後、業界への乗務員の参入が少なくなれば、過当競争も落ち着き、売上がやや良くなると期待している。                                             |
|                 |                                                                                                                                        | 設計事務所（所長）         | ・8月は全く進展はなかったが、今後は計画物件が徐々に動き出し、契約に持ち込むことができる気配を感じる。                                                                  |
|                 |                                                                                                                                        | 住宅販売会社（従業員）       | ・年末に向けて、年内に転居を考えている客の契約が予想されるため、現在よりは良くなる。                                                                           |
|                 |                                                                                                                                        | 変わらない             | 一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）                                                                                                    |
| 一般小売店〔CD〕（営業担当） | ・低価格の商品は需要が増加しているが、高額商品の需要やまとめ買いは減少傾向にあり、今後も大きな変化はない。                                                                                  |                   |                                                                                                                      |
| 百貨店（企画担当）       | ・7、8月の動きをみると、猛暑やオリンピックの影響等、特需的な要因が強く、今後、秋冬商材が活発に動くかどうかは不透明である。                                                                         |                   |                                                                                                                      |
| 百貨店（広報担当）       | ・prestige性、希少価値、付加価値の高い商品を中心に扱う都心の大型店は、この数か月回復基調にあるが、ボリューム商材が中心で他業態との競争も激しい郊外店は、引き続き厳しい商況が続くと予想される。ごく一部の富裕層とボリューム層との消費の格差が広がる傾向が生じている。 |                   |                                                                                                                      |

|                        |                                                                                                                                           |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 百貨店（広報担当）              | ・趣味雑貨や通信、時間消費型施設等への支出が増加する反面、百貨店が得意としている服飾雑貨関連への支出が減少している。これに対応し、リビンググッズやレストラン街、食品などを充実させているが、服飾雑貨関連の減少を補てんするには至らない。                      |
| 百貨店（営業担当）              | ・百貨店にとっては季節の始まりの動きが重要であるが、秋物の動きが悪く、トレンドの行方がつかみ切れないのが現状である。売れ筋を確保できないまま、冬物本番を迎えることになり、今後の売上に大きな期待ができない。                                    |
| スーパー（店長）               | ・季節商品の動きが早く、旬の走りに商品が早く出回っているため、相場安を起こしている。このため、本来であれば販売の最盛期に当たる時期に欠品が発生することが予想される。<br>・アメリカ産牛肉の輸入再開の目途が立っておらず、販売点数のダウンと他地域産の牛肉、豚肉の相場高が続く。 |
| スーパー（店長）               | ・県南部を中心に、今後スーパーが4～5店オープンする予定になっている。従来はオープンした店舗のみで販売促進策が行われていたが、昨年以来、競合店が広範囲で販促を実施しているため、複数の地域で価格競争が同時に発生する恐れがあり、自店の近隣に新規出店がなくても、影響が出る。    |
| コンビニ（経営者）              | ・残暑が厳しいと予想されているので、今後も来客数は前年よりは良くなるが、現状を上回るとは思えない。                                                                                         |
| コンビニ（経営者）              | ・来客数が減少しており、客が欲しい物しか買わない傾向は、今後も変わらない。                                                                                                     |
| 衣料品専門店（次長）             | ・売上数量が前年並みを維持しており、景気回復の兆しが若干出ているが、決定的な力強さは感じられない。                                                                                         |
| 家電量販店（店員）              | ・秋に冷蔵庫や調理家電等で様々な新商品が発売されるが、客はまだ使えるものは使うということで、財布のひもは固い。                                                                                   |
| 乗用車販売店（販売担当）           | ・原油の高騰が続く限り、トラック業界の景気は良くならない。トラック関係は、運賃の値上げが抑えられているので、ユーザーがトラック本体の販売価格を抑えようと交渉してくる。<br>・新型対応車の中で、環境規制をクリアした車が出ているが、通常よりも高い価格で売ることができない。   |
| その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員） | ・来客数、客単価とも回復基調にはなく、今後大きく好転する兆候もないため、現状とほとんど変わらない。余暇時間が確保しにくいという客もあり、この点も良い傾向ではない。                                                         |
| その他専門店〔眼鏡〕（店員）         | ・サングラス以外の通常一般フレームは、昨年実績を3ポイント程度下回っている。新商品も際立って良いものが出ていないことから、今後もほとんど変わらない。                                                                |
| 一般レストラン（店長）            | ・これから9、10月の連休に客はレジャー等に金を使うため、飲食まで金が回らない状況が続く。現状からみて、この状況が12月まで続くのではないかとさえ危惧している。                                                          |
| 一般レストラン（スタッフ）          | ・オリンピックが終了したのに伴い、客足は少しずつ増えるが、単価の大きな上昇は見込めない。                                                                                              |
| 都市型ホテル（スタッフ）           | ・客室予約状況が、相変わらず良くない。                                                                                                                       |
| 都市型ホテル（スタッフ）           | ・今後の予約状況、販売量等も、大きく伸びる兆しがみえない。                                                                                                             |
| 旅行代理店（従業員）             | ・2、3か月先は秋本番で、秋の旅行が増える時期であるが、オリンピックや、順調な国内旅行需要を喚起した夏の暑さ等、現状を支えている外的な大きなプラス要因はない。                                                           |
| 旅行代理店（支店長）             | ・販売量の動きに、これまでの勢いがなくなってきた。                                                                                                                 |
| タクシー運転手                | ・この夏はかなり暑い日が続いたため、タクシーを利用する客が多少増加している。今後、年末に向けて期待したいところだが、現在は、例年の状態に戻りつつある。9月に国体が開催されるため、客数が増加することを期待したい。                                 |
| タクシー（団体役員）             | ・過去の例では、マスコミ等で景気回復が報道され始めてから、タクシー業界に波及するまでに約半年かかっているが、今回はその気配がみえない。今しばらくは現状と変わらず推移する。                                                     |
| 通信会社（営業担当）             | ・今後は、オリンピックの反動が懸念される。地上デジタル放送への関心も予想外に低い。                                                                                                 |
| 通信会社（営業担当）             | ・次世代携帯電話の本格展開に向けて、新規需要から買換え需要へ切り替わる。                                                                                                      |

|                |                                      |                                                                                                               |                                                      |
|----------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
|                | その他レジャー施設<br>[アミューズメント]<br>(職員)      | ・9月以降は、業界でショウが開催され、活気づくと予想され、7月までのトレンドに戻る。家庭用ゲームは依然として欧米でよく売れており、日本での不足分を補っている。                               |                                                      |
|                | その他サービス[学習塾]<br>(経営者)                | ・2学期からの入塾申込者数が、昨年度とほぼ同じである。                                                                                   |                                                      |
|                | 設計事務所(所長)                            | ・今年に入り、一時期は計画物件が入っていたが、そのほとんどが来年へ先送りとなっている。3か月先も現状と変わらない。                                                     |                                                      |
|                | 住宅販売会社(従業員)                          | ・今年度に入ってからキャンペーン等の仕掛け作りを積極的に展開してきたにもかかわらず、販売量は低水準で推移している。税制、金利等の市況を考えても、変化の起こる要因が見当たらない。                      |                                                      |
| やや悪くなる         | 一般小売店[家電]<br>(経営者)                   | ・今後の設備投資等の見積の話が、徐々に減少している。販売の見込める商品等をこの夏の暑さでそろえてしまった客がいるため、この1、2か月はやや悪くなる。                                    |                                                      |
|                | 一般小売店[茶](経営者)                        | ・9月には国体が開催されるため、商店会を含め地域全体に経済波及効果があればと期待している。                                                                 |                                                      |
|                | 百貨店(売場主任)                            | ・オリンピックで電気製品の売行きが好調であったことの反動、保険や年金問題に対する将来不安、雑貨、洋服に関しては主力となるトレンド商品が見当たらない等、やや悪くなる懸念材料がある。                     |                                                      |
|                | 百貨店(営業企画担当)                          | ・集客のかなめである催物の売上減少に歯止めがかからない。特に、地方の物産展はこれまで堅調であったが、衣料品催事と併せて、落ち込みが目立ち始めている。                                    |                                                      |
|                | スーパー(店長)                             | ・昨年に引き続き、今年も6月に商圏内にショッピングセンターが1店舗開店したほか、秋にもスーパーや大型ショッピングセンターの出店予定があり、商圏内の競争が一層厳しくなる。                          |                                                      |
|                | コンビニ(経営者)                            | ・近所に大型店が開店しており、小規模店舗が伸びる可能性は非常に低い。                                                                            |                                                      |
|                | 衣料品専門店(経営者)                          | ・秋物の立ち上がりについては、相変わらずデフレ傾向が続いており、販売点数は昨年と同じでも、売上を確保するのが難しいと予想される。                                              |                                                      |
|                | 家電量販店(営業統括)                          | ・オリンピック需要が一巡し、秋商戦から年末にかけて目立ったヒット商品が見当たらない。高額所得層とその他の層で消費動向に大きな差が出ている。全体的な景気の浮揚力はまだ大きくない。                      |                                                      |
|                | 都市型ホテル(スタッフ)                         | ・婚礼が伸びない分、土日は同窓会、お茶やお花といった宴会受注を強化しているが、婚礼の穴を埋め切れていない。宿泊も問い合わせはあるものの、内容以前に価格だけで決定し、大手の安いホテルに客が流れているため、先行きも厳しい。 |                                                      |
|                | 通信会社(総務担当)                           | ・アテネオリンピックが終了し、デジタルサービスの需要が減少する。                                                                              |                                                      |
| 通信会社(営業担当)     | ・放送加入は比較的順調だが、インターネット加入にはこの先も期待できない。 |                                                                                                               |                                                      |
| 悪くなる           | 商店街(代表者)                             | ・下町の商店街は、良い方向に向かう兆しが全くない。イベント等を実施しようとしても、資金もなく、補助金も減額されている中で、どのように町を活性化すればよいのか、大変苦慮している。                      |                                                      |
|                | 衣料品専門店(営業担当)                         | ・客が最初に消費を削る物は衣料品である。メーカー等も前年割れの状況であり、今後は悪くなる。                                                                 |                                                      |
| 企業<br>動向<br>関連 | 良くなる                                 | -                                                                                                             |                                                      |
|                | やや良くなる                               | 食料品製造業(関連会社担当)                                                                                                | ・現状の流れからみて、季節の変わり目が通常どおりであれば、今後は多少良くなる。              |
|                |                                      | 一般機械器具製造業(経営者)                                                                                                | ・受注量、売上ともに徐々に増加しているので、この先もやや良くなる。                    |
|                |                                      | 金融業(渉外担当)                                                                                                     | ・今後、メガバンクの融資増強に一層拍車がかかり、今以上に不動産が動き始め、景気が好転すると見込んでいる。 |
|                |                                      | 広告代理店(従業員)                                                                                                    | ・下半期に取引先で新製品の販売が多くなるので、宣伝等の需要増が見込まれる。                |
|                |                                      | 広告代理店(営業担当)                                                                                                   | ・取引先の今後のラインナップが、以前よりもハイペースで予定されている。                  |
| 変わらない          | 出版・印刷・同関連産業(経営者)                     | ・良くなっているというムードだけが先走っている感がある。どうしても今必要な商談は決まるが、大きな仕事、量が多い仕事はなかなか決まらない。                                          |                                                      |
|                | 化学工業(従業員)                            | ・8月の需要が少し多いが、これは予測の範囲内であり、生産量を増加させるまでには至らない。                                                                  |                                                      |

|          |        |                      |                                                                                                                          |
|----------|--------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |        | 電気機械器具製造業（経営者）       | ・最近、見積依頼に対する受注の決定率がやや停滞気味で、発注が減少傾向にある。                                                                                   |
|          |        | その他製造業〔靴〕（経営者）       | ・この業界では、海外製品に対抗できる強力な国産の商品が開発されない限り、業績が回復するのは難しい。ただし、特徴のある製品については声がかかっているので、期待したい。                                       |
|          |        | 建設業（経理担当）            | ・多少工事案件が動き出したが、受注量そのものを大きく増やすほどではなく、受注の価格も厳しい状態が続く。                                                                      |
|          |        | 輸送業（総務担当）            | ・毎年9月は上半期の締めなので、9、10月の荷量が増加するが、ユーザー生産が国内から海外へシフトしている関係もあり、さほど国内荷量の増加が見込めない。                                              |
|          |        | 通信業（営業企画担当）          | ・通信機器を始めとして、価格競争が激化しており、販売量も伸びない。景気の回復はまだまだ先である。                                                                         |
|          |        | 金融業（審査担当）            | ・製造業では、受注増加に伴い工場拡張を計画している企業があるが、一部に限られている。全体的には、設備投資に対して慎重な企業が大半である。                                                     |
|          | やや悪くなる | 金属製品製造業（経営者）         | ・新しい客先の仕事は入ってきているが、まだ慣れないので時間がかかる。新規設備を整えて対応した仕事が、予定どおりに入ってきていない。                                                        |
|          |        | 金属製品製造業（経営者）         | ・材料費は値上がりしているが、受注価格はそのままである。このところ受注も減少してきている。                                                                            |
|          |        | 輸送業（経営者）             | ・原油高が国内の生産コストに与える影響が非常に大きい。今後の原油価格の推移によっては、景気が悪くなる。                                                                      |
|          |        | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | ・オリンピックが終わり、デジタル家電景気の反動で、電器関連の客先企業の工場稼働率が下降気味である。価格競争も、より厳しくなる。                                                          |
|          | 悪くなる   | プラスチック製品製造業（経営者）     | ・原油高騰のおおりで、原材料の値上げが続いているので、この先景気は悪くなる。                                                                                   |
|          |        | 輸送業（総務担当）            | ・軽油の価格が、5月以降毎月確実に上昇し、9月1日からは大幅な値上げをすると、石油販売会社から通知されている。価格上昇分を運賃に転化できず、大変苦慮している。トラックの稼働率の上昇とともに変動費も増加し、採算が取れなくなる。         |
| 雇用<br>関連 | 良くなる   |                      |                                                                                                                          |
|          | やや良くなる | 人材派遣会社（社員）           | ・求職者数が減少している。派遣登録者数も減少しており、派遣依頼に対して適切な人選ができにくくなっている。一方、派遣依頼は増加が見込まれている。                                                  |
|          |        | 求人情報誌製作会社（企画担当）      | ・直接雇用の求人は安定しており、先行きに不安はない。派遣、請負などの人材系企業の募集は爆発的に増加しており、今後も増加する見込みである。                                                     |
|          |        | 求人情報誌製作会社（企画担当）      | ・企業の採用意欲が高まっている。来年4月の新卒採用についても、9月末に開催される合同説明会は、既に120社の参加で一杯となり、今年最後の説明会は活況を呈している。中途採用意欲も相変わらず高い。                         |
|          |        | 職業安定所（所長）            | ・来春の新規学卒求人が、前年同期比43.2%増となっており、中でも製造業、卸・小売業での増加が目立っている。                                                                   |
|          |        | 職業安定所（職員）            | ・速報の新規求人数は、一般社員が15か月連続、パート社員も8か月連続で、前年同月を大幅に上回っている。一般社員ではイベント案内、誘導係員とタクシー、ハイヤー乗務員、パート社員では外国為替投資相談テレホンアポインターの大量求人が目立っている。 |
|          |        | 職業安定所（職員）            | ・当地区の7月の有効求人倍率は1.31倍で、前月を0.08ポイント上回っている。地区の開発で大手企業の本社が次々と移転してくる影響か、建設業や運輸通信業で求人伸びており、今後も堅調に推移する。                         |
|          |        | 学校〔短期大学〕（総務担当）       | ・事業拡大や店舗増設等で、2次募集を実施する企業が今後増加する。                                                                                         |
|          | 変わらない  | 人材派遣会社（社員）           | ・3か月後は、現状のやや良くなっている状況は変わらない。中小企業の社長も、数か月は良い状況で推移すると話している。                                                                |
|          |        | 人材派遣会社（支店長）          | ・派遣依頼は少しずつは増えているが、大きく増加する可能性は低い。求職者の動きが鈍い。                                                                               |
|          |        | 求人情報誌製作会社（編集者）       | ・緩やかな回復基調にあるが、企業は中途人材での補充、派遣社員の活用でしばらく様子を見るようである。特別な業界の大手企業は別として、中堅企業で新規学卒採用に予算が回るには、もう少し時間がかかる。                         |

|  |                |                                                                                                          |
|--|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | 職業安定所（職員）      | ・求職者数は、前年比1割前後の減少が続いているものの、求人も請負求人等が出始め、正社員の求人の伸びが鈍くなっている。                                               |
|  | 民間職業紹介機関（経営者）  | ・良い人材に求人案件が集中し、いくつも内定を受ける人がいる一方、採用条件が厳しく、求人を紹介できない求職者が増加している。この傾向は今後も続く。求人案件数は増加しているものの、採用条件が緩和されることはない。 |
|  | 学校〔専門学校〕（教務担当） | ・以前のような企業の積極的な雰囲気を感じられなくなっている。                                                                           |
|  | 学校〔専修学校〕（就職担当） | ・採用継続企業の中には、採用予定数を満たしていない状況でも採用活動を終了する企業がみられる。新規に採用計画を立て、今年度の採用を予定している企業は非常に少ない。                         |
|  | やや悪くなる         | -                                                                                                        |
|  | 悪くなる           | -                                                                                                        |





収まり