

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 やや良くなる	旅行代理店（従業員）	・春先から秋にかけて、大きな団体が動く予定がある。	
		衣料品専門店（経営者）	・客のターゲットをかなり絞り、50、60代の女性向けの品ぞろえ、かつ日本製中心とした結果、売上がかなりアップしており、この状況は続く。	
		旅行代理店（従業員）	・現段階では団体旅行は前年比110%で、さらに直前の需要が見込めることから、景気は良くなる。	
		通信会社（営業担当）	・デジタル家電の値段も割と手が出せる価格に落ち着いており、これから春の新入居シーズンに向けて各方面の企業が様々なキャンペーンを展開することが予測され、ますます購入意欲も増えていく。	
		ゴルフ場（支配人）	・引き続き2～3か月後の来場予約が確実に確保できている。	
			住宅販売会社（従業員）	・夏の建築基準法の改正の影響で、建築業者、不動産業者の土地仕入れが停滞しているが、国の政策による建築確認の作業効率アップの見通しがついたことにより、また住宅着工数が増え、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）	・小売業は良くもないが悪くもない。値ごろで感度の高い商品は良く売れており、先行きの見通しは悪くない。
			一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・企業努力により売上も来客数も上がってはいるが、必要のない物は極力買わない客の様子がみられる。今月に関しては必要な物を必要なだけ買ってあり、また、店が淘汰されていることにより、当店への来客が集中していることも考えられる。当業界では来年に紙関係が値上げすることもあり、今後については、それほど望みがあるわけではない。
			百貨店（広報担当）	・株安、原材料高など消費者の心理を冷やすニュースが相次ぎ、消費者心理にマイナス影響を与えている。また、高額品売上の落ち込みなどが長期化している。
			百貨店（営業担当）	・同業他社の改装が一段落したことにより、来客数の減少はある程度底を打つ。一方で、原油高の高騰及び環境問題の高まり等の影響で客の購買意欲の減退が憂慮される。来客数の増減は、食料品のシェアが大きい店舗の売上を大きく左右するため、来客数減の影響がなくなることで購買単価の下落と相殺され、売上は横ばいとなる。
			百貨店（販売促進担当）	・客層とアイテムの二極化がさらに進み、ますます先が読みにくくなっている。
			百貨店（店長）	・個人所得が増えず、株価の低下、円高、原油高、食品の値上げなどによる経済状況の先行きへの不安や不透明感が増すなど、消費意欲が冷え込む要因が多く、購買行動を刺激、底上げする材料が少ない。
			百貨店（業務担当）	・特段、景気が好転する様子が見られない。食品に関する偽装等、商品そのものに対する信頼感が揺らいでおり、消費者の厳しい目が、百貨店、流通業全体に向けられている。
			スーパー（仕入担当）	・原料、原油の高騰により物価が上昇しているが、クリスマス、年末のように通常品ぞろえしていない商品は販売数への影響はあまりないので売上アップにつながる。一方、通常商品については、年明け以降のメーカーからの原価アップが売価にも影響を与えざるを得ないため、販売動向、利益確保が懸念される。
		コンビニ（経営者）	・商店街が空洞化する一方で、目の前の再開発が活発化している。周辺も、統合された銀行が100円ショップに、喫茶店が病院になるなど、何かがなくなって何かができるなかで客層が変わってきており、つかみどころが難しい。良くなってほしいが、しばらくは変わらず、若干苦戦する。	
	家電量販店（経営者）	・年末年始商戦の好調な流れが続くことを期待したい。パソコン本体は、昨年1月末のピスタ発売の影響で前年比クリアは難しい。TVは大画面タイプが堅調に伸び、レコーダーは高画質化でシェア、単価共に上昇が期待できる。		
	乗用車販売店（経営者）	・整備の入りは順調だが、賞与が支給される12月であるにもかかわらず、販売が2割ほど下落している。		
	乗用車販売店（販売担当）	・年末は中旬から来客数が増え、受注も売上も伸びてきているが、今後は諸物価の高騰により購入に関しては客がかなり慎重になる。		

乗用車販売店（販売担当）	・トラック、ミキサー、ダンプの稼働が極端に悪くなってきている。建築基準法改正によるマンションやビルの建て替えの停滞によりミキサーのコンクリート車が出ず、長距離トラックも、燃料代の高騰の影響で増車ができない。このような状況では、これまでと変わらず、景気は良くならない。	
一般レストラン（経営者）	・現状はそれ程悪くなく、3か月後にはマンションが建設され、人口の流入があるため、飲食店にも新規の客が増えてくる。	
都市型ホテル（スタッフ）	・ブライダルの予約の仕事をしているが、現在、客1人当たりの単価がかなり上がってきており、好調な数字を維持するような流れにもなっている。	
旅行代理店（経営者）	・海外行きは沢山発注が出ている様子だが、国内全般の当社はあまり受注がなく、3か月先も変わらない。	
タクシー運転手	・運賃改定による影響を心配していたが、今後の来客数は横ばいで推移する見込みである。燃料高騰と賃金アップの影響は、今回の運賃改正により吸収できる。	
競馬場（職員）	・客の購買意欲はみられるものの、消費行動に対してはまだまだ警戒感がある。原油高が顕著になり、これがどのように影響してくるのか不透明であるが、これまでの不況の経緯から、景気の落ち込みは考え難い。	
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・今まではゲーム機が好調に売れ、将来がバラ色に近かったが、このクリスマス商戦は、少しトーンダウンしてしている。ガソリンや生活用品の値上げ等、ゲームにかかるお金の出し渋りが見られ、今のところ良くなる可能性はみえない。	
その他レジャー施設 (経営企画担当)	・2～3か月先までコンサートイベントへの参加需要は高いものの、稼働数が限られるなど制約もあり、現状よりも良くなることは想定しづらい。	
住宅販売会社（従業員）	・年が明けても住宅関係の税金等の好材料が見当たらない。建築確認申請業務の円滑化具合にもよるが、景気が上向き気配は感じられず、むしろ諸物価の値上がりにより住宅購入意欲が更に低下する。	
やや悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・お歳暮と年賀の時期のギフトの不調により売上の額が増えず、販売量が冷え切っている。
	一般小売店[米穀] (経営者)	・物価の上昇により、客の買い方は更にシビアになる。
	一般小売店[酒類] (経営者)	・コンビニ等の廃業で、貸し店舗が目立つようになってきた。
	一般小売店[茶](営業担当)	・前年売上比較を見ても、原状は芳しくない。来期の予算取りに営業をかけてはいるが、この不景気のため、来期も茶、コーヒー等の福利厚生を経費はコスト削減傾向の客が多い。
	百貨店(売場主任)	・クリスマス商戦も単価ダウンが顕著で、クリアランスも防寒衣料の動きが厳しいことが予想される。
	百貨店(総務担当)	・実質経済成長率が伸びるとの政府見通しも、消費者にはその実感がなく、さらには、生活観のある食材を中心とした値上攻勢だけがメディアに取り上げられているため、生活防衛志向が一段と高まるのではないかと危惧される。
	百貨店(企画担当)	・各方面で高騰する原油価格の商品価格への反映が顕著になってきており、個人消費の面で心理的にも実質的にもマイナスの影響が濃くなる。
	百貨店(広報担当)	・諸物価の高騰により消費は更に冷え込む。また、百貨店と、都心に出店した新規商業施設との価格差が広がっており、一部の地域での海外ブランドの基幹店の出店ラッシュなどもあることから、中価格品は新規商業施設との競合、ブランドなどの高価格品は基幹店との競合が更に激しくなってくる。
	百貨店(販売促進担当)	・人の流れの変化による来客数の減少はなかなか解消されない。もっと魅力ある店となるよう努力はしているが、デイリー商品は便利さが決め手の1つとなるので、安い、うまいだけでは復調しない。ただ、街自体が便利になってきているので、流入人口の増加が今後のポイントとなる。
	スーパー(統括)	・食料品の値上げや原油高による鋼材、輸送費の値上げといった状況が心理的な影響となり、客が買い方をシビアにしている。
	コンビニ(経営者)	・末端景気がまだ回復していないことから、客単価がますます落ちてくる。
	コンビニ(経営者)	・近隣の店舗出店から1年が経ち、来客数は例年並みになってきたものの横ばい状態が続き、客の財布のひもは固くなる一方である。

コンビニ（エリア担当）	・2月の期末にかけて予想される競争店の出店により厳しくなるが、環境が好転する要素が特に見当たらない。	
衣料品専門店（経営者）	・二極化がはっきりしているため、ファッション物を買う客の数が減っている。商品の企画にもよるが、この先、あまり売上等に期待はできない。	
衣料品専門店（経営者）	・冬物セールは、競合地区の値引き率が高いことが予想されるので、絶対売上と共に粗利益が低下する。また、梅春商品もキーアイテムが不足し、品ぞろえが難しい。	
衣料品専門店（次長）	・長期的にみれば原油高騰は収束し、中国関連の件費上昇についてもオリンピック後に落ち着くとは思いますが、ここ数か月は物流、原材料の上昇による価格上昇のための買い控えが避けられない。	
家電量販店（営業統括）	・原油高がジリジリと製品の値上げ圧力に変わってきている。税負担が増したことも影響して、消費者の財布のひもは固くなっており、今後、インフレを懸念して消費行動が鈍化していく。	
乗用車販売店（渉外担当）	・ガソリン高騰による消費物価高の波及により、高額品の購買意欲の損失が懸念される。新商品投入も一段落感があり、他に需要喚起材料もなく、年度前半の販売環境は激しい。	
乗用車販売店（総務担当）	・ガソリンの高騰が客の買い控えにつながっている。小型車の倍増を期待するしかなく、多くの人が目を見張るような新型車の発売が望まれる。	
都市型ホテル（スタッフ）	・先の予約状況が良くならない。特に婚礼の予約件数、人数共に良くなり、前年を割り込む状況が続いている。また、法人の宴会も会議の問い合わせはあるものの、パーティーの問い合わせが増えないので売上が伸びない。レストランの昼の個人利用と宿泊の利用は、来客数と売上が前年を若干クリアしているものの、婚礼、法人宴会をカバーするほどではない。	
旅行代理店（従業員）	・燃油付加運賃問題の影響と、若年層の海外旅行離れの傾向が大きな懸念材料となっており、特に観光性マーケットへの影響が大きい。	
タクシー運転手	・例年、年が明けると、タクシー業界の景気は低迷するため、運賃値上げに対する反発が一気に吹き出る可能性がある。客の懐事情は生易しいものではなく、しばらくは財布のひもは固い。	
通信会社（営業担当）	・加入獲得営業のために実施している新築マンション等の説明会の参加者も少なく、夏ごろの完成物件でも売れ残りが目に付く状況である。	
通信会社（総務担当）	・当地区は、スケールアップしたイルミネーションでかなりのにぎわいが期待される。一方、当社を取り巻く事業環境は、競合企業による過激な営業活動が展開されていることもあり、対抗策として、当社でも年明けからの各種新規サービスの導入、利用料金の減額などを行ってはいけるものの、ますます厳しさを増していく。	
設計事務所（所長）	・この先、改正建築基準法の問題が改善されない限り、建築界の景気は更に悪くなる。案件があっても、工事が着手できないままであれば、下請工事会社、材料等の発注もできなくなる状況で、非常に危機感がある。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・1月以降、アルミ関係は単価が大幅に下がる見込みであるが、需要は伸びておらず、改正建築基準法の問題を後に引きずっている状態が続いている。需要が増える要素がない。	
悪くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当）	・客の生活の格差が広がっている。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・近隣で大型店の出店計画があり、ますますオーバーストアになる。
	コンビニ（経営者）	・石油価格の値上げが、じわじわと客の財布のひもを固くしている。
	コンビニ（経営者）	・客単価、買上点数共に減少に歯止めが掛からず、客の財布のひもが異常なほど固くなっており、全く明かりが見えてこない。
	衣料品専門店（営業担当）	・冬物は最終時期となることから単価が落ち、一方で春物の立ち上がりも遅れる見込みである。メーカーでは今年の冬物が残っていない状況が目立っており、本当に寒い時期に売れる商品の欠品が予測されることから、売上は落ちる。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・年始から、本格的な商品値上げが更に増えるため、来客数に大きく影響することを危惧している。小売業界では、ガソリンのような一律即日値上げは起こらないので、当社のような小企業は価格面において非常に厳しい。

		<p>その他専門店〔服飾雑貨〕（統括） 美容室（経営者） 設計事務所（経営者） 住宅販売会社（経営者）</p>	<p>・来客数は順調に推移するも、買上率の低下には歯止めが掛からず苦戦している。 ・定年になった客がディスカウント店に流れている。 ・民間においても公共においても、正規の建築設計という業務の減少が目立つ。耐震診断、家屋調査等の指名が時々あるものの、低価格入札が行われており、正当な金額ではなかなか仕事にならない。 ・一時的に景気が良くなることが感じられたものの、個人所得の伸び悩みとアメリカのサブプライムローンの影響により、今後に不安を持つ客が増えている。</p>
企業動向関連	良くなる やや良くなる	<p>- 出版・印刷・同関連産業（営業担当） 金属製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 建設業（営業担当）</p>	<p>- ・年賀状受注の時期で、量は減少しているものの客単価が前年比20%上がり、グレードの高いものを受注する客が目立つ。また、今年初めて高額の5万円前後の実受注を受けた。 ・客先は仕事を持っているので、价格的に折り合いがつけば受注機会はある。利益につながる加工技術の研究開発をする必要があり、長期的には設備投資の準備を考えなければいけない。 ・年明けには、今まで売れなかった新商品の受注が数件決まっており、従来商品の売上に上乘せられるため、新年から率先良いスタートが切れる。 ・停滞している建築確認申請の許可が下り始めるため、建設工事が動き出す。また、消費税の値上げがうわさされることから、客は今のうちに工事に踏み出す傾向がみられる。</p>
	変わらない	<p>出版・印刷・同関連産業（経営者） 出版・印刷・同関連産業（総務担当） 金属製品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者） その他製造業〔ゲーム〕（経営者） 不動産業（経営者） 不動産業（総務担当） 広告代理店（従業員） その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）</p>	<p>・通常動いている商品もロットダウンして、超少量、多品種になり、採算割れが出てきている。 ・年度替わりの需要がある期間に入るが、材料や燃料費の値上げに薄利を食われるような状態にある。 ・建機部品など一部を除いては受注件数、量共に減少傾向が続いている。 ・今流れている量産物の数は増えたが、2～3か月先に新しい仕事が入ってくるという予定はなく、変わらない。 ・2～3か月先も、依然として、サブプライム問題、原油高が消費心理にブレーキを掛けていることが予想される。 ・建売物件の売れ残りが増えており、賃貸物件も、事業用は新築でも厳しい状況であることから、来年度の上昇は見込めない。 ・建築費の高騰等、懸念材料はあるが、需要もそれなりにあるので、経費の見直しや厳選等、工夫次第で今後2～3か月先までは景気の維持が可能である。 ・特に目新しい受注等はないが、減少もなく、現状が維持される。 ・燃料や原料の値上げが実施されており、先行きの不透明感が強い。 ・客の設備投資の予算執行が停滞しており、このままでは予算の積み残しあるいは予算減額という事態になる可能性が大きく、2～3か月先も好転しない。</p>
	やや悪くなる	<p>食料品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） その他製造業〔靴〕（経営者） 輸送業（経営者） 輸送業（経営者） 金融業（審査担当） 金融業（審査担当）</p>	<p>・石油製品のポリ袋、輸送コスト、原材料、公共料金の値上がりで、当店も値上げせざるを得ず、多少の客離れが続く。 ・相変わらず荷動きが低迷しているため、これから1～2月の厳しい景気の流れに沿って下り坂になっていく。 ・得意先の企画等が活かされてきてはいるが、価格の問題や客の購買力の陰りのため、すぐに良くなるかについては不安があり、状況を注視している。 ・このまま燃料の高騰が続けば我々にとっては死活問題であるうえ、高速道路の値上げ等がささやかれており、景気は決して良くならない。 ・生活関連品の値上がり非常に広範囲に広がってきており、進展が望めない。 ・円高、株価低迷、物価値上げが要因となって、更なる景気減速感に拍車がかかる。 ・中小企業における景況感は改善されず、設備投資等の積極的な資金需要は細っている。</p>

	金融業（支店長）	・ガソリンの高騰、建築許可の遅延、さらに、今後税金等も上がってくる噂もあるので、商品にかなり影響が出てくる。また、10月から始まった保証協会の責任共有制度により、保険機関が中小企業への融資に足踏みすることが充分考えられ、資金が回っていかない。中小企業の経営はかなり厳しくなり、それにより個人消費も落ちていくので、今後も若干景気が悪くなっていく。
	経営コンサルタント	・仕入価格の上昇は続くことが想定されるが、一方で消費者にはその上昇を転嫁しにくいいため、この状況は今後も好転するとは思えない。
	その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・中小、零細企業はまだまだ経費節減が止まっていない。
悪くなる	繊維工業（従業員）	・産地のOEMは確保できるものの、回復して好況というには程遠い景気である。原油高の影響を直に受ける染色産業が衰退すれば、産地の繊維産業も成り立たなくなり、廃業、倒産の増加も懸念される。繊維産業ばかりでなく、中小企業はすべて同様であろうが、原油高の影響を製品に価格転嫁できない中小企業は厳しい対応を迫られている。
	建設業（経営者）	・材料は高騰し、受注単価は下がり、物件の取り合いになる。早く手を打たないと建設業はもっと厳しい状態になる。
	建設業（経理担当）	・公共、民間共に低価格での受注合戦がまだまだ続き、先が暗い。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（編集担当） 新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（職員） 学校〔短期大学〕（就職担当）
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長） 人材派遣会社（支店長） 職業安定所（所長） 職業安定所（職員）
	悪くなる	-