

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） 旅行代理店（従業員）	・ 乗客数及び売上が伸びてきている。 ・ 対前年受注率が160%と増えており、また、円高ドル安の影響による海外旅行の問い合わせ、申込が増えている。
		商店街（代表者）	・ 1～3月まで少し元気がなかったが、3月後半から少しにぎわいが出てきている。この先、イベントを多く仕込んでおり、アジアからの観光客の増加傾向が続いていることとうまくかみ合えば、少し上向く。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・ 大型SC開店によるバス停の移設から1年がたち、4月から前年比勝負がスタートすることに備え、改装を行い、準備を整えた。3月もそれなりの来客、売上が見込めることから、4月以降も前年クリアが可能と見込んでいる。
		乗用車販売店（経営者）	・ 客からもよく聞くように、暫定税率の問題が車の販売や利用にかなり影響してくるだろうが、一方で、5月に発表される新型車への期待が大きい。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 売行きが好調さを保っており、毎週行うイベントの来客数が増え、成約につながる件数も増えてきている。
		旅行代理店（従業員）	・ 団体旅行の受注件数が増えている。国内旅行は予約ベースで前年比130%となっている。
		通信会社（管理担当）	・ 新商品が好調に推移している。
		通信会社（企画担当）	・ 8月の北京オリンピックと、それによるデジタルテレビ、ハイビジョン普及の好影響が出てくる。
		通信会社（営業担当）	・ ガソリン税の問題等、景気悪化要因はあるものの、放送業界としてはやはり北京オリンピックがあるので気分的には盛り上がるはずで、何かしらのキャンペーンにより客は増加する。
		観光名所（職員）	・ 近隣の開発も一段落し、来客数は一定で安定している。一方、単価がこの2か月で若干下がっている点が気掛かりである。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 景気がかなり減速傾向になっている。諸物価の値上がりにより、我々の商売においても仕入単価が少しずつ上昇してきており、売りづらい状況になってくることに加え、来客数が減ってきていることから、今後も状況が悪くなる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・ 茶とのりを販売しているが、最近の傾向として、値段の安い商品ばかりがよく売れる。特売日を利用してお金をあまり使わず、高い商品の購買を控え、必要な物しか買わないため、売上が伸びない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・ これから行楽シーズンに入る時期だが、原材料高騰や消費に対する逆風が吹くなかでも上質の商品は売れており、個人客も企業同様に格差が目立つ。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ 諸物価が安定するまではこのままの状態が続く。
一般小売店〔印章〕（経営者）		・ パソコンの普及によりゴム印鑑等は不必要になってきており、業種的に景気回復が厳しい。	
百貨店（売場主任）		・ 食料品の単価下落による低迷のほか、婦人服、宝飾アクセサリーなど高額品の動きが非常に鈍化している。	
百貨店（広報担当）		・ 百貨店の得意とするオケーションニーズは相変わらず好調で、ホワイトデー商戦はバレンタインデーをしのぐ盛り上がりとなった。4月に向けたキャンペーン、商戦にも関心が高まっている。	
百貨店（販売促進担当）		・ 株価などの動向が見えにくい地合いのため楽観できない。大型催事により来客数の増加を仕掛けていくため、売上拡大は見込めるものの、コスト増を補うほど爆発するかは依然として不安要素である。	
百貨店（販売管理担当）		・ 春物婦人服の動きは、非常に悪かった前年は上回っており、3か月後は、クリアランスのスタート時期がずれる要因を除けば、前年と同様に推移していくと予測されることから、全体的に販売数量や購買客数も前年並みに近づく。ただし、景気好転の外部環境はないため、予断を許さない状況である。	
百貨店（店舗政策担当）		・ 現状の来客数の動きからは、2～3か月先に景気が上向いてくるような力強さは感じられない。	

スーパー（店長）	・ 明るい材料は無いというのが現状である。店でも、客への提案や関連売場でのアピールなど、いろいろと工夫をしているが、なかなか商品を手にとってもらえず、買い物かごに入っているのは安い物だけという状況で、3か月先も今と変わらない。	
スーパー（店長）	・ 原油価格の高騰により、様々な分野での値上げが相次いでおり、特に経費面についても圧迫される箇所が増えてきている。	
スーパー（仕入担当）	・ 中国産食品の問題や、飼料、原料の高値が続き、まだまだ不安定な状態にある。	
コンビニ（エリア担当）	・ 競争店出店の影響がしばらく続くと見込まれる上、商品の値上げが順次行われることから、単価は上がるものの、販売数に影響が出る。	
コンビニ（商品開発担当）	・ 今後の経済状況が好転する好材料が見当たらないことから、消費者の出費が減少する可能性が高く、販売点数の改善や来客数の増加が期待しにくい。	
家電量販店（経営者）	・ 円高、株安等による景気の先行き不安からか、急速に消費を引き締める動きが出てきおり、特に耐久消費財は真っ先に影響が出ている。	
乗用車販売店（経営者）	・ 自動車の整備と販売をしている。整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくなく、今年一杯は消費の盛り返しを期待できない。	
乗用車販売店（営業担当）	・ 来客数の減少に伴い成約率も落ちる。ただし、自動車取得税が5%から3%に変われば、買い控えが緩和する希望もある。	
その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・ 伸び進むはずのフレッシュスタートの時期であるが、販売量があまり増えていない。	
都市型ホテル（経営者）	・ 4月以降、宿泊は比較的順調だが、今のところ婚礼、宴会予約が停滞気味である。	
都市型ホテル（スタッフ）	・ 先の予約状況で、宴会場は前年並みの予約がある。宿泊もネットを利用した予約が大変活発で、前年比は若干弱含みであるものの、最近では直近になってからの予約が多くなっているため、ネットを上手に活用して集客を図れば前年並みになる。また、レストランの予約はこれからだが、昨年後半から今年までの客の流れからすると、ほぼ前年並みの来客数、売上が取れると判断している。	
都市型ホテル（スタッフ）	・ 各種イベントへの予約状況も堅調で、5月までは前年を上回る売上を確保できる見込みである。ただし、円高や米国の金融不安、物価上昇など先行き不安な報道が多く、客の買い控えを懸念している。	
旅行代理店（経営者）	・ 春先の仕事に関しては、問い合わせはあるが、契約まで成り立たないという現状である。	
通信会社（経営者）	・ デジタルテレビが相変わらず売れており、家電店からのケーブルテレビ加入の紹介もコンスタントである。	
通信会社（営業担当）	・ 物価上昇の影響が今後も続くため、大幅な状況の改善は望めない。	
通信会社（総務担当）	・ 当初予測していたほど客からの解約申出が多くないことに加え、4月下旬、当エリアに大型ショッピングモールがオープンする予定であり、かなりのにぎわいが見込まれる。	
ゴルフ場（支配人）	・ 向こう3か月間の来場予約が前年同期並みである。	
住宅販売会社（従業員）	・ 建築確認取得手続で遅れていた案件が出始めてくる感触があるものの、諸物価の値上がり等により、受注促進は大変難しくなっていることから、あまり期待はできない。	
やや悪くなる	一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・ 原油高による単価の値上げ、中国製品の買い控えが非常に目立っている。ギフト需要については順調な推移で伸びているが、一般品については、生産国を気にして、大分買い控えが見られる。
	百貨店（営業担当）	・ 株価低下の影響による売上低迷の傾向が、美術、宝飾、時計等の高級雑貨以外に、紳士服、子ども服でも出始めており、景気が下降する可能性がある。
	百貨店（営業担当）	・ 円高、株安、原油高と消費を抑える要因が目白押しで、これによる値上げ商材も多いことから懸念される買い控えは今後も変わらず、景気の鈍化は避けられない。4月以降の気温状況が夏物需要の購買意欲に密接にかかわってくる。
	百貨店（副店長）	・ 客の購買の様子が、以前より慎重になっている。
	スーパー（統括）	・ 客の買い方を見ていると、買上点数や一回当たりの買上金額が非常に抑えられている状況で、単価や買上金額、点数が伸びないのが現状である。

	衣料品専門店（経営者）	・春の入学式、卒業式、結婚式等で必要に迫って来店する客は目立つが、余計な出費を控えているため、なかなか先々良くなる様子はない。
	衣料品専門店（経営者）	・業界の大きなヒットアイテムが少なく全体的に軽衣料志向のため、一点単価、客単価の減少が予想されるが、それを補う来客数の増加は難しく苦戦する。仕入れも量の設定が難しく、先を読みづらい春物商戦である。
	乗用車販売店（渉外担当）	・暫定税率の不確定要素が販売の混乱を生じさせ、一時的に買い控えが懸念される。燃料、物価高、株価などに安定の兆しがみえるまで、需要回復は期待薄とみている。客のニーズをしっかりとらえた販売が一層重要となる。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・値上げがまだまだ続くなか、日用品など価格に左右されやすいアイテムをたくさん扱っているため、利益額確保に今以上に厳しい対応を迫られそうである。また競合店の出店が決まっており、対策を取ってはいるものの確実に売上等が下がるため非常に厳しい。
	その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・物価高の影響もあって先行き不安が拡大し、業界全体に悪影響を及ぼしている。また、低価格商品にシフトする状況が続いている。
	一般レストラン（経営者）	・近隣の中小ビルテナントの空室率やマンションの供給過多がバブル直後の状態に似ている。
	一般レストラン（店長）	・4月から諸物価が値上げされるなか、当店も値上げを考えており、当然、客は買い控えをして消費を抑えてくる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の件数が5～9月までかなり伸び悩んでいる状況である。
	旅行代理店（従業員）	・諸物価の値上がりや燃油チャージの高止まりなど、ますます消費に水を差す環境において、生活必需品ではない観光目的の海外旅行は特にその影響を受けやすい。
	タクシー運転手	・電車、バス等の公共機関を利用する客が増え、タクシー利用率の伸びが減っている。夜は終電、終バスまでに帰る客が増える傾向にある。
	通信会社（営業担当）	・収入は現状を維持しているが、物価が上昇すると考える客が多くいる。
	設計事務所（所長）	・今までと同じペースで仕事が来たとしても、建築基準法改正から申請の手間がかなり増えているのと、外注先の値上がりが響いているため、落ち込んでくる。
	住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィークまでは販売量はある程度維持できるが、住宅税制や政策、金利に良い材料がなく、他にもサブプライムローン問題やガソリンの値上げ、株価の下落等住宅購入意欲の抑制につながることが多い。
悪くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・とにかく来客数が少なく、来てても何をかうのか分からないという状況で、将来に期待できない。
	衣料品専門店（次長）	・物流コストが昨年よりも2～3割増加したため、価格に反映させざるを得なくなっている。この傾向は当然続く。
	乗用車販売店（販売担当）	・原油高騰、ドライバー不足、排ガス規制、設備投資など、必要経費が相当高騰しているため、トラック業界については燃料分についての割増し運賃の上乗せを目指しているものの、現実にはなかなか改善されず、ますます悪い状態に陥っている。販売会社の方も、新車販売だけでは当然経営できないため、その他バリューの方に力を入れている状況であることから、景気は減速傾向である。
	設計事務所（経営者）	・住宅地は、どんどん建物がなくなり、空家売り地になっている。商店街はシャッター通り化され、小さな店はどんどんつぶれ、中小企業がなくなっていき、明るい見通しは全くない。
	住宅販売会社（従業員）	・在庫で抱えていた物件も売れ終わりに近づき、改正建築基準法の関係で、建物が完成している物件がまだない。土地分譲で幾ら売っていくことができるかが、今後2～3か月の勝負になる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-
	電気機械器具製造業（経営者）	・当社独自の開発製品を大切に作り続け、今期は昨年と比べてかなり大きく伸びてきている。全体に占める割合はまだ小さいが、他の商品が苦戦しているなかでは光っている。
	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ゲーム機本体が携帯型、据置型共に依然として底堅い動きをしており、やや伸びる傾向である。
	広告代理店（経営者）	・クライアントの定例受注の予算が増える見込みで、その需要期が6月になる。

変わらない	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・入札見積合わせも2度、3度と実施し、低価格での落札になるなどシビアな対応を迫られる場合がある。新規の客を増やしても、カバーするには限界がある。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人需要は若干上がってきているが、企業関係からの発注が底打ちで、ならずと横ばいとなる。
	金属製品製造業（経営者）	・得意先の設備投資も活発になってきたため、新年度の仕事量は増えると見込んでいるが、同時に材料もかなり値上がりしていることから、あまり利益にはならず、良くならない。
	金属製品製造業（経営者）	・取引先の多くの企業から来期の生産計画を減少させるとの話があり、原価の値上がり分の価格改定さえも厳しそうである。
	広告代理店（従業員）	・取引先の自動車販売会社の売行きが伸び悩み、広報等を控えめにしている。
	税理士	・昨年の方が、一昨年に比べ前年より所得が減少した事業者が多く、景気が上向きになる材料が見つからない。
やや悪くなる	繊維工業（従業員）	・もともと日本の繊維業界は不況下にあるなかで、世界の経済事情が現状のまま継続する以上、消費者の購買意欲は引き続き減退の一途をたどり、特にファッション関係はますます低迷する。
	プラスチック製品製造業（経営者）	・住宅関連部品における受注量の回復に目途が立たない上、原油価格上昇による各メーカーからの材料値上げの要求が続き、厳しい状況である。
	金属製品製造業（経営者）	・依然として続くエネルギー高と円高による輸出企業への影響が大きい。これまでの製造業の好調は輸出が好調であったことによるため、輸出が鈍ると内需だけでは製造業は成り立たなくなる。このほか、安い海外製品の輸入も考えられ、厳しい対応に迫られる。
	一般機械器具製造業（経営者）	・今の受注先はほとんどが自動車メーカーで、コストダウン話がちらほら出てきているため、同じ量を受注したとしても悪くなる。
	建設業（営業担当）	・原油価格の上昇、円高、平均株価安に対する不安が一般企業、家庭にも及んでおり、見積打合せをしても工事着手を見送る場合がある。景気改善にはまだ時間が掛かる。
	輸送業（財務・経理担当）	・これからもっと値上げが増え、間接費用が増大する見込みである。
	輸送業（営業統括）	・最近の取引先の様子として、暫定税率の問題があり、4月以降、価格が値上げが戻される雰囲気もあり、客の身動きもとれず出荷量が落ち気味である。物量としては落ち込むのではないかと思う。
	金融業（従業員）	・ベンチャーキャピタル業界の業績が悪いことから、ベンチャー企業や中小企業の資金調達が難航しているため、ますます資金繰りが悪化するところが多くなる。また、ベンチャー企業や中小企業が積極的に使うことで市場の活性化につながっていたベンチャーキャピタルの投資資金が減少する。
	金融業（支店長）	・ガソリン価格の高騰が、各企業や個人にかなりの影響を与えており、経費がかさみ、そのために個人では消費を抑えるという傾向が出てきていることから、今後もまだまだ厳しい。
	金融業（審査担当）	・取引先企業ではコスト削減を10年間にわたり行ってきたが、最近の原材料等の値上がりはコスト削減の限界を超えており、価格への転嫁も進まず、先行きを不安視している。
	不動産業（総務担当）	・賃貸部門は特に懸念される材料が見当たらないが、マンション販売部門は建築費の高騰を今後の販売価格にある程度転嫁せねばならず、特に4～5千万を超える高額物件の売行きが心配である。
	経営コンサルタント	・中小企業の人材確保が難しくなっており、賃金の引上げに踏み切る企業が増えているが、売上に対する人件費比率が限界ラインに近づいている。福祉介護の業界では、人件費増が原因で撤退する例もみられる。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信関連の設備投資について回復の兆しは見えず、しばらくはこのまま低迷が続く。カンフル剤となる規制緩和や新サービスの登場に期待する。
悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・原油の値上げによって原材料、資材等値上がりしており、買い控えが当たり前になっているため、今後、景気は悪くなる。

		輸送業（総務担当）	・燃料単価が減税されても、それ以外の費用が値上がりし、人件費の抑制では社員の確保ができず、悪い方向に向かっているのが実態である。運賃、作業賃の値上げが全くできない状況で、今後の見通しも非常に厳しい。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用が一段落し、また徐々に派遣の需要が増える。
		人材派遣会社（支店長）	・企業側の経営効率化の動きのなか、業務集中化案件の見込みが2、3件あり、新たに人材を募集する予定があることから、一定の契約数を確保できる見通しである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度末から新年度にかけて、人の入れ替わりが多くなる時期であり、求人広告会社への出稿量が増加する。しかし、以前は各月による売上差も大きかったが、最近では年度末や年末年始、またいわゆる2月、8月などでも、他の月との売上差は少なくなってきた。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・来春卒業予定者の求人については思うように進まず、場合によっては日本人以外の採用を考えなければ、と、採用担当者が危機感をあらわにしている。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	・人材派遣の発注が頭打ちとなってきたり、この状態はしばらく続きそうである。
		人材派遣会社（支店長）	・受注にそれほど変化はないが、就業曜日等、企業の就業条件の希望と就業希望者のニーズがマッチできず、なかなか成約に結びつかないため、売上が伸びない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は2007年4月以降引き続き減少している。新規求人数は恒常的に人手不足である医療、福祉業で増加しているが、その他の業種は減少しており、業種間の格差が広がっている。今後も大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・最近人員整理を行う企業の情報がよく入ってくるので、今後もこの状態は変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・採用者数の絞り込みは起きているものの、底堅い求人ニーズがあるため、来期上半期に関しては、需給バランスの関係からまだ大きな落ち込みはない。
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・中小企業の経営者たちは、国内の市場が非常に冷え込んでいることに加え、円高が数か月続けば国内外の状況が悪くなり、とても景気が良くなるとは思えないと言っている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・正社員志向の動きが強いものの、続く採用難と景況感から、採用に対して積極的に行う企業と控える企業の二分化の動きが始まってきている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・今のところ、全体の求人数及び正社員募集の件数、職種の広範さに大きな変化はないが、物販や飲食関連で売上の減少を懸念する声が多い。先行き不安で消費控えが続くと、このところみられていた業務拡張の動きは停滞し、人の動きも鈍る。
		職業安定所（所長）	・食品を始めとする原材料の値上がり分の価格転嫁により、売上の落ち込みがみられることや、原油高騰による製造、輸送コストを取引先との契約に反映できない中小、下請企業での収益の落ち込みから、常用からパートへの切替えや退職者の欠員補充を見合わせるなどの動きが今後も続く。
		職業安定所（職員）	・在職中の求職者が増加しており、特に中高年齢層での増加が著しい。
		民間職業紹介機関（経営者）	・外資金融の求人はサブプライムローン問題の表面化以降ぱったりストップしている。金融機関の採用意欲が減退しており、勢いがなくなりつつある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業訪問等で人事担当の話では、採用人数を昨年より減らす企業が多い。
	悪くなる		