

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	スーパー（店長） 住宅販売会社（従業員）	・乗客数が徐々に増加している。 ・今月に入り、展示場に住宅、不動産購入意欲が高い客の来場数が増えており、成約の指標となる物件案内数が増加しているため今後は販売量の増大が見込まれ、2、3か月後は景気が良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔CD〕（営業担当） 百貨店（広報担当）	・気候や曜日合わせの悪条件にかかわらず、前年を上回る売上が維持できた。本店のある都心だけではなく、郊外の支店でもクリスマス商戦が活況を呈した。客の消費意欲の底堅さ、地域への広がりを実感している。
		スーパー（統括）	・売上は、春ごろから前年同期に比べ着実に増加傾向にある。この1か月はやや足踏み状態があったが、人手不足感は相変わらずであり、雇用環境も着実に好転している。景気は着実に好転している。
		家電量販店（経営者）	・低迷していたパソコン関連は、1月末の新OS発売以降伸長する。
		家電量販店（店長）	・客の購入率が向上している。
		高級レストラン（支配人）	・法人の客単価が1,705円上がっている。一般の客の単価もそれほどではないものの若干上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテルの結婚披露宴の予約状況が3か月先まで順調に推移しており、単価も上がってきている。
		タクシー運転手	・車内の客との会話から、どの会社も多少昨年よりは内容が良くなっていると聞いている。
		タクシー運転手	・クレジットカードを利用する一般客が増えており、景気上昇の兆しは続く。
		通信会社（総務担当）	・イルミネーションの催しにより来街者がかなり多くなっており、にぎわいが続く。TVでも取り上げられたため、地域の認知度はますます高まる。また、リニューアルオープンしたスーパーが連日にぎわっており、隣接地区には来春に大規模商業施設がオープンする予定である。さらに、来春入居予定の新規分譲マンションの売行きも好調で、入居後は新住民でにぎわうことになる。
		通信会社（企画担当）	・購買層は、高所得層から徐々に下がってきている。
		観光名所（職員）	・週末の都民のオアシスとして非常に多くの客が来山しており、9月ごろから前年比を常に確保できる状態が続いている。
		設計事務所（所長）	・計画の動きが多少あるため、今は先行投資的となっているが、実を結んでいく。
	住宅販売会社（経営者）	・ある程度需要の時期でもある年明け以降は、物件自体の数がだいぶ少なく、若干の値上がり物件も出ているため、販売戦略によっては伸びる。	
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・全体では紳士、婦人共に売れているものの、末端の小売業までは景気は良くなっていない。また、12月は人通りが多くなるはずだが、普段と変わらない。
		百貨店（売場主任）	・このところ少し低迷気味である。客の購買意欲がわいてこない様子が見られる。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス商戦は今一つだが、年内予約の福袋は非常に好調であり、相変わらず価格にシビアな消費行動が見受けられる。
		百貨店（総務担当）	・冬物衣料品関係の売上が前年を上回る健闘をしており、飲食関係が持ち直しできれば期待できるものの、依然まだ不透明な感じが続く。
		百貨店（営業担当）	・衣料品は、暖冬であった分、冬物需要が1月のクリアランスに集中し、2、3月の商品不足が懸念される。商品単価の下落もあり、売上が大きく伸びる要素は考えにくい。新生活需要の高まりが春の売上のポイントとなる。
百貨店（販売促進担当）		・秋にオープンした大型ショッピングセンターの影響が強く、駅周辺の集客力は増加したものの、自店の売上、入店増にはつながらない状況が続いている。	
百貨店（営業企画担当）		・暖冬傾向のため、昨年同様のアパレル売上は期待できない。今後も厳しい状況は継続する。	

百貨店（業務担当）	・年明けにクリアランスセールが一斉にスタートし、単価が下落する。12月から既に一部のブランドでセールがスタートしているが動きが鈍く、1月以降も景気が良くなるのは難しい。
百貨店（販売管理担当）	・暖冬が衣料品を直撃しており、衣料品のセールが中心である1月の商戦には不安要素がある。雑貨や食品は前年並みか上回る動きで推移すると見られるが、トータルではやや前年を下回る状況が続く。
スーパー（統括）	・ショッピングセンター内の映画館の調子が上向かないことと、競合店の動きが気になる。
スーパー（店長）	・競合各社の価格競争により、客の買い回りが止まらない状況であるため、体力勝負の様相を呈している。
スーパー（仕入担当）	・青果物の相場安が続く一方で、特に主力のマグロを中心に海産物は相場高となり、暖冬となるため、真冬の商品動向が懸念される。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売は2割ほど下落しており、今後もその状況は続く。
乗用車販売店（販売担当）	・ガソリン価格はある程度安定しつつあるが、高級車の売行きは今一つであり、燃費の良い経済車がまだまだ伸びる。しかし、全体的な売上は変わらない。
その他専門店〔燃料〕（統括）	・市況価格は大幅に下がったが、市況高値の買い控えが現在も続いており、今後は多少の回復はするもののさほど変わらない。
一般レストラン（経営者）	・6か月間連続の前年比割れや、生ガキ等の風評被害が新年度への不安材料となる。
一般レストラン（店長）	・ボーナスが出た後でも、帰りがけの一杯も節約して飲まれている感じが続いている。2、3か月先もこうした状態は変わらない。
都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動き、予約状況もほぼ前年並みである。
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会は前年より1割多い人数を確保しているが、利用料金はなかなか増加しない。企業の研修利用や取引先招待の新規のパーティの問い合わせが来ており、動きがあるように見えるが、婚礼の落ち込みをカバーできていない。レストランは料金に見合った、あるいはそれ以上の値打ちのあるメニューを出せば、客が来店すると考えているので、特に女性客に対して値打ちあるメニューを発信していく予定である。宿泊は、競合相手との競争はあるが、ホテル全体の施設の強みを生かして料金交渉をうまく運べば、前年並みの売上が確保できる。
旅行代理店（従業員）	・先行受注見込の確定がいまだにはっきりせず、前年比で100%を上回るか不透明である。
旅行代理店（従業員）	・やや持ち直しの気配はあるが、ITチケットの競争が一段と厳しくなり、単価収入が落ちてきている。
タクシー運転手	・電車やバスがある時間帯に帰る客がまだ多く、タクシーの利用にはやや慎重である。
通信会社（経営者）	・新年以降の仕事は現状維持の要素が強く、なかなか上昇は期待できない。
通信会社（営業担当）	・シェア争いのための新規加入インセンティブが増大傾向にある。
通信会社（営業担当）	・大きなイベントがない。ただし、ハードディスク付セットトップボックスが春にサービス開始となるため、それに期待している。
通信会社（営業担当）	・新築マンションの説明会等で、テレビ、インターネットの導入設備への関心や質問等が多いが、肝心の加入契約には慎重で余裕の無さも感じられ、実績も上がっていない。
競馬場（職員）	・売上の減少幅は少なくなり、下げ止まり感はあるが、成績の向上には程遠い。また客1人当たりの購買額の減少が続く、特定のレースに購買が集中しており、1日の売上が増加しない。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・次世代の家庭用ゲーム機器が販売され、ハードメーカー3社がしのぎを削っている。まだまだ需要を満たす台数を確保できず、これから先は品薄状況が続く。ハードの絶対数の不足によりソフトの流通数が限られてくるので、ハードがある一定数を上回らない限り上向かない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今のところ生徒数の増減があまりなく、景気が回復しているともまだ思えない。

		設計事務所（所長）	・仕事の動きがあるように感じているものの、相変わらず決定までに時間が掛かり、先の動きを読み取ることは今のところ非常に難しい。
やや悪くなる		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・小売、飲食店等、大手が地元のお金を吸い上げてしまい、地元にお金が回らない傾向がますます強くなるので、町中の景気は悪くなっていく。
		コンビニ（経営者）	・来客数、客単価共に下げ止まる様子が見えてこない。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなる要素が新学期まであまりなく、学校の受注も昨年より良くないため期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・来月からのセールでの客の動きは不鮮明である。暖冬化で購入もシビアになり、それに続く梅春商材の仕入れも不安になっている。現状手配は控えめにしているが、冬物が売れず梅春物の動きが悪いと数字が取りにくい状況となる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・競合相手は増える一方で客の取り合い状態になっている。商品の特徴を出してもあまり客の関心と呼べないことが多いため、その他の部分での差別化を作り出さないと非常に難しい。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・目的買いはあったとしても、衝動買いに結び付くような購買意欲が見られない。
		都市型ホテル（経営者）	・来夏に当県の中心部に2か所ゲストハウスウェディング施設が開業するため、2、3か月先から婚礼部門の客がかなり減少することを危惧している。
		設計事務所（所長）	・マンション業界は建設過剰で限界にきている。町場の中小の建築屋は営繕、修繕工事のみで新しい仕事は見えてこない。特に、ハウスメーカーの進出で、町場の中小零細の建築屋は相当苦しんでいる。
悪くなる		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・競合店が多すぎるため、売上増が望めない。更なるコスト削減も地代や人件費の削減しかなく、今後の大型店出店計画を考えると、将来の安心感はない。
		コンビニ（経営者）	・競合相手がひしめくなかで、飽和状態で非常に厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・軽自動車を除く自動車業界全体の冷え込みが止まらない。輸出は好調のようだが国内販売は来年も良くなる兆しは見えない。
		美容室（経営者）	・商店街のなかで、八百屋、肉屋、物品販売が次々にやめていくので、商店街が歯抜け状態になりどんどん悪くなる。
		美容室（経営者）	・不景気のせい客がディスカウント店に流れている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人のみならず個人の需要も伸びている。駆け込みで年末ぎりぎりになっていても実印等、個人の銀行印の注文が増えている。
		金属製品製造業（経営者）	・見積件数が多い分だけ契約数も多くなっているため、経営努力で利益につながる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・液晶メーカーの工場設備向けに来春まとまった商品の納入が決まったので一息ついている。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ソフトが充実することで、高価格ゲーム機の販売も上向く。
		建設業（営業担当）	・年末のあいさつ回りの中でも、土地活用を含め、土地に関する情報を求める企業や個人が日々増加している。来年に向け今後の設備投資についても増えていく。
		税理士	・建築関係、不動産関係企業が共に好況である。衣料品関係は暖冬の影響を受け、冬物のセールを早く始めたところ、高額商品の売行きが好調である。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・企業の交際費の使用が増えない。
		食料品製造業（関連会社担当）	・食品業関係にとって、当面、販売数量等に大きく影響する要因は考えにくい。
		化学工業（従業員）	・生産量に増減がなく、今後増産減産の予定はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・プラスチック製品は原材料の値上がりりが引き続いているため、使用量の増加は見込めない。
		金属製品製造業（経営者）	・受注先からの引き合い案件の量にばらつきが多くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今の状況では新規の受注はなく、この状態が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注が相変わらず少ない。
		建設業（経理担当）	・年が改まってから話を煮詰めようという案件がない。年度末を迎えても景気を押し上げるような話が聞こえてこない。

		金融業（渉外・預金担当）	・資金需要は横ばい状態が続いている。
		金融業（審査担当）	・取引先の不動産業者は、手ごろな商品物件がなかなか見つかりづらくなっており、仕入価格も上昇していることから採算を確保することに苦労している。
		不動産業（総務担当）	・今後2、3か月先に解約となるテナントもなく、また値上げの賃料改定交渉も比較的スムーズに行なわれており、景気は引き続き良い状況となる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・平年並みの受注はあるが、取引先業態の変化や価格競争が激しく先行きの不透明感は強い。
やや悪くなる		プラスチック製品製造業（経営者）	・マンション建設が順調なため、住宅関連機器、照明器具などの受注量は伸びる見込みであるが、原油の高止まりで材料コストが増大し、利益は減る一方になる。
		金属製品製造業（経営者）	・当社製作部品の一部が海外生産になり、受注量が減る。
		電気機械器具製造業（経営者）	・成約率が低下し受注量が徐々に減っているため、悪くなる。
		建設業（経営者）	・材料の高騰によりほとんどの業種目で単価が上昇している。予算が合わず、流れる物件もある。景気回復と言っても、物価や個人消費のバランスが悪いままである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向けて通信設備の投資案件数は増加傾向にあるが、1件あたりの利益率は下降傾向となっており、引き続き薄利での受注となる。
悪くなる		輸送用機械器具製造業（経営者）	・スマトラ地震による被害から現地の工場がまだ立ち直らないため、こちらから部品を輸出できなくなっているなどいろいろ問題があり、全然動かない。この間までは忙しい、今年は大丈夫といていたが、この調子では3月まではこのような悪い状況が続く。
		輸送業（総務担当）	・新年から年度末に掛けて、例年は繁忙期となり車両が足りなくなるくらいの出荷量があるが、現時点での来年の出荷予定量は例年の50～60%の見込みであり、非常に厳しい状況になる。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年1～3月は求人件数が圧倒的に増加する時期なので、年末の反動とあわせて、相当な増加が見込まれる。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・金融関係や事業会社で企画チームへの人材派遣要請、人材紹介要請がある。商売拡大の意欲がまだまだ企業にある証拠である。
		人材派遣会社（支店長）	・受注に対応できる稼働可能な人材が少なく、売手市場が見込まれており、人材確保活動の重要性が増している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末を迎え、企業の求人活動が一段落した状態が続いているものの、年明け以降は企業の拡大計画が比較的多く見られる。サービス業の出店の加速や人材確保による事業拡大等を含め、来年の求人活動は増える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・かつては年明けに爆発的に求人数が伸びた時代もあったが、最近は、企業が求める人材の種類により媒体を選択し使用する傾向が顕著であり、求人情報の分散化がますます進んでいる。そのため、業界全体としての伸びはあるものの、中小の広告会社単位では多少良くなる程度にとどまる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・いまだに来春卒業生に対する求人票が来ている。また、年末年始に入ることより、各業界の売上も少し伸びる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材不足の傾向は変わらず、むしろ加速し、人材派遣自体は伸び悩む。人材紹介や紹介予定派遣に期待したい。
		職業安定所（所長）	・非正規求人が多いことによるミスマッチにより、就職数が伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	・求人は減少しつつも、新規登録や長期間求人利用の無かった事業所からの求人は増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少傾向にあり、加えて新規求人数に占めるパート求人の割合が上昇している。非正規社員から正規社員への移行を示すものは見受けられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は06年6月以降、前年同月を下回る状況が続いている。情報処理技術者、機械、電気技術者などの専門、技術職を中心に人員確保が難しくなっているため、応募条件の緩和、採用条件の見直しを行う企業が目立つようになっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・去年までのように年内に決めたいと12月の登録者が増える傾向が見られず、むしろ派遣登録者も含め、求職者の絶対人数が減少している。この傾向は年明け後も続く。

やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・年明けに向けて今が動きのピークであり、それが落ち着いてしまうため、やや悪くなる。
悪くなる	-	-