

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	家電量販店（営業統括）	・来年上半年は、冬季オリンピック、サッカーワールドカップなど、イベントが数多く予定されているので、AV商品を好調に販売できる。3月以降は団塊の世代が定年退職を迎えるため、熟年消費の動きに注目している。より高品質な商品に注目が集まる。
		旅行代理店（従業員） 住宅販売会社（従業員）	・営業の報奨旅行等が伸び始めている。 ・耐震強度偽装問題の広がりにより、不動産や住宅業界全体への不信感が高まるが、良い会社と悪い会社の二極分化が進み、当社には追い風になると判断している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・建設の一部とプラント配管関係の客に動きが出てきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・客の様子に明るさがみられる。
		百貨店（売場主任）	・クリスマスギフトの単価が上昇し、来客数も増加していることから、客の消費意欲が活発になっていることが感じられる。1月のクリアランスから2、3月の春物に向けても、この動きが継続する。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス、迎春用品等が高額の商品から売れるなど、これまでになかった動きがみられる。
		百貨店（企画担当）	・寒さの影響でコート、マフラー等雑貨関係が好調であるという与件を差し引いても、高額商材は引き続き好調に推移しており、雑貨、食品等デイリーの商品も好調に推移している。
		百貨店（広報担当）	・株価の上昇等によって、可処分所得が増えた顧客が多く、その客層が高額品を中心に活発な消費活動を今後も行う。ただし、階層の二極分化がより激しくなるため、中間層に向けた売場、商品などは引き続き苦戦する。
		百貨店（営業担当）	・冬物の売行きが好調で、春物以降の商品に良い影響が出る。百貨店も様々な仕掛けを行い、客の来店に期待できる環境が少しずつ整いつつある。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数は前年比プラスで推移している。衣料品だけをみると大幅回復とはいえないが、エステや旅行などのサービス関連や食料品、レストランは好調である。取扱アイテムを見極めていけば、全体としてプラスになる。
		百貨店（営業企画担当）	・お歳暮ギフトの動きに変化がみられる。個人、企業共に件数が回復している上、良い物を贈ろうという傾向が強くなり、単価が3千円から5千円中心へと上がっている。
		百貨店（店次長）	・来客数、販売量、単価の動きからみて、ここ数か月のうちに良くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・天候に左右される面もあるが、紳士用品の好調は続きそうである。婦人服も今期の冬は復調の兆しがみられる。
		スーパー（経営者）	・12月に入り、良くなる兆しが多少みえているので、このまま推移すれば少し良くなる。ただし、競争は激しくなっているため、近くに競合店がある店では厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・株価の上昇と気温の低下が消費を全体的に押し上げている。来客数が増えつつあり、高単価商品の動きも好調である。
		コンビニ（経営者）	・ここ半年近く、前年比110%を上回っている。スタッフも頑張っているため、接客面からも売上が上がってくる。
		衣料品専門店（次長）	・寒波が例年になく強いため、冬物の動きが良く、場合によっては商材が不足する。
		家電量販店（経営者）	・冬季オリンピック直前で、AV関連が大きく盛り上がりを見せる。新生活準備のまとめ買いも、高付加価値商品の白物を中心に期待しており、例年より早めに販促を仕掛ける予定である。
		乗用車販売店（販売担当）	・12月は月初までは販売量を確保できたが、中旬からは伸び悩み苦戦している。しかし、年明けからは、新型発表により、消費者の動きも活発になると見込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	・10、11月に比べて販売量が回復基調にある。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・郊外店ではまだ価格重視の傾向が続いているものの、全体として、客は必ずしも安さだけに反応しているわけではない。高品質商品を見極めて、良い商品の動きが出ている。		

その他専門店〔燃料〕 (統括)	・今期の冬の天候は、暖冬との予想だったが、寒波が当分続く予想に変更されたため、灯油の販売量が多くなる。	
一般レストラン(店長)	・近隣に新しく商業ビルがオープンしたが、2、3か月先には落ち着き、客が戻ってくる。大手一部上場企業に勤務する人が近隣に多いため、個人消費が伸びてくる。	
都市型ホテル(支配人)	・現状は大手企業が回復傾向にあるが、今後中小企業にも同様の動きが広がる。	
都市型ホテル(スタッフ)	・前年に比べ、婚礼の新規来館件数も増えてきており、決定件数も予約状況も上向きである。	
都市型ホテル(スタッフ)	・この先の宴会予約は、前年同日に比べて、法人の予約人数が約10%多くなっており、単価は別として、パーティを実施する企業が増加している。婚礼は、この春に競争相手となる会場が2つオープンする予定で、ますます競争が激しくなるが、新規出店があるということは、まだまだ需要の掘り起こしが可能であると考え、新商品の投入等で次の手を打つ準備をしている。	
都市型ホテル(スタッフ)	・年末の稼働及び先の予約状況が昨年よりも良く、宴会、食堂についても期待できる。	
旅行代理店(従業員)	・12月に比べると、先の団体旅行の受注件数は増えており、間際の受注も見込めるため、やや良くなる。	
タクシー運転手	・法人タクシーでも顧客確保が定着してきたようで、最近、高速道路を実車走行する車が多く見受けられる。	
通信会社(営業担当)	・薄型TVの低価格化やDVDの販売に伴って、デジタル多チャンネルの需要が見込まれる。インターネットとプライマリー電話のトリプルプレイ販売が、セット割引により活発化すると予想される。	
通信会社(企画担当)	・トリノオリンピックの効果に期待できる。	
ゴルフ場(支配人)	・今後3か月の予約の状況が、例年を上回っている。	
競馬場(職員)	・年末の売上、来場者数、一人当たりの購買額がいずれもプラスとなっている。特に、一人当たりの購買額が増加したことは大きい。公営競技は他の業種より遅く景気回復の恩恵が回ってくるが、その兆しがみえ始めている。	
その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (職員)	・家庭用ゲームにおいて、春先に国内2社から発売される新ハードに期待がかかっている。卒業、入学のシーズンに重なり、贈答用とも相まって良くなる。アミューズメントスペースは、景品を取得する機器の売上が回復してきている。特に、団体客、飲み会帰り等の客がゲームに興じる様子が目立ってきている。	
住宅販売会社(従業員)	・春先に購入を考えている客が、正月明けから動く。耐震偽造でマンション販売が厳しいなか、戸建て部門が伸びていく。	
変わらない	商店街(代表者)	・個人商店が非常に多く、また仮店舗も多いため、客もあまり来店せず厳しい。ここにきて2、3の店舗が閉店することになっており、良くはならない。
商店街(代表者)	・この寒さが続くと、客の出足に不安な面がある。	
一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	・全体では婦人商品がよく売れている。紳士物の売行きも良くなり、景気の先行きに期待が持てる。来客数も多少増加している。	
一般小売店〔鞆・袋物〕(従業員)	・購入の目的が明確な商品の動きしか読めない。ギフト需要については、今後の新入学関連は単価が2、3割上昇することが見込めるが、季節需要商品はなかなか厳しい。今後、イベントの打ち出しで、2月のバレンタインまでギフトを強く打ち出していけば需要は見込めるが、一般商品の単価下落は避けられない状態にある。	
一般小売店〔CD〕(営業担当)	・低価格商品に対する消費者の購買意欲は引き続き堅調であるが、他の商品への波及効果は感じられない。	
一般小売店〔茶〕(経営者)	・11月末に近隣大型ショッピングセンターが開店し、12月とはいえ商店街は閑散としているが、茶を販売する当店では、歳末の大売出し時期に寒さが重なったこともあり、1月分までのまとめ買いをする客が増加している。	
一般小売店〔茶〕(営業担当)	・少しずつではあるが、景気が回復傾向にあると思っていた矢先、大きな同業者が吸収合併されてしまい、現実には依然として良くなっていない。	
百貨店(総務担当)	・冬物衣料が好調に推移しているなかで飲食関係が伸びないのが気になる。	
百貨店(総務担当)	・購買意欲があるのは、まだ一部の客に限られている。	

百貨店（営業担当）	・現在のアパレル関連の売上の伸びは、前年が悪かったこと の反動要素も多分に含まれている。昨年の3月中旬ごろから 急に伸び始めたため、現在の前年比が2、3か月後もそのま ま維持できるとは思えないが、大きなマイナス要素が少ない ため、急激に景気が悪化することもない。伸び率は若干悪く なるが、前年比はプラスで推移する。
百貨店（販売促進担 当）	・クリアランスへの期待も大きく、今後も消費意欲は上向く 気配だが、安易な安売りは見向きもされない等、客の目は一 層厳しくなっている。
百貨店（販売管理担 当）	・12月までは好調を維持してきたが、昨年不振であったため 各アパレルメーカーがコートを減産していることから、1～ 2月のセール時期に防寒商品の品切れが懸念される。年初の 福袋は盛況が予想されるものの、セール商戦については、 セールを遅らせる有力取引先も数社あり、盛り上がりには欠け るかもしれない。
スーパー（店長）	・寒波の影響により青果物等の相場が上がり、単価アップにつ ながる可能性もあるが、競合店の影響により売価を押し上げ ることができず、売上の停滞につながっている。
スーパー（仕入担当）	・鳥インフルエンザの問題に加え、米国産牛肉は輸入を再開 したものの、1件でも問題が発生した場合、食全体に影響す るため、大きな不安材料である。
スーパー（統括）	・来客数が昨年とほとんど変わらず、買上点数についても伸 びる兆候がみられない。買上単価が上がる傾向にもない。
コンビニ（経営者）	・厳しい状況が続いているが、お弁当等の買上単価がわずか ながら上昇し、多少高くても良い物が売れるようになってお り、来客数の減少を多少なりともカバーできる。
コンビニ（店長）	・来客数と酒の売上が、前年比で辛うじて増加しているの で、相応の売上は確保できる。
コンビニ（商品開発担 当）	・年末に向けて来客数は増加しているものの、単価が上ら ないので、今後の見通しは明るくない。
衣料品専門店（経営 者）	・このまま厳冬で推移すると、1月は冬物セールでのしげる が、2月の春物の動きが不安である。この2、3か月は冬物 プラス、春物マイナスとなり、合計で前年と変わらない数字 となることが予想される。
衣料品専門店（店長）	・気温の影響で、12月は非常に良い結果となっているが、現 状が前年比100%以上であるので、それと比較して3か月先 は変わらない。
衣料品専門店（営業担 当）	・やや明るい兆候がみられるが、増税問題がからんでまだま だ気を許せない景況である。高額消費もまだ動きが鈍いよう である。
家電量販店（店員）	・トリノオリンピックや野球大会が3月にあるので、ビジュ アル関連は売れてくると思うが、一方で単価は低下する。ま た、ビジュアル商品以外の商品は売れていない。
乗用車販売店（営業担 当）	・チラシやDMを増やしても何の変化もない。
乗用車販売店（渉外担 当）	・ディーラーの安定収入源であるはずのサービス売上だが、 12月は予算達成率79.4%の見込みで、前年伸張率は微増と なっているものの、一般整備の売上が伸びない。当社で販売 するアウトドアグッズだけが好調とアンバランスな状況と なっている。
乗用車販売店（販売担 当）	・2年前に8都府市の排ガス規制があり、台替需要が増え た。来年度からその台替えが始まるが、車両の販売量は増加 しても、単価体については厳しい価格競争を強いられてお り、今後2～3か月先も利益は取れない。
その他専門店〔燃料〕 （売場主任）	・年明けも寒さが厳しいと予想されるので、引き続き今の状 態が続く。
その他専門店〔キャラ クターグッズ〕（従業員）	・一時の落ち込みからは回復基調にはあるが、当面は前年比 100%前後で推移する。
一般レストラン（経営 者）	・客の話では、12月のボーナスは7、8割くらいの客は良く なったようだが、それが消費に結び付いているとはいえな い。景気が良くなるまではもう少し時間がかかる。
一般レストラン（経営 者）	・新年会の予約が、前年比3割以上増加しているが、その他 は予算を許さない要因が多くある。
スナック（経営者）	・客の財布のひもが大分固い印象があり、新年会も忘年会同 様に期待できない。

	都市型ホテル（スタッフ）	・法人、個人合わせて予約の入り方は順調で、1月から3月に利用可能な食事券も販売されている。例年、1月4日から10日間ほどは利用が落ち込む時期なので、仕掛けている対策の効果に期待している。	
	旅行代理店（従業員）	・良くなると考えていたが、旅行会社の計画倒産で旅行業界の信頼が揺らぐことが懸念される。	
	旅行代理店（従業員）	・例年2、3月は、旅行会社にとって厳しい時期であるが、今年は寒くスキー需要が見込めること、トリノオリンピックがあること等、良い条件はある。しかし、身の回りをみると、なかなかそれが消費に結び付いていないので、良くもなく悪くもならない。	
	タクシー運転手	・増車傾向、乗務員不足は今と変わらない。	
	通信会社（営業担当）	・デジタル対応のテレビ買い換え等に伴う問い合わせは増加傾向にあるが、消費者は有料加入には引き続き慎重で、期待薄である。	
	通信会社（営業担当）	・卒業入学シーズンを迎え、新規、買い換え需要共に相当数は見込まれるが、ナンバーポータビリティ前の厳しい商戦になる。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数の減少に歯止めはかかったが、今のところ増加する傾向にはない。	
	設計事務所（所長）	・計画は多少動きが出てきているが、耐震強度偽装事件が今後も尾を引きそうである。現在その処理業務を行っている。	
やや悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が増加しているため、昨年の売上を上回ることができない。	
	コンビニ（経営者）	・駅周辺で買物をする客と、ショッピングセンター、ショッピングモールに車を直接乗り入れて買物する客の二極化が進んでいる。当店は駅近くの商店街に立地しているが、商店会は昨年で解散し、単なる仲間組織になってしまったので、これからどのように集客できるかが課題である。	
	コンビニ（経営者）	・大型店舗の出店の影響を受ける。	
	コンビニ（店長）	・前年割れが続いているので、望みは薄い。契約の更新期を迎えるが、後継者もおらず、コンビニを続けるか迷っている。	
	衣料品専門店（経営者）	・生産数量が少なかったため、今回の大寒波でメーカーの在庫が底をついており、春物の立ち上げを早めざるを得ないが、この寒さで、春物の売上にはあまり期待できない。	
	衣料品専門店（営業担当）	・衣料品は冬物最終処分まで単価も下がる上、今までのような数も売れなくなる。また、気温が低く、春物にも客はまだ反応しない状況になる。	
	都市型ホテル（経営者）	・当地区では、大手ホテルが売却され、別の競争相手が出てくるほか、ビジネスホテルの建設も予定されているため、供給過剰、過当競争となり、厳しい状況になる。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・冬期講習生が前年比10%減である。他との競争がし烈になっている。	
	設計事務所（経営者）	・行政の仕事は年度末にはほとんどなく、民間の仕事も、昨年の耐震強度偽装問題等があることから停滞気味で、非常に不安な状況にある。	
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・12月にアルミ材料の駆け込み需要が発生していることから、2月以降の販売量が減少する。	
悪くなる	コンビニ（経営者）	・新聞等では景気回復の話題が出ているが、店の客をみている限り、消費者の財布のひもはまだ固い。	
	自動車備品販売店（経理担当）	・単価競争が厳しい上に、客がインターネットやディーラーに全部一任することにより修理等を行うようになっている。	
	設計事務所（所長）	・耐震強度偽造問題等により、各行政機関、民間審査機関が慎重になっている。今後の動きがみえず、しばらくの間は様子見となる。	
	住宅販売会社（経営者）	・同業の中でも大企業は景気が回復しつつあるが、今回の耐震強度偽装問題で、マンション業界は極端に冷え込んでいる。このままの状況が続くと、住宅産業全体が冷え込む。	
企業動向関連	良くなる	不動産業（従業員）	・客は土地の購入意欲がおう盛で、売買物件が底をついてきている状況である。
	その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	・新規の問い合わせ等が増加している。	
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・こここのところの新規受注が何件もあり、1、2月に立ち上がる仕事もある。受注量はある程度回復しており、単価もどん底からはいづらか良くなっている。

	電気機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月の売上の推移をみると、前年比10%強の伸びとなっている。引き合いの状況からみても、当面は前年より良くなる。
	金融業（渉外担当）	・不動産価格の上昇はまだしばらく続く見込みで、不動産業界を取り巻く環境は明るい。
	経営コンサルタント	・20年ぶりの寒い冬となっており、衣料品や生活用品等の売上増に寄与する。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末の予算消化に向けた提案を多くしており、下期受注に向けた案件に期待できる。
変わらない	化学工業（従業員）	・今後の生産計画に変化がない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・工業部品、医療品、化粧品等あらゆる分野で一時期より新企画は活発で、それに伴い発注量も増加傾向にあるが、コストダウンによる売値の低下と原油高騰による原材料の値上がりで、利益確保は困難になる。
	金属製品製造業（経営者）	・材料、工具、石油製品の値上がり分を売価に転嫁することは厳しいが、受注件数は引き続き伸びている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・一日も休まず、大みそかまで楽しく仕事を12月は久しぶりである。現状の忙しさがこのままの状態5、6月までは続く。
	その他製造業〔靴〕（経営者）	・この業界では、数量が多い等、大きな取引になると中国やヨーロッパでの生産になり、国内生産が価格面でも厳しくなっているが、特殊なバッグ、特殊な製品を企画し、生産者がそれに応えられれば、見通しとしてはそれほど悪くない。
	輸送業（経営者）	・景気が良くなってきたと言われているが、我々中小企業は運賃の下落、軽油等の高騰によって、大変厳しい状況であり、これから先は全く不透明である。
	輸送業（総務担当）	・輸送量が増加傾向であれば、効率の良い地域の輸送を優先的に受託することで、何とか現状を維持できる。ただし、軽油代が高値安定なので、輸送量が減少すれば、すぐに採算割れするので、厳しい状況は変わらない。
	金融業（審査担当）	・マンション販売業者は、耐震強度偽装問題で、今後の販売について従来より期間が長期化するとの懸念をもっている。
	不動産業（総務担当）	・テナント動向から景気が悪くなる要素は見当たらない。マーケットは借手市場から貸手市場に様変わりしている。
	広告代理店（従業員）	・来年から材料費高騰による商品の値上げを決めているが、取引先が商品購入を継続するか中止にするか見極めができない。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規の問い合わせは増える見込みだが、同業他社との競争激化も予想される。
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・末端の商店では、まだ消費の回復は望めない。当地域では、大型店の競争が激しくなる。
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・大手メーカーがこの業種からの撤退を検討し始める状況になってきている。
雇用 関連	良くなる	
	やや良くなる	
	人材派遣会社（社員）	・パートやアルバイトの採用を希望する企業があっても、人材が集まらず、派遣で対応せざるを得ない。経費がかかっても人材の確保を優先する雇用状況になっている。
	人材派遣会社（社員）	・企業の正社員採用の求人数が増える傾向は今後も続く。
	人材派遣会社（支店長）	・募集してもなかなか人材が集まらない企業が増加しており、人材紹介や紹介予定派遣の需要が拡大している。スタッフをうまく集めることができればビジネスチャンスである。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・大手企業も応募者確保に苦労している現状からみて、中小の採用は長期化すると思われ、予算の追加等が必要になる。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・前年同期を上回る求人数が続いており、今後も伸びる。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・年末の求人は、例年と比べれば若干数が多い程度であるが、企業を始め一般個店まで幅広い分野から問い合わせがあり、来年度への業務拡張、人員増強などの動きがうかがえる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求職者の反応が鈍化している現状では、当面求人数は増加する。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・12月になって内定者数が増加している。システム開発案件はいくらでもあるが、人手不足のため仕事を断っている企業が目立っている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人に対して求職者が不足している。

	人材派遣会社（社員）	・来年度の採用について中小企業に聞いたところ、ほぼ例年並みか、あまり増やさず、人員の質を入替えたり、退職者の補充程度にしか考えていないというところが多い。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気回復、業績回復の傾向はあるものの、積極的に社員採用を進める企業と、欠員補助的な社員採用やアルバイト採用を進める企業とに二分化されている。
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・依然として求人数が堅調な状況が続いており、特に、飲食店等の求人は好調な状況を維持している。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は2か月連続で伸び率が1けた台前半と、数か月前までの勢いがなくなっている。専門的、技術的職業について有効求人倍率が9.0倍となるなど、人材確保が更に厳しい状況となっている。
	職業安定所（職員）	・当所の11月の有効求人倍率が2倍を超えたが、派遣、請負求人割合が高まっており、求職者がこうした雇用形態を望まない等の理由から募集期間が長期化していることによる影響も少なくない。特に、技術職や保安、警備などは求職者の数倍の求人があがるが、その多くが派遣、請負求人である。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・人事関係者からの話を総合すると、年度末までの求人獲得数は昨年と同程度になりそうである。
やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業からの求人は引き続き活発であると予想されるが、求職者数が減少し、求人にもマッチする人材の紹介が難しくなってくる。
	職業安定所（職員）	・人手不足感はあるものの、業況回復の見込みがたたないとする企業が7割を占めている。特に、原油高の影響が大きく、経営を圧迫している。
悪くなる	-	-