

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	一般小売店〔印章〕 （経営者）	・11月中旬に移転し新規店舗をオープンするが、移転先の目の前の大規模店舗跡地も再オープンすることから、少なくとも現在以上の販売量には結び付く。
		スーパー（統括）	・このところの売上を見ると、既存店が前年同月を着実に上回ってきている。また、パート、アルバイトの雇用が非常に難しくなっており、雇用環境が非常に良くなってきている。
		住宅販売会社（従業員）	・年末に向かって年内に入居したい客の来場が増加し、販売量が増大する。また、例年は年度末に向かって物件供給量、販売量共に増えるため、今月の低迷した販売量に比べると景気が良くなる。
やや良くなる		一般小売店〔医薬品〕 （経営者）	・全体的には景気はやや上向きだと思うが、2～3か月先はもう少し良くなる。
		一般小売店〔CD〕 （営業担当）	・客の購買意欲も改善されてきており、期待が持てる。
		百貨店（広報担当）	・前年10月以降、店頭売上は前年を大きく上回っており、今年はそのラインを上回るにはハードルが高い。しかし8、9月ごろから高額品売上に復調の兆しがあり、10月に入って先月までの不振を抜け出し5か月ぶりに前年を上回っている。
		百貨店（店長）	・来客数は、前年比103%で推移している。OL、キャリア層中心にファッションスタイルの変化もあり、上質な商品や、所有していない商品などを単価に関係なく探している客が多く、購買意欲も高まってきている。11～12月のクリスマス商戦に期待を寄せる。
		百貨店（営業企画担当）	・紳士のスーツや雑貨は前年比で2けたの伸びを示しており、所得向上が消費に回る兆しが出ている。好調な企業業績を背景にしたボーナスの増加が、百貨店メンズ市場に追い風となる。
		家電量販店（経営者）	・年末はAV商品のピークを迎えるので、単価下落分をインチアップと高画質フルスペックで攻めたい。パソコンは新OSの発売待ちで2月までは厳しい状況が続く。新商品が起爆剤となるゲーム機の冬商戦に期待している。
		家電量販店（店長）	・年末商戦に突入して、デジタル家電製品の本格的な購買が見込まれる。液晶テレビは、前年の32V型から、今年は37V型、40V型の大型画面の購入が予想され、単価下落は少ない。また冷蔵庫、洗濯機などは、買換え需要と新機能の登場により購買が増加する。ただし、パソコンは新OSの発売が目の前に迫っているため、非常に厳しい。また、新製品ゲーム機の発売、携帯電話の番号ポータビリティ制度の導入により、それぞれの分野で今後必ずピークがある。
		家電量販店（営業統括）	・地上デジタル放送対応テレビや、高機能の洗濯機の販売数量が増加している。ただし、価格に対する消費者の感覚は非常に厳しく、販売数量を引き上げることが不可欠である。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車投入により、来客数が増えつつあることに加え、ガソリン価格も一時期よりは安定しているため、消費は拡大する。
		住関連専門店（統括）	・繁忙期も重なり、11、12月の年末にかけてはある程度販売量が見込まれる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・冬のキャンペーンの手ごたえが良く、前年よりも数字が上乘せられる。前年は下期の落ち込みが目立ったため、前年比としての数字の盛り返しを加味すると少し良くなる。
		スナック（経営者）	・11、12月は団体予約も結構入っており、売上も増加する。
		都市型ホテル（経営者）	・全体的にホテルの来客数が増えている。宿泊、レストラン、宴会、婚礼とも前年比で増加してきていることからやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・客との会話のなかで、今後も景気が良くなるのではないかという雰囲気を受け取れる。
		タクシー（団体役員）	・景気の回復がようやくサービス業、交通運輸業にまで及ぶ。
通信会社（経営者）	・冬のボーナスが前年より良くなる。地上デジタル対応テレビの価格が前年に比べて低下し、数量が出る。		

	通信会社（総務担当）	・10月末に3日間当地区で開催されたハロウィンのイベントには、天候に恵まれたこともあり、かなりの来場者があった。これにより、当該イベント及び当地区の認知度が高まった。また、スーパー銭湯もオープンし、にぎわっている。今後は、11月中旬から開催されるイルミネーションのイベントも、かなりにぎわうものと予想される。さらに当地区では、来春入居予定の新規分譲マンションの建設が多数進んでおり、契約状況も良好である。
	通信会社（企画担当）	・デジタル化の波が後押しし、効果を上げている。
	ゴルフ場（支配人）	・向こう3か月の予約状況が例年になく多い。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・次世代ゲーム機が発売されているのに加え、年末、年始の繁忙期が更に商戦を加速させる。また、携帯型ゲーム機についても、従来ゲームをしなかった層への食い込みがより一層進み、市場のパイはますます膨らむ。
変わらない	商店街（代表者）	・今がとて良くなっているもので、これ以上良くなることは難しい。ただし、これまでは年末にかけてイベントの仕込みをしなかったのだが、前年より始めたイベントが少しずつ形になっているため、良くなるかもしれない。
	商店街（代表者）	・薬業界では、今後いろいろとどこでも売れるような形になるということがかなり広く広報されているため、良くなるということはない。
	一般小売店 [茶]（経営者）	・毎月実施している定例特売日や感謝の日など、割引をしている日に来客数が集中している。一方、普段の日の売上が本場に悪くなっている。
	一般小売店 [家電] (経営者)	・設備投資等の受注等は減少するが、年末に向け、液晶テレビ等の売上が伸びるので変わらない。
	一般小売店 [衣料・雑貨] (経営者)	・気温の安定により全体的に商品の売行きが良く、今後も期待が持てる。特に、中高年の売行きが良い。
	一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	・引き続きギフト需要は単価も2割ほど上昇の動きで推移していく。身の回りの商品については非常に厳しい状況が今後も続く。気候に相当左右されている部分もあるが、春先の春物需要と現在の秋物需要は非常に厳しく、もう少し寒くなってからの冬物需要に期待するしかない。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	・既存の客に対して御用聞きにうかがい、新しい商品を勧めるものの、客は味は落とさずに値段を下げて欲しいといった要望を出してくる。景気回復はまだまだ先のような気がする。
	百貨店（売場主任）	・雑貨や化粧品などの回復が見られるが、主力である食料品の回復がなかなか見受けられない。また、前年の厳冬の影響が出る。
	百貨店（総務担当）	・秋冬物衣料の売上が前年比数%増の伸びであることは相変わらず心強いが、まだまだ全体の伸びは今一つぱっとしない状況にある。
	百貨店（総務担当）	・好転材料が見当たらない。
	百貨店（営業担当）	・景気回復が個人消費に及んでいる実感はない。むしろ、気温が高い日が続き、秋物衣料が低迷している。景気より天候の方が商売に影響を与えている感がある。
	百貨店（営業担当）	・年末にかけて現在の傾向は続く。し好の変化もあり、こだわりのある物については多少商品が高くても購買意欲がそがれることはないものの、一方で、必要のない商品については衝動買いが少なくなってくる。日用一般品では価格訴求傾向が続くが、その分、客にとってのこだわり商品では高価格商材の動きが出てくる。
	百貨店（販売促進担当）	・歳暮商戦では中元時の前倒し傾向を踏襲し、早期受注体制を確立している。また年末、クリスマスにむけた提案力を強化し、プロパーでの訴求を心掛けており、本物志向の客に納得されるものをそろえることが出来れば、堅調な商売ができる。
	百貨店（販売管理担当）	・今年は暖冬という季節予報であり、前年が厳冬で重衣料が売れただけに不安が残る商戦である。衣料品以外はこの頃の流れから、前年以上の売上を見込んでいる。
スーパー（店長）	・客の買い回り頻度が多くなっているため、売れている商品とそうでない商品の格差が大きくなり、単価は上昇しているものの買上点数が減少している。	
スーパー（統括）	・客の平均的な買上単価や買上金額は以前と変わらず、今後も伸びていく状況にはない。販売の現場では、周りで言われるほど景気が回復しているとは感じられない。	

コンビニ（経営者）	・今までコンビニエンスストアは営業時間や商品で優位性があったものの、スーパー、百貨店の時間延長もあり、11、12月の年末商戦では今年は苦戦する。
コンビニ（経営者）	・来客数の前年割れ、100人減が3か月続いており、今後もこの状態がしばらく続く。
衣料品専門店（経営者）	・値ごろ品の動きはそこそこあるが、高額品に限っては安くなったら買おうという客が目立っている。
衣料品専門店（経営者）	・今月も気候に左右され、買上が前年度より悪い。秋物が飛ばされ冬物の商戦となると、単価の低下と粗利益の低下が予想される。秋物商品の在庫も気になる。
衣料品専門店（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。特にミセス、シニアは所得の減少感がある。
家電量販店（店長）	・商品の消費、特に家電商品については二極化の兆候が現在よりも顕著に現れる。一部では高額商品が好調に推移するものの、以前の主力であった普及品の伸びが鈍化し、全体的には変化が少ない。
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。大企業は景気回復していると言われていたが、中小企業はまだ大変な状況が続いている。
乗用車販売店（営業担当）	・現在の来客数は前年比を割っている。歳末に期待をしているものの、実際はかなり厳しい状況である。
乗用車販売店（渉外担当）	・安定収益部門であるサービス関連の売上は、予算達成率91.2%、前年伸張率2.7%減とぱっとしないものの、アウトドアグッズ専門店は、冬物ウエアやマウンテンバイクが好調で20か月連続で予算達成率100%を達成する見込みである。担当者からは、遊ぶ物には金を惜しまない客の顔が見えてくる。車にも波及すれば景気の良さを実感できる。
自動車備品販売店（経理担当）	・見積は多いが、金目になるものはほとんどない。ガソリンの高騰も響いている。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・男女を問わず、高齢者層の購買は安定しているが、買上単価が抑え気味である。
高級レストラン（支配人）	・以前は来客数の波があったが、今はほぼ同じ来客数を維持している。単価も若干上下はあるが、全体的にみると同じような状態である。
スナック（経営者）	・手取り金額が少なく、小遣いも少ないということで、来客数も減少し、客の使う金もますます少なくなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	・当社の周辺地域へ支店等を新規に出店する法人や、営業所を支店等にランクアップして開業活動を更に進める企業等があり、宴会の利用については法人の利用が少しずつ伸びる。しかし、婚礼の受注が思うように伸びないため、全体としては法人利用のプラスと婚礼のマイナスで変わらない。また、宿泊とレストランについては、周辺施設との競合に勝つために改装や新メニューの導入を図らないと伸びない。
タクシー（団体役員）	・契約企業が交通費等経費の削減を図っている現状なので、すぐに景気が上向くとは考えられない。
通信会社（営業担当）	・サービスエリア内での住宅新築物件は、このところ変わらず増加傾向で期待を持てるものの、通信系の競合激化もあり実績見通しは厳しい。
パチンコ店（経営者）	・通常は正月を迎えやや良くなる時期であるものの、当業界ではスロットマシンの規制が厳しくなり、人気のある機械が外れてしまったため、変わらない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・下げ止まった感はあるが、生徒数は横ばいの状態である。
設計事務所（所長）	・仕事量が少ない。報道では景気の回復が続くという話があるがこれは上場企業のことであって、昇給もボーナスも出せない我々にとっては厳しく、関係ない。まさに、格差が広がっている。
設計事務所（所長）	・町場の底辺の中小零細の業者はとても厳しい現実に立たされている。特に飲食店などは過当競争であり、建設関係はガソリン等で資材が値上がりし、労働者不足という問題もあり非常に厳しく、明るい見通しはほとんどない。
設計事務所（職員）	・姉歯事件、建設談合事件等により業界の低迷状態は変わらず、回復するにはかなりの時間を要する。
住宅販売会社（経営者）	・住宅を見に来るものの、買うまでの期間が長過ぎるために、逆に買えなくなる客が多い。本来ならば秋口は住宅の需要期であるが、これと言う手立てがない。ただし、業績の良い上場企業に勤務している客は動いている。

		住宅販売会社（従業員）	・土地の流通状況をもみても目立った活況感はなく、景気を左右する状況は感じられない。	
やや悪くなる		百貨店（販売促進担当）	・大型ショッピングセンター開店により、来客数及び売上が減少傾向である。顧客や得意客は来店しているものの、フリー客が減少している分、影響が出ている。	
		スーパー（店長）	・来月中旬に当店から300メートルほど離れたところに競合店が出店する。	
		コンビニ（経営者）	・競合店のオープンにより来客数が1割減少しており、1年間は厳しい状況が続く。	
		コンビニ（経営者）	・販売における垣根がなくなり、大手百貨店、スーパーとの競争が激化する。店売りにとどまらず訪問販売等も進めているが、人手不足もあり成果が全く上がらず、今後も厳しい状況が続く。	
		乗用車販売店（販売担当）	・原油高騰のため、また、運賃がなかなか上がらないため、長距離輸送を控えている業者が相当増えている。長距離を走らないためトラックが磨耗せず、その結果、台替えも生じないことから、今後は当業界の景気はやや悪くなる。原油高騰分を運賃に転嫁させることへの消費者の理解を得る必要がある。	
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・減販の影響が続き、収益を圧迫する。	
		旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンの当月に比べると、かなりの勢いで予約人数が減少している。また団体旅行の見積件数も極端に減少している。	
		旅行代理店（従業員）	・格安航空券の先行受注が、この1か月は週単位で漸減傾向にある。直近の一週間は前年同期比で100を割り込んだ。特にアメリカ方面の減少が大きい。	
悪くなる		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアにより、自分の身の回りは世間の景気回復に追い付かない。	
		設計事務所（営業担当）	・当業界は既に過当競争に入っており、これからますますつぶれてくる会社も出てくる。	
企業 動向 関連	良くなる		○	
	やや良くなる		金属製品製造業（経営者）	・見積件数が多くなり、当社に見合う仕事が出てきた。また、最初から当社を指名するところもあるので、これからは景気が良くなる。
			電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いに対する納期や価格の打ち合わせなどが具体化してきており、曇りの状態から薄日が差したような気分である。
			その他製造業〔靴〕（経営者）	・得意先がかなり活発化してきている。ある程度、乗り越えられた勝ち組が活発化してきており、そうした意味では当社も勝ち組に入ったのではないかという希望が少ないながらもある。
			輸送業（財務・経理担当）	・全体的に物量が増加してきている。
			金融業（渉外・預金担当）	・わずかながら運転や設備資金が増加している状況にある。
			金融業（審査担当）	・銀行の短期プライムレート引き上げに伴い貸出金利は上昇しているが、依然として不動産会社の資金需要はおう盛で陰りは見られない。
			その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信設備の投資案件は、現在提案予定の案件も多く、提案機会がこのまま好調に推移して受注実績に結び付いていく。少しずつ景気は上向いている。
	変わらない		化学工業（従業員）	・商品によって、減産のものと増産のものがあるが、全体的には生産予定は横ばいである。
			金属製品製造業（経営者）	・受注数、件数が増えてきている。一部ではあるが、原材料の価格が安定してきた。
		一般機械器具製造業（経営者）	・こここのところ、新規受注のものがすべて立ち上がっているため、現在ストックされている新規受注がない状態であり、この傾向が続く。	
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ゲーム業界は過去2年間全体的に低調傾向であったが、徐々に年末の新型ゲーム機登場で回復が期待される。しかしながら、その好影響が顕在化するまでには半年以上掛かる。	
		建設業（営業担当）	・現在はまだまだ大きく取り上げられていないが、消費税増税の声や建設資材物価が上昇してきている状況を察知して、早めに投資を考えている企業もあるため、少しずつ景気は上向きになる。	

		金融業（支店長）	・取引先の設備投資も若干増えてきているものの、売上に伴う利益がそれほど良くなっていないため、今後も景気は変わらない。
		金融業（審査担当）	・今年のタクシー業者の売上は、前年よりやや増加している。また、飲酒運転の問題から、運転代行の仕事が増加傾向にある。
		不動産業（総務担当）	・空室率の改善、賃料相場の上昇が続いている状況は、今後2～3か月先も変わらない。
		広告代理店（従業員）	・多少、新たな売上があっても、材料費等の値上がりが顕著にみられる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・新規案件もあるものの、スポット的な仕事が多い。また、価格競争が激しく、先行きの不透明感も強いので、しばらくこの状態が続く。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・自社のみならず、同業仲間においても大口の不渡りの話などを随分と耳にする。ガソリンは値下げしているものの、石油製品、プラスチック、インク等が7～17%くらい値上がりしており、単価にその分を転嫁することはできない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・9月までの忙しい状態で今年一杯は持つと予想していたが、10月に入り、大型トラック、中型トラック共に、生産調整に入りガクッと減少してきている。来年3月まで、この生産調整が続くのではないかと。長期排出ガス規制が一段落したこと、燃料が高騰していること、東南アジアでは地震によりまだ回復していないことなど、いろいろな原因から生産調整に入ったのではないかと。
		建設業（経理担当）	・報道されている好景気は当地域にはまだ波及していない。大企業は人件費を抑えて利益追求しているため、景気は底を脱しきれず、設備投資まで金がなかなか回らない。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・ほとんどの取引先の受注が相変わらず減少している。
		輸送業（総務担当）	・燃料高騰が危機的限界にまで達している。運送業者の企業努力も限界に来ている。転嫁し運賃改定することも出来ない状況である。荷主の依頼事項はすべて対応せざるを得ないなかで、いつまで耐えられるかという状態が続いている。
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・新しいショッピングモールなどが次々とできあがることにより、人の動きが多くみられようになる。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・既に11月以降の注文も受けているため、年内一杯は好調を維持する。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・この時期になっても来春卒業予定者の求人がかなり多い。特に、IT系企業では人材不足が深刻らしく、初任給をかなり上げて、一人でも多くの学生を確保しようとしている企業が目立っている。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・引き続き人材要望は強い。スキルのあるスタッフの市場価値は上がり続けている。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣や紹介予定派遣の依頼が引き続き順調であるうえ、パートの人材不足などの理由により、短期就業の予定で契約した人が1か月ずつではあるが継続になっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・国内の定期学卒採用だけでは、人数的にも質的にも充足できず、留学帰国学生や海外留学生の採用を検討する企業もあり、まさに通年採用へと向かっている。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・11月以降の採用試験実施企業が、前年同月比で20%程度上昇している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・新規事業による店舗増加に対応するため、アルバイトをする学生や求人、また、既卒者で仕事を探している人はいないか等の問い合わせが多くきている。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	人材派遣会社（支店長）	・前向き及び後ろ向き双方の理由から人材が必要となり、派遣や人材紹介の依頼は多数舞い込んでいるものの、業界経験者や業務経験者といった即戦力を求める傾向も強く、依頼数増＝成約数増とはならない。
		職業安定所（所長）	・8月の新規求人のうち、正規職員42%に対し、非正規職員58%と、非正規職員求人が多い状況が続いている。
	人材派遣会社（支店長）	・引き続き受注は増えるものの、新規登録者確保が難しい状況が続く。	
	職業安定所（職員）	・空港関連の運輸業からの求人は堅調に推移している。また、請負で空港周辺のホテルを就業地とする求人が多く、ホテルの稼働率は上昇している。しかし、全体的には新規求人数が減少傾向にあり、業種間にばらつきがあるなど引き続き先行きは不透明である。	

	職業安定所（職員）	・求人倍率が1倍台以上というのはこれからも変わらないものの、産業別にみると、運輸業、飲食店、宿泊業ではここ数か月は前年度に比べて減少傾向にあることから、今後も産業別でばらつきがみられる。
	職業安定所（職員）	・新規求職者数は依然減少傾向で推移しており、前年同月比（速報値）で一般が7.5%、パートが13.1%それぞれ減少している。また、新規求職者に占める在職者の比率は7月までは前年同期比で3.0ポイント程減少していたが、8月以降は25.0%を超え、前年同期とほとんど変わらない状況になっている。
	民間職業紹介機関（職員）	・企業の採用意欲は衰える様子もなく、転職希望者も若干ではあるが伸び続けている。この状況はしばらく続く。
やや悪くなる	—	—
悪くなる	—	—