

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）	・来客数及び販売数量が伸びており、今後もこの傾向が続く。
		家電量販店（営業統括）	・個人消費は手堅く伸びている。2007年3月には団塊世代の大量定年退職の第一波が訪れるため、カメラや、AV商品ではハイエンドの商品が動いてくる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・イベントの仕掛けが順調である。街の中でビルの建て替えが盛んであり、また、核となる可能性のある店舗がいくつかオープンする。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・来客数が増加している。
		百貨店（広報担当）	・2～3月にかけて百貨店各社の大型改装、新規出店が予定されているため、エリア内への客の関心が高まる。
		百貨店（販売促進担当）	・近隣商業施設の閉店が、街全体に及ぼす影響は大きいものの、一部の商品や領域は、閉店による特定客の囲い込みを図る企画を投入することにより、伸びが期待できる。
		百貨店（店長）	・ファッショントレンドやライフスタイルの変化が激しくなる傾向が続くなかで、客の購買意欲が高まってきている。春のファッション、謝恩会、入園、入学用スーツ、フレッシュスーツ、リクルートスーツなどオケーション対応商品が活発に動き出す時期のため、消費マインドが活発化する。
		百貨店（販売管理担当）	・昨年とは異なり、今年は暖冬の影響で春物が早く動いている。衣料品が前年比プラスとなり、食品関係も順調に推移し、やや回復する。
		スーパー（統括）	・このところ、来客数、売上共に、着実に前年を上回っているため、景気は上向きにある。人手不足感も一段と増す状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	・客の入り良くなると、単価はそれほど変わらないが、売上は良くなる。
		家電量販店（店長）	・今月の新OSの発売により、パソコン本体の動きが活性化し、それに伴い周辺商品の動きが活性化する。
		家電量販店（店長）	・パソコンは低調に推移していたものの、新OSの発売が今後の起爆剤になる。春商戦から本番だが、電話や売場での質問から注目の大きさがうかがえる。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月後半に入ってから客の動きが活発になり、購入意欲も出てきて売上も伸びつつある。
		住関連専門店（統括）	・景気が上向きという感じはそれほどないが、繁忙期を迎えるため、需要が増え、販売量も若干増えていく。
		高級レストラン（支配人）	・順調に来客数が増えており、客単価も上昇しており、やや良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・週末に偏るものの、間際での団体旅行の問い合わせや予約件数が増えてきている。
		通信会社（総務担当）	・地域内での大規模スーパーの新規オープンや、大規模マンションの入居開始により、来街者数が増加する。また、企業移転やショッピングモール建設の計画がある。
	ゴルフ場（支配人）	・3か月先の予約受付状況が前年よりも非常に早い。	
	設計事務所（所長）	・現在動きがない分、多少なりとも動きが出てくる。また、建設価格の高低にかかわらず安定した需要が予想されるのでやや良くなる。	
	設計事務所（職員）	・公共、民間共に発注予定案件に微増の兆しがある。	
	住宅販売会社（従業員）	・決算期を迎え大幅な値引き販売や在庫整理が進み、消費者の住宅、不動産購入決断が後押しされ、販売増が見込める。	
	変わらない	商店街（代表者）	・昨年と変わりがなく、盛り上がりには欠け、商店街の人通りもない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・1月は営業日数が短い割に良い状態であり、今後はこの良い状態が続いていく。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・全体として来客数は少々増えているものの、商店街では販促の弱い店舗が多い。個性的な店舗が増えれば今後の見通しが明るくなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・液晶テレビなどは台数が増えているものの、単価が下落したため、前年とほぼ同じであり、これからは変わらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・新商品や限定品が続々出てくるが、仕入れても陳列場所がなく、価格もスーパーにかなわず望みは極めて薄い。

一般小売店〔家具〕 (経営者)	・客が消費に向かう余裕は感じられず、今後もその状況が続く。
一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・新生活準備の商品は期待できるものの、衣料等のマイナスを考えるとプラスマイナスゼロが希望的予想である。
一般小売店〔靴・袋物〕 (従業員)	・ギフト品は今後も2、3割ほど単価上昇が見込めるが、身の回り品については物が余っている状況が続いており、本当に必要な物以外はなかなか厳しい状況にある。最近は季節感もあまり感じられない。
百貨店(総務担当)	・全体的にあまりに突出したものがなく淡々とした感じが続く。
百貨店(営業担当)	・冬物衣料、防寒用品の動きは暖冬の影響で低迷している。景気が上向いて企業の業績は順調に回復しており、雇用環境も良くなってきているが、個人消費への影響は、今のところ感じられない。
百貨店(営業担当)	・天候により大きく影響を受ける季節であるが、客単価の伸びが堅調である。パレタインや春の新生活、新学期などモチベーション需要の打ち出しを的確に実施していけば、客の購買意欲はまだ継続し、今後も微増を確保できる。
百貨店(営業企画担当)	・クリアランスは好調に推移したが、春夏ファッションが盛り上がるかは微妙な状況である。雑貨身の回り品はここ数か月苦戦しており、この傾向は今後も続く。
百貨店(業務担当)	・今後に向けての好材料が見られず、また、客自身も何を買うか非常に迷っている状況のため消費者の行動も読み切れない。
スーパー(統括)	・施設内の映画館の業績が回復すれば全体の売上も上向くが、ヒット作がなく低調なままで推移する事が予想される。
スーパー(店長)	・大手量販店を中心とした価格競争による影響で、客の買い回りが途切れない。
スーパー(仕入担当)	・菓子メーカーの消費期限切れ原料使用問題、鳥インフルエンザの発生により、食に対する消費者の目はより一層厳しくなり、安全が確認できるものしか売れなくなる。
スーパー(統括)	・価格を強調した安い単価のものには、客が非常によく反応するが、価値を訴求したものや高価な商品は、あまり客の関心を呼べない。そのため、価格値下げに走っている状況が非常によく見られる。
コンビニ(商品開発担当)	・来客数増加など、景気向上が期待できるような兆しが見えない。
衣料品専門店(経営者)	・景気回復の実感が無く、また、あまりにも天候の変化に影響されるため、メーカーのものづくりに対する姿勢がかなり消極的になっている。このため、ファッション性のある楽しい洋服は少なく、売上増は望めない。
乗用車販売店(経営者)	・当社の客である中小企業及び消費者の引締めが相当強くなっており、このままあまり良くない状況が続く。
乗用車販売店(経営者)	・自動車整備は順調に販売数が上がっているが、販売は昨年に続き2割ほど下がっている。
乗用車販売店(総務担当)	・原油高の影響による、台替え周期の長期化、50~60歳代の買い控え、20~30歳代の消費の鈍化が響いている。
乗用車販売店(渉外担当)	・不振の新車販売をカバーすべきサービス売上は、予算達成率89.3%の見込みであり、前年伸張率は横ばいである。固定費カバーの一翼を担う保険売上、割賦手数料も前年割れが続く。超高級ブランド車や当社扱いのアウトドアグッズ販売は好調なものの、景気の回復感には程遠い。
その他専門店〔眼鏡〕 (店員)	・来客数は前年並みであり、今後も大きな変化は無い。むしろ、接客に時間を掛け、商品の特徴を説明することで買上単価を上昇させている。客は納得できる物であれば多少高くても購入する気運はある。
一般レストラン(スタッフ)	・良いところは昨年も良くそれを維持しており、悪いところも悪いままで維持しているので、結果はプラスマイナスゼロである。
スナック(経営者)	・3、4月の送別会、歓迎会を期待しているが、忘年会、新年会の様子を見ているとなかなか期待できない。
都市型ホテル(支配人)	・先々の客の動きには現状では変化は見られない。
都市型ホテル(スタッフ)	・一般法人からの宴会問い合わせは、前年の夏過ぎごろから増えており、件数自体は減少せず今後もこの傾向は続く。また、新規の工場しゅん工披露パーティーや社屋増築、移転披露、会社の創立記念などの宴会もあり、企業がパーティーなどに興味を持っている。

	旅行代理店（従業員）	・先行受注状況がまだ見えず、前年比を上回るかがはっきりしない。
	旅行代理店（営業担当）	・新規客が増えても継続が難しい。
	タクシー（団体役員）	・契約企業のタクシー利用は多少ではあるが増えているものの、一般客の利用が少なく、全体的には変わらない。
	通信会社（営業担当）	・転居による解約が増加しているが、転入による新規加入により均衡が取れている。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今のところ、生徒数の変動は見られない。
	設計事務所（所長）	・仕事量は多少増加しているものの、非常に厳しい予算で行わなくてはならず、先行きはまだまだ厳しい。
	住宅販売会社（経営者）	・客は、インターネットで調べたり見比べたりと、情報を多く入手しており、購入判断のペースが遅い。そのため、今後も爆発的に売れる要素がなく、変わらない状況が続き一向に良くならない。
やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・暖冬のため、注文量及び消費量は下落傾向がしばらく続く。
	百貨店（営業担当）	・冬物商戦がここに来て大きく落ち込み、在庫処理等での経費がかさむため、今後の新規商品に影響がでる。また、中国に依存している特定の商品では、旧正月による商品の値上がり厳しく春物への影響が大きい。
	百貨店（販売促進担当）	・大型商業施設のオープンに伴う来客数減少に加え、冬物衣料の不振がダブルパンチになっている。強みを活かした物産展なども今一つ盛り上がり欠け、今後も苦戦が続く。
	コンビニ（経営者）	・一年以上にわたり、売上が前年比で低下しており、販促の効果が現れていない。新規商品も目新しさに欠け、スーパー、専門店で客足を取られている。
	衣料品専門店（次長）	・昨年に若干好転した売上量が、年末ごろから前年割れしてきており、ヒットしそうな流行商品が見当たらない。
	乗用車販売店（販売担当）	・輸送業界は、環境規制の台替えが落ち着き、4月以降については環境対応の新たな車が各社出てくるため、再び価格の競争になる。この業界は、運賃及び原油の高騰で収益性が良くなり、また人材確保も難しいので、思い切った設備投資が出来ない。トラック業界はそこに販売しているので、暗い見通ししか出来ない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼予約は、前年同月比で4月ごろの状況がかなり悪く、競争に取られている。
	タクシー運転手	・タクシー業界は現在全国的に運賃改定申請に明け暮れており、5～6月ごろ一斉に新運賃の認可がされると予想している。12年間長期据置きになっていたことで一気に大幅値上げがされそうであり、利用客の減少が心配である。
	通信会社（営業担当）	・一時に比べマンション、一戸建ての新築住宅の供給が減少している。多数しゅん工するなかでの一服状態であれば問題は少ないが、営業面では加入実績の減少も含めやや不安な状況である。
	設計事務所（所長）	・景気が良いというメディアの報道とは異なり、我々手間仕事の業界は非常に厳しい状況である。仕事はあっても単価が安く、たたき売りの状態が一層激しさを増し、淘汰の時期に入ってきている。
	設計事務所（所長）	・町場の現実是非常に厳しく、特に建設業界は行き詰まりの状態である。明るい兆しはほとんど無い。
	住宅販売会社（従業員）	・各住宅展示場の来場者数は前年比15%減少と芳しくなく、今後の契約、着工に影響が出そうである。
悪くなる	美容室（経営者）	・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（経営者）
		・前年までには無いような仕事の動きが感じられる。
		電気機械器具製造業（経営者）
		・受注残や引き合い状況及び企業努力から、新商品がそろそろ売れてくる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）
		・新型ゲーム機に対応した家庭用ゲームが、春に向けて続々と出てくる。
		輸送業（営業統括）
		・複数の案件や協力要請が来ている。
		通信業（企画担当）
		・客が必要と感じる商品やサービスの販売数は伸びており、今後も徐々にではあるがその傾向は続く。

	金融業（審査担当）	・金融機関各行が住宅ローンに注力し、競争が激化している。金利が低下傾向にあることも住宅購入意欲増進に拍車を掛けている。これまで賃借していた人まで持家を望んでおり、住宅購入者は増加する。	
	金融業（審査担当）	・自動車関連の下請は新型車の受注が好調でフル操業の状態が続いている。	
変わらない	食料品製造業（経営者）	・飲酒運転禁止のキャンペーンがアルコール業界の景気を非常に悪化させている。しばらく状況は変わらないので良くなることは無い。	
	繊維工業（経営者）	・取引先の状態が変わっていないため、2、3か月先も変わらない。	
	繊維工業（従業員）	・個人消費の回復の見通しが不透明な状況が続いている。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人の需要が今一つ伸びない。個人の需要は、店頭販売において若干伸びてきているものの、納入品については好調であった一時期に比べると少なくなっている。	
	化学工業（従業員）	・受注量に変動が無く、生産計画も現状維持である。	
	金属製品製造業（経営者）	・市内では、輸出の好調が続く素材、電子、建設機械部品関係の大手企業の工場増設が多く見かけられる。	
	金属製品製造業（経営者）	・短期計画書等でも現状からの伸びは想定していない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注が相変わらず少なく、希望的観測もほとんど無い。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラック業界は成熟産業であり、排気ガス規制による需要も一巡したこと、国内生産より海外生産のウエイトが大きくなってきていること、地震の影響で部品が生産できないということ等もあり、3月までは辛抱しなければならない状態が続く。	
	建設業（経理担当）	・年度末から新年度にかけてめばしい工事事件が無く、現在の低価格、競争過多の状況がまだまだ続く。	
	不動産業（従業員）	・石油の高騰以来原材料など価格の値上がりが顕著であり、先行きの不透明感がある。	
	広告代理店（従業員）	・受注、売上とも前年と変わらず推移している。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先の業態の変化や価格競争が激しく、厳しい状況が続く。	
その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・受注量、販売価格に変動が無い。		
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年末年始の出費後であることから、手控え感がある。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・今のところ売上は好調であるが、先行きが分からず、また、アルミ材料の価格が急激に上昇している。	
	金属製品製造業（経営者）	・取引先の年度末までの設備投資も終わりに近く、発注量が少なくなっている。緊急の仕事はでてくるものの、大きな期待は持てない。来年度は超大型設備や超小型微細加工のようなものが多くでるとい話がある。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・全体的な数量をみると、来月は今月よりも減少することが予想される。また、このところ新規立ち上がりの案件が取れていないので、現在よりも少し悪くなる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・通常1～2月にかけてはあまり良くないことに加え、引き合いが低調になり、同時に部品材料の値上げにより多少価格が上昇していることの影響が、成約率が非常に落ちてきている。	
	金融業（渉外・預金担当）	・貸出金の初期延滞が微増してきている。	
	金融業（支店長）	・中小企業の倒産率が若干上昇してきており、今後金利が引き上げられることを勘案すると景気は若干悪くなる。また、利幅が本来の水準にまだ戻ってきていないので、総合的にやや悪くなる。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度内に投資計画が上方修正される可能性はないため、受注件数は伸びない上に、受注案件においても利益率は下降傾向となっている。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・年度末までの繁忙期が短く、運賃が上がらず、軽油が高止まりで、採算が取れない状態である。兼業でのカバーもほぼ限界に来ているのが実態であり、今後の仕事量が不明で、非常に厳しい状態である。	
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・通常は売上が下落する年末年始を好調のままクリアし、これから春先にかけて例年調子の良い時期を迎えるので、好調を持續できる。

	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 3 ~ 4 月は年度替わりであることに加えて、例年相当の動きがある 1 月がかなり鈍い動きだった分、2 ~ 4 月にずれ込むため、通常以上に増大する。
やや良くなる	人材派遣会社 (営業担当)	・ 今年に入ってから派遣要請が増加しており、供給不足人数も増加の一途である。人材紹介の要請にも全くこたえられない。
	人材派遣会社 (支店長)	・ 統一地方選挙時における業務の発生が見込まれている。
	人材派遣会社 (支店長)	・ 企業からの求人は今後も増加し、特に 3 ~ 4 月に紹介予定派遣の受注が増える。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・ 人材の需給状況を考えると、採用のための広告費は増加し、待遇改善、社員教育の拡充など人材面においても様々な動きが出てくる。
	求人情報誌製作会社 (編集担当)	・ 求人件数の増減にはさほど変化は見られないが、パートや長期アルバイトの募集で年齢制限が上昇している傾向が見られる。人材確保のため 50 代、60 代の中高年にも募集を広げている。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 求職者の反応の悪さから募集広告費を削減しようとする企業もあり大幅な好転は望めないものの、全体的には求人数は増加し人を集めにくい需給構造へとシフトしているため、全体的な広告費はやや増えていく。
	学校 [専門学校] (教務担当)	・ 2008 年卒業予定学生の求人が非常に多い。企業の来校、電話、メールでの求人、危機感さえ伝わってくる。
学校 [専修学校] (就職担当)	・ 来春卒業生対象求人が前年比で 2 倍に増加している。	
変わらない	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・ 現状の求人件数は伸びてはいるが、求職者とのミスマッチも増えており、いったん 3 月以降に若干の件数減少があることを考えると全体的には現状維持となる。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・ 求人者数の動きは少し出てきている。ただし、サービス業関係の新店舗オープンに関する動きが今年は特に無いため、増加も減少も無い。
	職業安定所 (職員)	・ 求人は減少しており、特に中小企業からの減少が目立つものの、パートの求人は増加に転じている。大企業からの正社員求人は多くなく、正社員希望求職者には厳しい状況が続く。
	職業安定所 (職員)	・ 求人事業所では人手不足感はあるものの、新規求人への意欲はやや低下しピークは過ぎた。また新規求人数に占めるパート求人割合が増加している。派遣、請負求人に加え、非正規求人が増加しており、求職者の希望とのミスマッチは解消されない。
	職業安定所 (職員)	・ 中小企業では、社員の高齢化、中堅社員の確保、技術、事業の継承など、問題は山積している
	民間職業紹介機関 (職員)	・ 新卒採用が本格化するなかで採用予定数を確保できる企業は少ない。今後しばらくは、第二新卒といわれる既卒 2 ~ 3 年の層を中途採用する企業が出てくる。
	学校 [短期大学] (就職担当)	・ 前年と比較して、求人数は頭打ち状態である。
やや悪くなる	人材派遣会社 (社員)	・ 4 月に向けて新卒採用が進み、派遣の求人は減少する。
	人材派遣会社 (支店長)	・ スタッフ不足傾向が加速してきており、先行きが不安な状態である。
	求人情報誌製作会社 (営業担当)	・ 問い合わせ件数が減少している。
	職業安定所 (職員)	・ 2 月に 90 人規模の清掃工場の閉鎖が予定されており、今後離職者が増える。
悪くなる	-	-