

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	商店街（代表者）	・イベントを開催したときの反応が、非常に良い。各店舗が広告に対して積極性を見せている。冬の寒さの反動で、街に人が良く出てきている。
		コンビニ（エリア担当）	・7月1日からのタスポカード開始に伴うタバコ客数アップ及び同客によるその他商品の売上が期待できる。
		家電量販店（経営者）	・オリンピック景気で、テレビ、レコーダーを中心に一時的に売上をけん引する。
		家電量販店（統括）	・オリンピックイヤーは、映像商品が売れる。開催日の1か月前がピークとなる。9月以降は、オリンピック需要の後遺症が残る。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・周辺でマンションのしゅん工があり、住民が増加し順調に売上が推移している。
		旅行代理店（従業員）	・2～3か月後の申込状況が、前年比110%となっている。
		旅行代理店（従業員）	・大型団体の動きは今一つだが、国内の10～30名位の団体旅行の動きは好調である。予約ベースで前年比120%に近い数字になっている。
		通信会社（企画担当）	・批判はあるものの北京オリンピックを契機に、テレビの地上デジタル放送、ケーブルテレビ導入は加速される。
		通信会社（営業担当）	・先行き不透明なところから精神的な不景気感がある。8月のオリンピックに向けて次第に浮上する。
		通信会社（営業担当）	・8月のオリンピックに向けたテレビの需要増が見込まれる。
	ゴルフ練習場（従業員）	・定年して第二の人生に、ゴルフをする人が増えており、また、昨今の若手ゴルファーの活躍で、若い人のゴルフへの取り組み方が変わってきて、結構参加するようになってきている。しばらくは良くなる。	
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・企業クライアントの生徒数が伸びている。英語教育の必要性が益々高まっている。	
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・4月末は新茶の時期ということで、新茶の予約を例年取るのが、今年は新茶の予約が極端に悪く、3割くらい予約が少ない。天候次第で良い新茶が取れば、なんとか販売につながるのではないかと期待している。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・商品の値上げや高齢者の医療制度や年金問題等で、中高年客で上質の商品から値ごろ商品に切替えて買っていき客が多くなった。3か月先も変わらない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・相変わらずギフト需要、シーズンイベント商品は好調である。単価も2割ほどアップして推移している。日用品については買い控えをしている。買う時に、客は製造国を気にしている。特に中国製品に関しては買い控えが目立つ。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・今後6月に石油等の原価の上昇に対応して、文房具の値上げもメーカーから言われている。値上げすれば販売量は少なく、売っても売上はそれなりになるが、その分原価も上がっているため利益の確保は難しい。
		百貨店（広報担当）	・高額品の商況は今月も決して悪くなく、宝飾時計、美術品等の売上は前年並みである。都心では6月に地下鉄新都心線の開業を控えており、来街者増加の好材料となる。
		百貨店（販売促進担当）	・大型SCの開店以来、最寄り駅の乗降客数が増加し、マンションも多く建ち、商圏人口も増加しているものの、原油などを始めとする物価の高騰など消費行動自体はあまり活発ではない。ゴールデンウィークの商況がどうなるかは不安材料もあり現状どおり停滞が続くのではないかと。
		百貨店（業務担当）	・セール品や食品関係等については、まだそれほどの影響はないようだが、一般で売っている常備品と呼ばれる物については、ここ最近非常に売上が厳しい。百貨店の価格そのものに対して客の視点が厳しくなっているが、ガソリンやそれに基づく物価上昇が既に予定されている物もとても多いことで、心理的な影響が非常に大きいと感じざるを得ない。ヒット商品もないなか、売上の的には大変厳しいところである。
百貨店（営業企画担当）		・前月まで好調であったラグジュアリーブランドが今月苦戦する等、消費の力強さがあまり感じられない。	
百貨店（副店長）		・順調に伸びていた紳士関連商品も4月に入って買い控え傾向が若干目立っている。	

	スーパー（店長）	・アメリカ産牛肉の特定危険部位混入によって、食品安全に対する不安が再燃してきている。これが小売業にとって相当マイナス面に現れてくる。
	スーパー（仕入担当）	・原料高は続き、中国産冷凍ギョウザ問題、縫い針混入事件等、食の安全への消費者意識がますます高まり、消費の低迷が懸念される。
	衣料品専門店（経営者）	・当店は結構50代以上の客が多いが、買物が非常に慎重になっているので、これから急速に良くなるようには感じられない。慎重に買物をしている。
	乗用車販売店（経営者）	・暫定税率の関係で新車の販売や車検整備等税金に関わる部分で客も会社としても混乱している。早くこの不安定な状況が収まらないと先行きが大変不安である。
	乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備と販売をやっているが、整備は順調に入っているが、販売は暫定税率が決定していないので重量税と取得税が下がるかもしれないということで待ちの客が大分多い。5割ほど先月より販売がダウンしている。
	乗用車販売店（営業担当）	・今月の販売量や来客数が増える気配すらない。それに加えて暫定税率の件が影響している。
	高級レストラン（支配人）	・今後も大きな変化はないが、客単価が徐々に下がっているのが少し気になるところである。
	一般レストラン（経営者）	・全般的にマイナス傾向だが、客の業種、業態によって、経費で宴会費が賄える企業も増えている。
	タクシー（団体役員）	・客の反応などから景気の悪い話が聞こえてこず、まだまだ厳しい現状が続くようである。特に原油価格の高騰が続くようだと、ますます客の交通費等の経費削減に響く。
	通信会社（総務担当）	・前月同様であるが、既契約者からの解約申出について、当初予測したほど多くはないのではないかと感じられる。また、4月に大型ショッピングセンターがオープンし、連日かなりにぎわっているが、キーテナントの大型家電店が5月に遅れてオープンするので、しばらくはにぎわいが続く予測できる。
	通信会社（支店長）	・全体的に消費者の動きが鈍くなっており、今後中小企業の通信コスト削減の意識が高まっていくため、法人需要の獲得に向けた営業に注力する必要がある。
	ゴルフ場（支配人）	・2～3か月後の予約が、平年並みより若干落ちている。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・海外、特にヨーロッパ、アメリカは堅調であるが、国内はさほど良くない。そのような情勢のなか、日本における携帯型ゲーム機は、高性能なゲーム機が主流ゲーム機の販売台数をしのぎ、いままでの劣勢を跳ね返している。また別のゲーム機も右肩上がりが増え、ゲーム関連会社間の競争が再燃し、市場を活性化させる一端がかいま見える。
やや悪くなる	百貨店（総務担当）	・消費者物価指数の反転が顕著であることに加え、年金、道路特定財源等における政局不安が消費性向を一段と押し下げている。
	百貨店（企画担当）	・原油価格の高騰、原材料の値上げによる販売価格の上昇、金融、証券市場の不透明感、政治状況の不安定さなどが、個人消費に心理的、実質的な影響を与えている。また、地域内において新規のマンションに売れ残りが生ずる例も見られ、先行きに比較的好材料の多い地域とは言え、景気悪化は免れない。
	百貨店（営業担当）	・3月より4月の方が全般的に低迷しており、特に婦人服、服飾雑貨に顕著に現れている。来客数だけではなく客単価も低下しており景気の低迷が出始めている。
	百貨店（営業担当）	・年金、医療費問題をはじめ、物価の上昇、増税等の話題が報道等でクローズアップされているため、客全体が今後の生活について不安を敏感に感じている。必要な食料品などの購入には影響は少ないと思われる半面、宝飾品、アクセサリ類に代表される趣味などに関する出費を抑える傾向はしばらく続く。
	スーパー（店長）	・ガソリンや電気等の生活関連費や食品自体の値上げによる影響で、一品単価は上がっても、買上点数が伸び悩む傾向になってくる。
	スーパー（統括）	・客の買い方を見ていると、価格訴求、広告商品、日替わり商品などの買いやすい値段を打ち出した物については、朝から並ぶように非常に反応が良いが、価値訴求商品やグレードを上げた商品については非常に買い渋っている状況である。
	コンビニ（経営者）	・各月少しずつ悪くなっている。数か月で見ると分かるくらいであるが、良くなる兆しが全然見えない。

衣料品専門店（経営者）	・夏のヒット商品が見当たらず、商品の値上がり、個人収入の減少などで余裕をなくしている状態で、先々あまり良くない。
衣料品専門店（経営者）	・ヒットアイテム、春物商戦が無く、ただだらと初夏物商材に移行しそうである。特に軽衣料になり客単価は低迷し、低単価でも購買意欲は低く、数字を取るのが難しい。
衣料品専門店（経営者）	・円高と原油高によって、いろいろな物が値上がりし、買い控えが進んでいる。
衣料品専門店（営業担当）	・食料品の値上げや5月からのガソリンの値上げ等、家計の財布のひもを締めるばかりで、購買力が無くなってきている。
衣料品専門店（営業担当）	・段々と不況の様相になってきている。財布のひもが大分固くなっている。
乗用車販売店（経営者）	・製鉄会社の自動車業界に対する大幅な値上げ、ガソリンの暫定税率の復活、ガソリンも含めた輸入物品の大幅な値上げで、価格等に転嫁された場合、個人収入が増えていないので、消費が落ち込む。
乗用車販売店（渉外担当）	・暫定税率問題による混乱、燃料価格、物価高など価格安定が見えない状況であり、買い控えの長期化が懸念される。当面は前年値クリアが課題で増販は望めない。顧客囲い込み販売戦略等の一層の工夫が求められる。
乗用車販売店（販売担当）	・燃料代は上昇しており、また大型車の免許の取得者が高齢化し、補充もできていない状況で、トラック輸送業界は全体的に厳しい。加えて、輸送量についても全体的に減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	・新規の宴会利用の問い合わせがあるものの、レストランの今月の入込状況から先を見ると、宴会の法人利用が今後落ちてくるか、予算を絞ってくる可能性がある。
都市型ホテル（スタッフ）	・物価の高騰や企業の経営不振等で接待利用や出張の減少が懸念される。
都市型ホテル（スタッフ）	・今年度上期の結婚披露宴の予約状況は、かなり厳しい状況になっていて、予約の数が思ったほど伸びていない現状である。
旅行代理店（従業員）	・成田出国者数も伸び悩んでおり、燃油サーチャージ問題を含めて特に若年層の海外旅行離れの傾向が続いている。業務性渡航に期待したいが、円高による景気後退の見通しの中で不透明感が強い。
通信会社（営業担当）	・生活に直結する諸物価の値上げへの防衛的な切り詰めの影響も懸念される。解約も増加傾向である。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・一時期生徒数の減少が下げ止まった感があったが、またじりじりと少なくなっている。3か月先もやや少なくなる。
その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・披露宴で一番最初に提示した見積以上の金額になると値引き交渉する客や、オプションをほとんど付けない客が最近多くなっている。昔のように、あれもこれも付けるといことはめったにない。
設計事務所（所長）	・非常に厳しいなかで、更に悪くなっていく。許可が下りても、着手ができないという状況があり、鋼材、建築材料費がますます上がっていくというなかで、建築着工件数も減り、仕事量も非常に少なくなるという状況がますます強くなっていく。
住宅販売会社（従業員）	・住宅、不動産の購入意欲は年度末をピークにして今後落ちるのでやや景気は悪くなる。今年のゴールデンウィークは連休を取りにくくなっているために住宅不動産探しにかかる時間が少なくなり、来場者数、販売量共にやや落ちる。
悪くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>・マスコミ関係で、ガソリン問題、高齢化社会などが取り上げられるなど、非常にひずみが出ている。お金を使わないことに客が敏感で、非常に欲しい物だけしか買わない状況である。</p> <p>百貨店（総務担当）</p> <p>・生活防衛に走らせるような要因が多々見られる。</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>・ガソリン等の値上がりにより、商品の仕入値が上がってきている。</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>・来月以降、多くの品目で大幅値上げの連絡が来ている。客が大型店、ディスカウント店に流れ、コンビニ離れが急加速しており、営業継続の是非を考えている。</p> <p>衣料品専門店（次長）</p> <p>・ガソリンが高騰していることにより郊外店舗への車での買物が減っている。また、生活必需品の買い控えが顕著に出て、肌着、靴下など流行に左右されにくい商品に影響が出ている。</p>

		都市型ホテル（スタッフ） 設計事務所（経営者） 設計事務所（所長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原油価格高騰で、仕入価格も上がり、料金の値上げを考へざるをえない。</li> <li>・建築設計を営んでいるが、公共の仕事が減っており、民間事業で補いたいのが、状況が分からず不安で一杯である。全体のパイが少ない、今どうしていいのかわからない、先が見えないというのが現状である。</li> <li>・昨年から計画中の物件も先送りする物が多くなっている。</li> </ul>
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）	・ビル空調に関して、最近では価格よりも品質の良い機器を使いたいというエンドユーザーからの要望が増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・商品の値上げをしなくてはならないので買い控えが多くなってくる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今月は特需があり1月に比べ数字的には伸びているが、他の得意先の注文量はやはり抑え気味で変わらない。
		化学工業（従業員）	・取引先でも注文量が低迷しており、今後増える要素はない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・2か月先の予定表をもらっているが、受注量はそれほど変わらない。客の話からは、良いムードがない。アメリカの景気が悪いということではいつか締め上げがくるのではないかといい危機感がある。
		建設業（経理担当）	・少ない案件を同業他社と競争で取り合っている状態が、まだまだ続きそうである。材料の高騰も収まらず、このままでは業界の行く末が心配である。
		広告代理店（従業員） その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存取引先からの売上が減少傾向にあり、それが続く。</li> <li>・今は契約受注が増えているが、定期的でコンスタントな契約ではなく、スポット的な一時的なものである。</li> </ul>
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・現在のところ各種設備に対する投資は控えられている。今後も投資拡大の方向に変わる可能性は少ない。
	やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・改正建築基準法で落ちた住宅関連部品の発注の回復にめどが立たない上、原油価格の高騰で仕入価格が上昇するため、利益は圧迫される。ただし化粧品と医療品で新規企画の構想があり、実現すれば好転する。
		金属製品製造業（経営者）	・下請として安定して加工している製品の値下げ要請がある。原料高を吸収することができず、合わせて10%以上の値下げとなり、利益が出ない状況である。量的にも先行き不安なところもある。
		金属製品製造業（経営者）	・全体的に仕事量が減っているなか、地元の自動車メーカーの移転が間近に迫り、下請工場の廃業、他分野への進出など更に競合の激しさを実感している。
		建設業（営業担当）	・客は先行きの見えないなかで、建設投資をかなり控えている。
輸送業（財務・経理担当）		・運送業は今後燃料の高値が続く限り業況は良くなるならない。	
金融業（支店長）		・各企業の売上ダウンと、設備投資の減少のため、かなり状況が悪い。個人も自己破産の増加や今の税金の増額なども考えると悪くなる。	
金融業（審査担当）		・建築資材価格の高騰、建築確認の長期化のみならず物価高、株安等により先行き景気が悪化すると懸念が強くなっている。	
金融業（審査担当）		・景気の先行き不安感を抱く取引先が多く、工場等事業用の不動産取得や大型設備投資の計画が減少傾向にある。	
不動産業（従業員）		・消費材価格、建築費の上昇、または高止まりが続いているため、消費者の買い控えが見られる。	
不動産業（総務担当）		・建築費が高騰しており、徐々にマンション販売価格に転嫁せざるを得ない状況になっている。今後の販売価格の値上げにより、売行きは落ちるので、どの程度の値上げなら許容範囲なのか見極める必要があるが、市場全体のムードにより顧客の購入マインドが冷えるのがより怖い。	
経営コンサルタント	・ここ十数年、ややデフレ気味な経済状況の中で、生活者は強く価格を意識することなく過ごしてきたが、最近、諸要因により、価格の変動を実感し、価格に対する意識が大きく働くようになってきている。小規模事業者は、こうした客の動きに非常に敏感になっており、料金改定に臆病になっている。		
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・ガソリンや原材料費等値上げが確実なため、利益圧迫が更に強くなる。		

	悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者） 建設業（経営者） 建設業（経営者） 輸送業（総務担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原料高以外にもるもる値上げが進み、すべてが買い控えをしているようで、全体の動きが大変悪い。この傾向は今後も続く。</li> <li>・銀行の貸し渋りにより、状況は厳しくなる。</li> <li>・原油が高止まりすることなく最高値更新中により材料も上がり続けていく。</li> <li>・取扱貨物が公共事業関係なので、年度始めは例年出荷量が少ないが、今年は例年の20%にも達していない。運送料、保管料、荷扱料すべて激減で、資金繰りが非常に厳しく苦慮している。</li> </ul>
雇用 関連	良くなる やや良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・当校は2年制の専門学校だが、特にIT系企業について各企業の採用意欲が高く、1年生の3月から就職活動を開始して既に約30%の内定が出ている。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・企業組織変更に伴う特需の見込みはあるが、ベースとなるリテールにおいて受注の伸びが期待しにくい現状のため、厳しい状況は続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・金融機関の人事部にも経費の締め付けがあり、新規発注を今しばらく控える姿勢が続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・中小企業をはじめ物販、飲食関連等は、このところの景気の動向、消費者の購買意欲の動きを見極めていく状況が続いているが、ただ落ち込みを静観しているのではなく、業務拡張的な積極策を打つタイミングを見計らっている様子がかがえる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、新規求職者数共に減少傾向が続いている。求人意欲は低下しており、今後も大きな変化はない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年求人実績企業の今年度求人獲得予定数に大きな変化は見られない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・クライアントから正社員雇用の求人を抑えている傾向にあるという情報を耳にする。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・アルバイト、パート採用、社員採用共に、企業の採用活動の動きに厳しさが出ている。現状の従業員で業務をこなす動きが強く、新たな採用を進める事にちゅうちょする企業が増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・人が集まりやすくなると、企業の広告投下費用が減少し、そのため広告の露出が減る。求職者が焦って応募効果が高まる。企業が更に広告を控えるという図式が否めず、中途雇用に関しては停滞感が広がっている。
		職業安定所（所長）	・管内企業に対するヒアリングによれば、原油、原材料の高騰分の価格転嫁による買い控えからの売上減少、価格転嫁ができない収益の圧迫等により、募集活動を見合わせるとした企業が複数ある。また、大型店舗進出の影響による小売店の相次ぐ廃業が事業経営を圧迫しており、雇用調整を視野に検討するとした飲食料品卸売業経営者も見られた。
職業安定所（職員）		・周辺企業で、建設企業が大量のリストラを計画しており、離職者が増える。	
職業安定所（職員）		・求職者は前年同月比で大幅な増減はないものの、求人数が減少している。また、企業より、雇用調整の相談も数件あり、今後求職者が増加する。	
民間職業紹介機関（経営者）		・クライアントには、メーカーが多いが、サブプライムローン問題、その他資源の高騰等によるコストアップや消費者心理が冷え込む等の影響が出る。	
民間職業紹介機関（経営者）		・団塊世代の大量定年が言われているが、その補充を中途採用で補おうとする動きは既に終期にあり、新たな中途採用ニーズが見い出せない状況が続く。	
学校〔短期大学〕（就職担当）	・景気並びに経済状況を見てから採用を考える企業がある。		
	悪くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・業種、職種を問わず、全く明るい見通しが出てこない。たださえ他の業界の調子が悪いところに、これまで唯一好調だった金融業界が不調なので、壊滅的な状況となっている。