

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	百貨店（店次長）	・来客数はここ3か月ほど同じであるが、買上点数が非常に増加している。
		スーパー（統括）	・今春以降、売上が着実に増加する一方、深刻な人手不足が続いている。当社の場合は、正社員、パート、アルバイトを含めると約3,200名の従業員がいるが、各店舗で欠員が出た場合の採用には今まで以上に苦慮している。こうした面からも、着実に景気は良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンの見積依頼が非常に多く、それに伴い受注件数も増加している。特に九州が好調で予約ペースで前年より3,000名も多い。
		観光名所（職員）	・6月を境に、7月8月と来客数が前年を上回っており、この傾向が続く。
やや良くなる		商店街（代表者）	・極端に良くなるとは思えないが、今年初めから続いている緩やかな上昇傾向は意外と堅調である。
		商店街（代表者）	・プラント配管や建築関係では受注が増加している。小売関係はまだまだ悪いが、全体的に良くなる。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・売上の伸びは低調であるが、来客数は増加してきており、景気回復の兆しがみられる。
		百貨店（総務担当）	・売上の爆発的な伸びは期待できないものの、秋冬物商戦では緩やかに伸びていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後決算期を迎え、さらに新型発表の予定もあり、少しずつではあるが景気も上向いていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車種の投入により、販売は少なからず上向きになる。
		住関連専門店（統括）	・今後2～3か月、新築事業関連とパッケージ商品関連の売上の伸びが見込めるので、多少景気は良くなっていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・披露宴の取り込み状況が、前年度に比べるとかなり好調に推移しており、婚礼件数は100件以上増加している。
		旅行代理店（営業担当）	・前年よりも客単価が増加している。
		タクシー運転手	・今、タクシー業界はチケット事業からデビット、クレジット事業へと転換期に来ている。最近法人タクシーの90%、個人タクシーの70%が端末機を所持しており、近距離でも気軽にタクシーを利用する人が大分増加している。
		タクシー運転手	・毎年10月ごろから少しずつではあるが乗り場に客が並ぶようになる。
		通信会社（企画担当）	・新サービスであるプライマリー電話が順調に伸びれば良くなる。
		通信会社（総務担当）	・多摩地区では、10月以降も各種イベントの開催や、スーパー銭湯の開店が予定されており、かなりの集客が見込める。また、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（管理担当）	・前年に比較して売上は堅調な伸びを示している。
		通信会社（支店長）	・番号ポータビリティの導入により、一時的に市場が活性化される。
		ゴルフ練習場（従業員）	・秋のゴルフシーズンを迎え、来客数、売上等も増加する。
		ゴルフ場（支配人）	・本年度の予想来客数をはるかに上回っている。来年の予約も着々と進んでいる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・来月、当業界の新製品展示会があり、秋から冬にかけて順次、新製品が店頭をにぎわす。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅不動産購入の前倒し現象はこのまましばらく続くと思われることと、団塊ジュニア世代の購入意欲がおう盛なことが後押しとなり、景気はやや良くなる。
		変わらない	
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・相変わらず気温に左右されるが、秋物の早期導入により、感度の良い商品は売行きが早い。特に中高年世代の消費は強い。		
一般小売店〔雑貨〕（経営者）	・環境の変化が非常に激しい。特に大規模店舗が良いという話であるが、古い店がどんどん取り残されていくような感じで、いつも苦戦している。		

一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・良くなる理由が見当たらない。地元もチェーン店ばかりなので、結局お金が地域外に流出してしまい、地元のなかで回らない。
一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・シーズンイベント商品やギフト品の動きは、例年より単価が1～2割ほど上昇して動くと思われる。しかし、一般品の動きが非常に悪く、天候の影響もあり、秋物の需要は非常に厳しい。
百貨店（売場主任）	・主力である婦人服、特にアダルト層の衣服や化粧品の動きは、秋物の出足が悪い。紳士服や食料品は上向いているものの、全体的には家具、リビング関係を含め、厳しい。
百貨店（総務担当）	・高額所得者層でも、購買態度には慎重さが増している。
百貨店（営業担当）	・セール品の動きが良いことをかんとみると、一般消費者の価格に対する意識は非常にシビアであり、今後、原油価格の高騰などが商品価格に転嫁され価格が上昇すると、購買量は減少する。
百貨店（営業担当）	・気温の影響に大きく左右される。前年は厳冬により主力のジャケット、コートの上売が大きく伸びたが、今年は暖冬予想のため、景気の回復感を持ってない。
百貨店（販売促進担当）	・トレンド展開を的確にしていけば反応はよさそうである。ただし、ニーズをつかみきれない部分もあり、消費者の意識変化の早さとうつろいやすさには十分注意する必要がある。
百貨店（営業企画担当）	・近隣のショッピングセンター開店の影響により来客数は減少しているが、百貨店の強みであるファッション関係の上売は回復傾向にある。消費者は消費の使いどころを分けている傾向があり、落ち込みは感じられない。
百貨店（店長）	・OL、キャリア層のファッション衣料を中心に、客単価が上昇してきている。今後更に売上を増加していくには、来客数増が不可欠であるが、現状では難しい。
百貨店（営業企画担当）	・ファッション部門は、ブランド品は苦戦が予想されるものの、気候が前年並みの厳冬であれば期待できる面もある。食料品も比較的堅調に推移する。
百貨店（販売管理担当）	・天候以外に不安要素は少ない。ただし、大きな外的要因として、前年に実施したプロ野球の応援セールが本年はない見込みであるため、その売上をいかにカバーするかという施策を検討中である。
スーパー（店長）	・この数か月のトレンドで見て、来客数、客単価共に大きな変動がなく、これからも大きな変動は見込めない。
スーパー（店長）	・食品の売上は前年並みに近づいてきているものの、各社とも特に特売商品を中心に価格戦略を強めてきており、客が価格により店を使い分けているため、売上の大きな伸びは期待できない。
スーパー（仕入担当）	・異常気象被害による青果物の相場高、水産物漁獲高の減少、米国産牛肉の輸入による牛肉の動向、食品への残留農薬規制を強化するポジティブリスト制導入に伴う中国からの輸出货量減少による相場高等、懸念材料が多い。
スーパー（統括）	・客の買上点数、買上動向、買上金額は、決して伸びている状況にはない。イベントなどには反応しているが、通常の客の買い方をみていると、決してまだまだ景気が上向きになっていく状況はみられない。
家電量販店（経営者）	・明るい材料はあまり見当たらない。パソコン関連も来年1月の新OSの発売までは、激しい買い控えが続く。
家電量販店（統括）	・消費を押し上げる特別な要素が見当たらない。また、単価の下落はますます加速している。
乗用車販売店（経営者）	・販売に関しては、ガソリン価格の上昇のため、普通車から軽自動車に乗り換える客が増加している。
乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出ても客の反応がない。
高級レストラン（支配人）	・8月は売上、単価共に良くなかったものの、9月以降の予約状況は少しではあるが個人客が増加しており、現状維持か、やや良くなっていく。
スナック（経営者）	・会社はまだまだ交際費を渋っており、本当に認めるようになるのはまだ先である。
都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きも前年とほぼ変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の利用の予想が、前年と同様に推移している。

	旅行代理店（従業員）	・海外航空券が主力商品のため、自然災害、航空機事故、テロなど、世界情勢に多大な影響を受けるが、情勢の変化がないという前提では、業務渡航も堅調であり緩やかな受注増が続く。
	タクシー（団体役員）	・契約客が接待費や交通費を節約している。
	通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送の他のサービス商品との競争激化による。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・下げ止まった感はあるものの、依然として生徒数は横ばいである。
	設計事務所（所長）	・現在、ガソリン価格や建築資材が高騰し、非常に厳しい現実のなかにある。仕事が少ないために過当競争も生じており、明るい兆しはみえない。
	設計事務所（職員）	・公共部門からの大規模案件の発注予定は依然として少ない。民間案件の発注量の増加を期待して、発注元への働きかけを強めていく。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅を探す客はいるが、その多くは購入、契約の段階になるとなぜか引いてしまう。
	住宅販売会社（経営者）	・当該業種では、特に中小企業において景気は回復していない。金利の上昇や、土地だけがやや値上がりしつつあることなど、不安要素も発生してきており、景気が良くなる見込みはまだ立っていない。
	住宅販売会社（従業員）	・販売する物がないので、今月と変わらない。
やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・客の1回の注文数量は、横ばいか、もしくは少なくなってきた。今後、2～3か月先の景気は厳しい状況である。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・来客数、単価の低下が続く。
	百貨店（広報担当）	・原油高などによる物価の上昇、先行き不透明な株価などによって、客の財布のひもが締めつきつつある。また、秋物の売れ筋がみえてこないため、今後何を中心に商売をしていったらよいか判断に迷う状況である。
	スーパー（統括）	・近隣新施設との競合のためである。
	スーパー（店長）	・11月に当店から200メートルほど離れた場所に、競合店がまた出店する予定である。競争激化が続き、今月の順調な数字を確保するには非常に厳しい戦いになる。
	コンビニ（経営者）	・11月に大型店が20～30メートル先に開店する。良いことは考えられない。
	コンビニ（経営者）	・当社を含め同業店舗においても、アルバイト、パートの募集がままならず、従業員不足が際立ち始めている。結果的に、時給がじわじわと上昇し経営を圧迫する。また、納得のいく接客ができず、来客数や売上が減少する。
	コンビニ（店長）	・常連客をいつの間にか見かけなくなったことに気づくことがしばしばある。
	衣料品専門店（次長）	・ガソリン代高騰により物流コストが上昇したため、単価の上昇は避けられないが、客も敏感に反応している。また、短い夏ということで盛夏衣料を消化できていない。
	家電量販店（店員）	・2～3か月先に良くなるような要素はこれといって何もない。家電製品は、ほとんどの家庭に欲しい商品が入ってしまったので、なかなか買い換えに結び付いていない。
	乗用車販売店（販売担当）	・運送事業では、燃料が経費のなかで相当大きな比重を占めている。実質的に軽油が一時期の1.7倍位にまで高騰しているが、運賃は、今の段階では地場ユーザーが運賃交渉をしても上げてもらえる状況にない。さらに、現在は3年前に導入された排ガス規制の代替時期に来ているので、それなりの設備投資をしなくてはならない。以上のことからトラック業界に関しては景気はやや悪くなる。
	自動車備品販売店（経理担当）	・整備工場では、技術料を十分に高く取っている割には、部品代に関しては価格の安い方へと行く傾向がある。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合状態は変わらないか、激化の一途である。
	通信会社（営業担当）	・特に通信事業関連では、競合先との競争は月ごとに厳しくなっており、今後も更に激化する。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の受講者数は前年と同じであるものの、講習費に対する感覚が敏感になってきており、できるだけ安い方がいいという感じを受けている。	
設計事務所（経営者）	・ガソリン価格の高騰が、購入する材料関係、労務関係、営業費関係、すべてのものの価格に反映してきており、年末は大変になる。	

	悪くなる	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者） 設計事務所（所長）	・オーバーストアのためである。 ・価格競争に入っており、加えて、仕事量が非常に減少している。
企業 動向 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	通信業（企画担当）	・受注量の伸びが見込まれ、やや良くなる。
		不動産業（従業員）	・価格上昇が顕著にみられ、インフレ傾向が加速しているようであり、景気が拡大する。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	・新規の問い合わせが増えている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信設備に関しては、現在提案予定の案件も多くあるため好調に推移し、受注実績に結び付いていく。
	変わらない	化学工業（従業員）	・受注量に増減はなく、生産計画にも変更はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高が続くため、プラスチック関係では景気はしばらく上向かない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新商品が育ち始め、このところ引き合いが増えてきている。今まで市場に無かったため、浸透するのに時間が掛かる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・メーカーの夏休みが8日あったので当社も2日休んだところ、在庫がなくなった。これは材料が動いていることを意味し、景気は良くなっている。今の状態のまま好景が続く。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・当業種の生産は、中国、東南アジアに押されており、ここで一気にそれを乗り越えることはまず不可能なので、相変わらず今のままで持ち越していく。
その他製造業〔ゲーム〕（経営者）		・秋に予定されている国内大手ゲーム機メーカーの新ゲーム機の発売までは、市場の動きは鈍い。	
建設業（経営者）		・材料の高騰が続き予算が合わない。各職種の職人が足りない状況になる。	
金融業（支店長）		・ゼロ金利解除によって予定金利と融資金利が上昇し、客の融資の金利も上がるため、その負担が今後も出てきて景気はまだまだ戻らない。	
不動産業（総務担当）		・今後もオフィス需要はおう盛であると思われるものの、金利の上昇に対する懸念もあるためか、分譲マンションの契約の伸びにはやや陰りが見られる。	
広告代理店（従業員）		・秋のイベントシーズンだが、予算は例年並みかそれ以下である。相変わらず企業の協賛は厳しい。	
やや悪くなる	繊維工業（従業員）	・需要の停滞、金利負担の増加等、見通しは悪い。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・新規開発の予定もなく、原油高騰によるコストの増加で見通しは暗い。	
	金属製品製造業（経営者）	・大手会社は部品加工の発注工数を省くために、組み立てごと丸投げして発注している。そのため、今までの部品加工下請けに発注する件数は減少している。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は平均して減少しており、また、新規の受注がこのところ全くない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いは減少しており、見積量は変わらないものの、成約率は大きく低下している。	
	建設業（経理担当）	・先行き工事案件が減少しており、今後、受注は厳しくなる。	
	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。また、今回のガソリン値上げもすでに発表されており、輸送費用の負担が増加する。	
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・軽油価格の高騰が続くなか、軽油の値上がり分を運賃に転嫁できないだけでなく、荷主からの更なるコストダウンの要請も強まり、非常に厳しい経営になる。
雇用 関連	良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・特にIT系企業の採用意欲はすさまじく、8月にもかかわらず次年度卒業予定の学生を是非という企業が非常に多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数は今後増加していく。また、先行投資が非常に増えている。
		人材派遣会社（営業担当）	・設計、レイアウト関係、銀行関係、貿易関係への派遣社員数の増加がしばらく続いている。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣スタッフを募集するために広告を出しても反応が悪く、派遣登録する人材が減少してきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・これまで求人募集を出さなかった企業や店舗が、最近は募集活動を行うようになってきている。さらに、飲食業やサービス業がけん引している求人募集も、年末の繁忙期に向けて活発化してくる。

	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・新規開業、業容拡大の傾向がある。
	求人情報誌製作会社 (編集担当)	・医療、介護関連の求人は堅調であり、今後更に増える気配である。また、これまでほとんどなかったホテルのスタッフやタクシー、ハイヤーの乗務員の求人などが出始めている。今後、原油高騰などの影響が深刻にならなければ、景気は緩やかに良くなる。
	民間職業紹介機関 (経営者)	・しばらく前から上昇機運にある求人案件の動きは、今後も続く。多くの転職者、求職者は短期に採用が決まっている。
	民間職業紹介機関 (職員)	・若年層の人手不足感はますます高まっている。一般事務などの契約社員、正社員ニーズも広がっていることから、しばらくはこの状況が続く。
	学校 [専修学校] (就職担当)	・継続採用を行う企業からの求人数が増加しており、今後も新規求人数は増加する。
変わらない	人材派遣会社 (支店長)	・企業からの派遣等の依頼は順調だが、相変わらず供給できる人材は少ない。
	人材派遣会社 (支店長)	・今後も人材不足の状況は続く。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・当地域では、新規オープンのレストラン関係を始めとして、サービス業の動きが全般的に活発化している。一方、企業の倒産は前年度に比べ多いという印象を受ける。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	・募集内容が正社員等にシフトしていくとは考えにくく、当面は現状のような流れで推移する。
	職業安定所 (職員)	・原油高の影響等により、製造業以外の運送業やガソリンスタンドなどでもコスト削減を目的としてアウトソーシング化が進んでいる。そのため派遣、請負での求人の増加は続くものの、正社員を求める求職者とのミスマッチは広がっていく。
	職業安定所 (職員)	・新規求人は引き続き増加傾向にあり、派遣、請負求人が増加しているものの、ミスマッチは解消されない。
	職業安定所 (職員)	・求人数は増加しているものの、請負や派遣などの非正規雇用の求人が目立ち、正規雇用を希望する求職者とのミスマッチが生じている。求職者数もそれほど増加するとは思われない。
	学校 [短期大学] (就職担当)	・採用そのものは、依然として慎重に行われている。
やや悪くなる	—	—
悪くなる	—	—