

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	家電量販店（経営者）	・2月は、雪、強風による交通マヒなど週末の悪天候の影響で販売のチャンスを逸してしまっただが、3月は商戦ピークであり、反動に期待ができる。
		家電量販店（統括）	・洞爺湖サミットによる環境問題の提起が消費者のエコ商品に対する意識を上昇させ、付加価値商品の販売増加が更に見込める。また、オリンピックの年は、映像商品の需要が高まる。
		乗用車販売店（販売担当）	・決算期に近いことに加え、2、3年前に入社し、仕事安定している客が購入するケースが多く、市場も活発になってきている。販売単価は低いが割賦払いも増えており、来客数も売上も増加し、景気は向上している。
		住関連専門店（統括）	・新築需要や引越しに伴う商品需要から、今月初めより店舗の来客数の動きも良くなり、それに伴い販売量も増加する。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行は少し予約時期が早まってきているようで、4月以降の動きは、予約ペースで100%を超えている。
		旅行代理店（営業担当）	・発注量が増えている。
		通信会社（経営者）	・昨年末、サブプライムローン問題の報道等でデジタルテレビの購入を控えていた客が、北京オリンピックが近づいたことをきっかけに購入する動きが増してくる。
		パチンコ店（経営者）	・例年業界自体良い時期に当たる4月からゴールデンウィークにかけて人気のあるパチンコ台が発売されるため、相乗効果で大分数値が上がる。
変わらない		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・卒業、入学、入社等の時期を迎え、ギフト需要がおう盛になり、ソフト、ハード共よく売れる時期である。ブルーレイがHD-DVDに勝利したことで、ブルーレイの再生機能がついたゲーム機がより売れ、これに伴いソフト販売にも拍車がかかる。
		一般小売店[衣料・雑貨] (経営者)	・買い控えが目立ち、商品単価も少し下がっているが、上質で感度の良い商品は売れている。
		一般小売店[酒類] (経営者)	・暖かくなるにつれ灯油の需要が落ち、諸物価の高騰により買い控えが続く。
		一般小売店[鞆・袋物] (従業員)	・相変わらず天候に影響されることが多い。また、特に中国を始めとした海外製品に対する買い控えが今月から目立っている。ギフト需要も、引き続きおう盛ではあるが、やはり製造国を意識した購入が目立つ。
		百貨店(広報担当)	・苦戦の春物の中でも、限定品や高額品等は堅調に推移しており、一概に消費は下り坂とはならない。
		百貨店(営業担当)	・低温の日が続く、冬物衣料は堅調ながら春物衣料が低迷している。また、景気が減退しているのか、一過性のものか、現段階では見極められないものの、株価の大幅下落、原油等の資源の高騰による消費マインドの冷え込みが、美術、宝飾、時計など高級雑貨の売上不振を招いている。
		百貨店(店長)	・原油高や食品を中心とした生活必需品の値上がり等の影響で、生活防衛意識が高く、引き続き購買行動に慎重な客が増加する。春のファッションを切り口に鮮度のある商品やスタイリングを提案しながら客の感度を刺激し購買意欲を高めていくことがポイントとなる。
		百貨店(業務担当)	・春先にいろいろな値上げが予定されており、客の行動が非常に厳しくなることが見込まれる。良い物には金を使うが、通常の物には使わないという傾向がより顕著になる。
		百貨店(販売管理担当)	・1年以内にオープンした近隣ショッピングセンターとの競合も影響するなかで景気好転の材料も見当たらず、引き続き客の財布のひもは固い。
		スーパー(経営者)	・中国製食品の問題や相次ぐ値上げラッシュで、先行き良くない状況が続いているが、客としても何かを買う必要があり、販売側もできるだけ客が買いやすい値段での提供の努力をしていることから、この先同じ状態が続く。
スーパー(店長)	・健康志向がますます強くなり、国産品の需要増が見込まれるため、単価が上がってくる分、売上面でもプラス効果が出てくる。		

スーパー（仕入担当）	・中国製食品の問題がなかなか解決しないなかで、他国産や国産に切替えざるを得ないが、原料の高騰とも相まって価格が高騰している。また、日本が輸入商品の買い負けをしており、供給量不足が発生してくる。	
衣料品専門店（経営者）	・昨年末から今年にかけて客の購買量が増えているので、このまま春に向けて良い出足になる。	
乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの高騰は、燃費の良い車への台替需要より、むしろ買い控えを招いており、悪いまま推移していく。	
乗用車販売店（営業担当）	・今月は決算前ということもあり来客数は多いものの、これまでより金額に左右されるユーザーがかなり増えており、注文は例年の水準に保つても、単価がかなり落ち込んでいる。	
乗用車販売店（総務担当）	・3年前の登録車が車検を迎えるため、修理部門での売上増が見込まれるが、販売台数の上乘せが厳しい。	
乗用車販売店（渉外担当）	・燃料高、物価高のほか、諸税制改正等の不透明感も購買意欲の衰退要因になっている。支持があった低燃費車、コンパクト車の需要止まりが懸念されるが、年度決算に向けて新商品投入があり、低燃費車ユーザーへの需要掘り起こしが販売量の増減に大きく影響する。	
高級レストラン（支配人）	・近隣の新規出店も落ち着き、2～3か月は変わらず推移する。ただし、一般客の客単価が少し下がり気味であることが懸念される。	
旅行代理店（従業員）	・見積依頼件数が例年の水準で推移している。	
旅行代理店（従業員）	・先行きの不透明感が拡大しており、特に海外旅行は燃油サーチャージの値上げにより大きく響いている。	
タクシー運転手	・経費節減のため、長距離客は終電に間に合うように帰宅しているようで、毎晩、深夜は中距離客か近距離客である。	
通信会社（営業担当）	・6月のヨーロッパサッカーや8月の北京オリンピック等の材料はあるが、いまだテレビ加入の盛り上がり欠ける。初夏のオリンピック間近までは現状維持となる。	
競馬場（職員）	・売上は変化なく、単価は微減で、当業種では石油関連製品の値上げの影響は反映されないため、変わらないと予測している。	
その他レジャー施設（経営企画担当）	・来日選手による試合のような特別な商品に対しては強いニーズがあるが、定番商品への強い消費までは喚起しきれていない。	
住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン金利が下がってきており、住宅、不動産価格も下がり始めているにもかかわらず、売れ残りが多く、販売まで時間の掛かる物件が増えている。住宅、不動産を、買い換えではなく処分のみする人が増えてきており、以前に比べ流通量が増大しないケースが増えている。	
住宅販売会社（従業員）	・2～3か月先では、建築確認の遅れの影響で、戸建てがまだ完成していないものばかりであるため、土地のみでいかに売るのが景気の判断になる。その面であまり変わらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・このところ、食料品、ガソリンなどの値上がりを客がかなり気にしている様子がうかがえる。これが落ち着かないと、我々の商売である着物には関心が向かない。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・原材料、ガソリン等の値上げが続き、これから価格改正が見込まれるため、消費が低迷する。	
一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・一連の再生紙及び樹脂等の偽装の件で、出荷停止、単価の上昇が多くあるため、どうしても客の購買意欲が失われている。また、メーカー等の出荷停止等の混乱がもうしばらく続きそうである。	
百貨店（売場主任）	・メインの婦人服の中で核となるアイテムがはっきりしておらず、また、高額品、特に宝飾品の動きが鈍い。	
百貨店（総務担当）	・以前は購買に積極的な客も一部存在していたが、近ごろは、ほとんどの客が以前にも増して慎重になってきており、今のところ、好転に向かう材料は何も見当たらない。	
百貨店（営業担当）	・前月に引き続き消費者の購買意欲の減退傾向が見られる。マスコミによる商品価格の値上げや安全性についての報道も後押しし、消費者が購買に際して慎重になってきている。特に食品に関しては安全性を重視し、多少割高になっても安全な物を購入する一方で、食料品以外については購入を抑える傾向が続く。	
スーパー（統括）	・ガソリン、食料品等の日用品の値上げ及び中国製食品の問題に端を発した購買意欲の減退が景気を押し下げる。	

	スーパー（店長）	・今後、電気料金等生活全般が値上げ基調になっていくなか、食品の購入量自体もある程度切り詰められていく恐れがある。現在もバラ売り等の小ロットの販売量が増えてきているが、全体の売上にはつながらず、結果としてダウン傾向になっていく。
	スーパー（統括）	・価格訴求した商品、卵、しょう油、砂糖などについては、朝の開店からでも行列を作って買うということがあるが、価格の高い商品や価値訴求商品などについては販売動向が良くない。価格訴求商品を買ってすぐ帰る状況が多く見受けられる。
	コンビニ（経営者）	・中国製食品の農薬混入問題と天候の異常な寒さ、あるいは燃料代の高騰など、消費環境は、とても深刻な状態である。以前は給料日になると来客数と販売量が大幅に増えたものであるが、最近はそのような売上はなかなか期待できない。来客数は確かに多いが、公共料金の支払いや、お金の引き出しなど、サービス業務における来客数の増加であり、売上への反映という面で少し苦戦する。
	衣料品専門店（経営者）	・メーカー、問屋共に販売不振で全体的に商品単価が下がっているため、売り上げ増は望めない。安く売っても、特に来客数が増加するわけでもないため、売上は望めない。
	衣料品専門店（経営者）	・業界的に初春物と初夏物が同化しているうえ、天候が読めず、客が皮膚感覚で購入に至るまで品ぞろえが難しい。初春物が無ければ売上が見込めず、在庫を残す不安も大きい。
	家電量販店（店員） 乗用車販売店（販売担当）	・家電量販店は、昨年以上に厳しさを増している。 ・07年の1、2月は前年同月比約20%、今年は前年同月比20～35%ほど落ち込んでおり、大型トラックの需要は段々と減少している。先行き不安、原油高により設備投資ができず、景気が後退している。
	一般レストラン（経営者）	・冷凍食材を使わず、国産にこだわれば、大資本はともかく我々小商いは成り立たない状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・競合他社の増加と、結婚する人の数も減少していることが大きな要因となり、結婚披露宴の手持ちの予約状況が少し伸び悩んでいる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は、予約状況から前年並みの売上は確保できそうであり、レストランも、経費の掛からないイベントなどを行いリピート客の確保に努めており、今の流れが大きく変わらなければ前年並みとなる。一方、宴会は、婚礼も含めて法人の宴会予約件数、人数共に伸びず、この先やや悪くなる。
	タクシー運転手	・依然として業務員は不足気味であるが、それ以上に客が少なく、現状のままでは良くなる要素が見当たらない。
	通信会社（総務担当）	・事業エリア内における競争相手の強力な営業活動の展開により、当社の客からの解約申出が来年度に入ってからも相次ぐ。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・一時は平行線を保っていたが、また生徒数が減少し始め、悪くなってきた。
	設計事務所（所長）	・同業者でも、大型コンサルタントが店じまいをしており、確認申請等の期間が簡素化されて短くならない限り非常に厳しい状況である。
	設計事務所（職員）	・2週間ほど前から鋼材関係の資材価格が急騰しており、今後も建築資材全般の値上がり予測されることから、市場が活性化する材料が見当たらない。
悪くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・学童用の机の売行きが悪く、子どもが欲しがらるまで購入しないという買い控え傾向も見られるため、かなり厳しくなる。
	百貨店（広報担当）	・先行き不安が続き、春闘でもベースアップが期待できない状況下では、百貨店などの高付加価値商品の消費回復には結び付かない。
	コンビニ（経営者）	・商品の値上げが予定されており、客が1円でも安い商品求めて量販店に向かうことが危惧される。
	家電量販店（店長）	・物価上昇、オリンピック特需は期待できるが、購買力を伸ばしてこれまでの落ち込み分をカバーするほどではないため厳しい。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・各種の値上げにより客の目は非常に厳しくなっており、昨年と同等の販促程度では見向きもされない。また、4月に競合店の出店があるため、先行きは非常に厳しい。
	その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・業界全体が苦戦しており、数年来の落ち込みとなっている。回復の兆しが見えない状況が続く。
	設計事務所（所長）	・4月以降、更に材料等の値上がりがあることを考えると、現状以上に厳しくなる。

		住宅販売会社（経営者）	・昨年夏ぐらゐまでは、景気が良くなる気配が感じられたが、昨年の秋以降、サブプライムローン問題が日本にも影響し始め、景気が悪くなってきた。今後、更に不景気になると思っている人がかなり多くいる。
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（総務担当）	・時期的に受注量の多くなる季節ではあるが、昨年を上回る量の受注がある。ただし、原材料の値上げにより利益幅は薄いため、内作化を徹底して昨年並みの利益を確保している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印鑑や印刷の仕事をしているが、法人の需要が増えてきている。単価はまだ横ばい状態であるが、法人個人共に客数が増えてきており、やや上向きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3か月先にハイテク関連機器や大型物件の引き合いが来ており、これらの受注が見込まれる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ハイビジョン録画用機器の規格統一により、そのフォーマットを使用したゲーム機本体の需要がやや見込め、それに伴いゲームも売れる。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・ハンドバッグの企画、製造をしているが、得意先との関係で、異素材を使った、他ではなかなかまねできないような企画にある程度勢いがついてきており、かなり動きが良くなってくる。
		広告代理店（経営者）	・これまでになかった新規受注が、新年度から発生することがはっきりしている。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今現在忙しいが、単発ものでリピート性のないものばかりなので、全体から見ると先が厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・大口の立ち上がりは見込めないが、無くなるものもないため、平均すると今の売上を維持する。
		建設業（経理担当）	・新年度の公共工事の予算も減少傾向にあり、近隣の民間企業でも設備投資の話など出てこないため、個人住宅以外の工事の受注など望めない状態である。
		建設業（営業担当）	・景気は緩やかに上向き兆しがあるとされているが、サブプライムローン問題の話があるなか、建設から始まり、衣、食まで及んだ偽装問題に消費者は不信任を抱いており、必要最低限の消費しかしない。
		金融業（支店長）	・依然として続く原油高により景気が圧迫され、建設関係もまだその遅れを取り戻すという状況ではない。ここにきてさまざまな業種の倒産件数が増えていることを鑑みると、3か月先も、景気はやや悪くなっている状況が続く。
		不動産業（総務担当）	・分譲部門は販売価格の上昇により売行きが懸念される場所であるが、賃貸部門は特に懸念される材料もなく好調を維持できる。
		広告代理店（従業員）	・来年度の売上予定を組んでいるが、目新しい内容がない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・依然として先行きの不透明感が強いいため、動きの悪い状態がしばらく続く。
やや悪くなる		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客の設備投資の予算執行が進み始めたことから、予算消化も含め、少なくとも年度内はこのまま小規模案件の受注が続く。
		食料品製造業（経営者）	・原油や生活必需品の値上がりが消費者の心理を非常に不安にしている。
		化学工業（従業員）	・今年に入って荷動きが悪く、生産計画を下方修正する。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・改正建築基準法の影響により停滞している住宅関連部品の需要がいつ回復するかめどが立たないうえ、材料値上げ要求の嵐も吹き荒れそうで、苦しい状況がしばらく続く。
		金属製品製造業（経営者）	・次の世代へ技術を継承しなければならないが、中小企業では、加工賃の値下げで新規設備投資もできず、若い人への技術指導もおぼつかないでいる。
		金属製品製造業（経営者）	・好調であった建機部品の受注量減少、原材料、消耗工具類の相次ぐ値上げを要因として、売上、利益率の悪化が続いている。
		輸送業（営業統括）	・燃料の値上げを交渉しており、全般的には認めてもらう方向で調整しているところだが、その分、他で改善及び努力してほしいと要請されており、トータルで見ると変わらないか、もしくは悪くなる。
		金融業（審査担当）	・企業業績は好調だが、株価が低迷し、為替動向も不透明であるなか、景気の先行きに対しては消極的な見方をする企業が多い。
		金融業（審査担当）	・地価の高止まり感が影響し、不動産業者の商品仕入れの動きが鈍くなっており、この影響で司法書士の登記取扱件数も減少している。

	悪くなる	<p>食料品製造業（経営者）</p> <p>建設業（経営者）</p> <p>不動産業（従業員）</p>	<p>・仕入価格を今まで据え置いていた取引先も、春先に値上げする傾向にある。</p> <p>・メーカーや商社は材料を出し渋りしている。確認申請も少しは下りようになっているが、先々は全く不透明で、法改正を考えないと今までのようには戻らない。</p> <p>・銀行のローンを含む融資の手詰まり感やストップ感があり、さらに建物等の購買需要の減退が非常に目立つ。</p>
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	<p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>学校〔専門学校〕（教務担当）</p>	<p>・4～6月のオーダーが、2社の業務拡張により増加しており、対応し切れないほどになっている。</p> <p>・例年、IT系企業の採用は、筆記試験で足切りをすることが多いが、今年は、今春卒業予定者の求人が相変わらず多いため、面接のみで採用を決めてしまう企業もある。</p>
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材不足が続いており、人材募集の経費を費やしても状況が変わらないため、派遣依頼があっても売上増につながらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・この時期予定していた中堅企業や大規模飲食店の数件が求人募集を先送りした。原油高や食の安全に関する諸問題で売上に影響が出たようで、しばらく様子を見る傾向である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パート、アルバイトの求人数は増加するが、企業に新卒者が入り正社員の募集が減少する時期のため、プラスマイナスゼロとなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は医療、福祉業を除き全体的に減少している。新規求職者数も07年4月以降前年同月比で減少が続いており、引き続き大きな変化は期待できない。
		職業安定所（職員）	・1月の求人数は運輸業をはじめ製造業、卸売小売業、建設業において前年同月比で大幅に減少している。原油等の資源の高騰、価格転嫁に伴う消費意欲の減退、公共事業の減少、改正建築基準法の施行に伴う着工数の減少等が背景と思われるが、これらの動向に対する不安から大きな改善は見込めない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・現在、中国でのビジネスが伸び悩んでいる企業が多く、ベトナム等へ製造拠点を移すという話をよく聞く。原油高等の問題も解消されておらず、まだ景気が良くなる見込みがない。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣終了者が多い3月の減員に対し、それを補うだけのスタッフ確保にかなりの困難が想定され、4月以降の業績に影響が出る。
		職業安定所（所長）	・新規求人数は前年同月比5か月連続で減少している。食料品製造業では原材料や原油高騰による先行き不安から、卸小売業では購買力低下による先行き不安から、採用を手控える動きが顕著となっている。
職業安定所（職員）		・今後も、段階的に人員縮小を行う予定の企業があり、離職者が増える。	
職業安定所（職員）		・新規求人が減少しており、特に正社員求人の減少が続いている。	
	悪くなる		