

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	コンビニ（経営者）	・再来年の3月末まで再開発事業の工事が続く予定で、工事が始まった先月から売上が前年比110%となり、来客数も20%伸びている。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・7月からタスポカードが全国で導入されるが、既に先行地区にて100人前後の来客数の上昇が確認されている。
		家電量販店（経営者）	・景気に対する不安と天候不順により、ここ2～3か月、全体的に低迷しているが、気温上昇によるエアコン販売の伸びと、北京オリンピックをにらんだテレビやレコーダーの売上増加に大いに期待できるため、徐々に上向いてくる。
		通信会社（企画担当）	・北京オリンピックの開催や、アナログ放送からデジタル放送への移行に伴うハイビジョン番組の増加などが追い風になる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・今後2～3か月はゴルフシーズンであり、また、ジュニア層や若い人を中心にゴルフ人口が増えているため、売上、来客数共に良くなる。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・企業派遣による生徒数が伸びている。
		住宅販売会社（従業員）	・現在販売している戸建分譲については、高めで仕入れた分であるが、2～3か月先の販売分はある程度の値ごろ感で販売できる見込みがあるので、今月よりは良くなる。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・物価の上昇により年金生活が厳しく、安い物を探して歩いているという客の声をよく聞く。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・最近、成約率が上がってきている。同業他社が少なくなっていることもひとつの原因であり、景気が良くなっているという感触はないが、この状態が続いていく。
		百貨店（営業担当）	・食料品の単価上昇傾向についてはしばらく続くと予想するが、高額品については様子見の気配がみられる。売上については、総じて食品は微増、高額品は減少傾向が続くなか、天候、気温の変化により大きく変動がある衣料品の動き次第で、実績を大きく伸ばすかどうかといった状況である。上顧客の購買については陰りはあまりみられないので、一般客の取り込みが明暗を分ける。
		百貨店（販売促進担当）	・大型ショッピングセンターの進出だけでなく、原油、小麦等物価の上昇も影響して、客の買い控えが進んでいる。一方で、安ければ良いわけではなく、廉価に加え、安心が今のキーワードであり、価値を見出すのが非常に難しい。今後しばらくこのような状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・値上げ等、不安材料もあるが、安心安全への客のニーズは高く、正直な商売をしている限りは、客の支持は得られる。
		百貨店（営業企画担当）	・やはりガソリンや食品価格の高騰の影響がかなり出てきているようで、特定の部門が悪いということではなく、全体的に良くない。
		スーパー（経営者）	・この先も物価が上がり、その他にもガソリンや食品も相当の値上がりが見込まれるが、限られた収入においては買い控えが生じるため、厳しい状況がずっと続く。
衣料品専門店（経営者）		・リニューアル後の婦人売場の拡張が全体の底上げにつながり前年比の売上をクリアしているので、良い状態が続く。	
家電量販店（統括）		・オリンピック需要と気温上昇による期待感はあるものの、ガソリン、食品等の身の回り品の値上げによる消費意欲の低下が感じられる。特に家電等、耐久消費財への影響が大きい。	
乗用車販売店（販売担当）		・原油の高騰により諸物価の値上がりが予測されることから、高級車などの需要は少し懸念されるが、一方で、低価格や低燃費の車種は今後まだまだ伸びると考えられ、全体的には変わらない。	
乗用車販売店（営業担当）	・先月も先々月も販売量に大きな波がなく、今月も再来月も続くように感じられるが、原油価格の上昇や暫定税率の件も絡み、業界は苦戦を強いられている。		
一般レストラン（店長）	・2～3か月先の仕入価格が上昇を続け、収益が圧迫されているので、当然値上げを考えなくてはならず、売上の更なる減少を懸念している。		

都市型ホテル（スタッフ）	・夏に開催するインターハイの影響で、宿泊の予約率は高いものの、大会終了後の予約が前年に比べ弱い。近年は、インターネットでの宿泊予約が簡単になり、周辺よりも安い料金で部屋を出すとすぐに埋まるなど、客も利用間際まで部屋を押さえない傾向にある。宴会は、ゲストハウスに飽きた婚礼客が少し戻り、利用人数が前年より1割ほど多いが、一般法人宴会の予約は前年を少し下回っている。レストランは個人利用に的を絞る、季節メニューを出して来客数を増やす手を打っていくが、集客には不透明な部分があり、前年と変わらない。
旅行代理店（従業員）	・国内の団体旅行件数は増えているものの、燃油サーチャージの上昇で海外旅行の数字が落ち込んでいる。また、例年7月に期待される北海道旅行が、今年は洞爺湖サミットの影響で手控えられている傾向が見受けられる。
タクシー運転手	・タクシー業界では需要と供給のバランスが崩れており、CO2削減効果とも併せて台数の削減を望んでいるところであるが、当面は実現しないと思われるので景気は変わらない。
通信会社（経営者）	・ケーブルテレビの多チャンネル放送加入のために窓口に来る人や問い合わせが少しずつ増えている。
ゴルフ場（支配人）	・2～3か月先の予約状況が満杯にならず、現在と同じように推移している。
パチンコ店（経営者）	・6月13日～7月13日までの洞爺湖サミットの影響のために警察が忙しいということで、台の入替を自粛することになっている。台の入替えがないことで客離れしないか心配だが、サービスを徹底すれば何とかやれる。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用ゲームについては現状のまま推移するが、業務用ゲーム機は、客であるゲームセンターの売上が前年比80～90%に落ち込んでいる。ガソリン等、資源価格の高騰による外出機会の減少もあるが、娯楽への消費に対する心理的な影響、家庭用ゲームとの差別化が進んでおらず、立ち直る気配は見出せない。
その他サービス[学習塾] (経営者)	・一学期の申込者数が前年度とほぼ同じである。
住宅販売会社（従業員）	・住宅金利は落ち着いているが、原油価格の値上がりに伴い、建設資材や住宅価格の値上げがささやかれており、客の動きが悪い状況である。決算期に販売できなかった在庫処分の値引きが予想されるが、客の意欲が冷めており、景気は変わらない。
やや悪くなる	<p>商店街（代表者）</p> <p>・今月もまた1店、大型店が商店街から500メートルほど離れた場所に開店する。景気が悪いところに、更に新しい店舗ができ、乱立するため、将来が非常に思いやられる。</p> <p>一般小売店[和菓子] (経営者)</p> <p>・まだまだ石油などの値上がりが続くそうなので、原価が落ち着きそうにない。</p> <p>一般小売店[茶](営業担当)</p> <p>・客用のせん茶などに関しては目立たないが、社員用のせん茶についてはコストダウンの話が毎月数件ある。今後も物価高騰の影響を受け、予算減少による売上低迷の回避が困難な状況となる。</p> <p>百貨店(売場主任)</p> <p>・原油高、小麦価格の高騰、サブプライムローン問題等、景気が良くなる要素は1つもない上、実際の商売でも来客数の減少により、売上高も若干落ち始めている。</p> <p>百貨店(営業担当)</p> <p>・原油高等の影響で、物価上昇によるインフレ傾向が生じ、消費マインドは徐々に冷え込んできている。その結果、婦人服、服飾雑貨を始め、すべての商材が低迷してきている。</p> <p>百貨店(販売管理担当)</p> <p>・競合状態がますます激しくなり、パーゲン品など単価の安い物で売上を確保せざるを得ないことから、今月よりも悪くなる。</p> <p>スーパー(店長)</p> <p>・原油以外でも、唯一値上がりしないと言われていた米も、政府による30万トンの買上が影響し、ほとんどが値上がりしている。</p> <p>スーパー(店長)</p> <p>・これからいろいろなところでの更なる値上げが予定されている。消費者の財布のひもが固くなると同時に利益も取りにくくなってきており、相当厳しくなる。</p> <p>スーパー(統括)</p> <p>・飼料や燃料費などの高騰により、食品等の価格がじわじわと上がっている。客もそれを感じていて、買上単価がなかなか前年を上回らない。</p> <p>スーパー(統括)</p> <p>・原油、穀物の高騰等から食料品の値上がりは避けて通れず、必要な物を吟味し、余計なものは買わないといった生活防衛的な動きがますます強くなる。</p>

コンビニ（経営者）	・多くの中小零細企業において、スタッフ、従業員が集まらない状況があり、コンビニ業界では閉店する数がかなり増えている。
コンビニ（商品開発担当）	・食品価格の高騰等、消費が上向き要因が一向にみられない。
衣料品専門店（経営者）	・ガソリンの値上がりに伴いすべての物価が上昇し、安定する様子が無いことから、客の心理として生活防衛が最優先となり、洋服の購買は後回しになる。
衣料品専門店（経営者）	・特に良くなる条件が無く、このまま来月中旬より夏物セールに突入しそうである。粗利益の確保を含め、数字が読めない状況で、商品的には、アイテム、カラーにばらつきが多く、ポイントを絞り込めない。
衣料品専門店（次長）	・物価上昇が急激に進んできており、取扱商品についてもコストの吸収が限界となっているため、値上げが避けられない。
家電量販店（営業統括）	・このまま原油高が続いた場合、物価全体の上昇基調が強くなり、消費意欲を減退させる可能性が高い。当社が取り扱う趣味の分野は消費を抑えやすい分野であることから、厳しい環境が続く。
乗用車販売店（渉外担当）	・各社、購買支持があるワゴン車の新商品投入があり、例年であれば、ボーナス需要も含め市場の喚起が期待できるのだが、物価高騰、燃料高騰に歯止めが掛からず、一時金も生活費へ充当するとの情報も入っており、高額商品の買い控えの継続が懸念される。
住関連専門店（統括）	・ガソリンや医療費の値上げ等、生活に密着する物価が軒並み上昇している状況なので、今後もまだまだ買い控えは続く。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・物価高の影響もあり、業界全体での悪影響が続いている。サングラスや雑貨は好調に推移しているものの、高額品は不振が続く。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・今月までは期待値どおりであるものの、ゴールデンウィーク以降の数字が思わしくなく、回復の基調にない。
高級レストラン（支配人）	・今月の後半にやや持ち直してきていたが、原材料の上昇に伴いメニューも若干値上げし、個人の来客数が若干減っている。
タクシー運転手	・駅までの通勤、病院までの通院等の昼間の客は変わらないが、夜の飲食店街の客と遠距離の客が期待できない。
通信会社（営業担当）	・サービスの対象として新築マンションの動向に注目しているが、このところ販売状況が悪く、入居が遅れる物件が目立って多くなっている。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・少しずつ生徒数が減少しており、景気の後退が感じられる。
悪くなる	<p>コンビニ（経営者）</p> <p>・売上が改善される要因が見当たらない。値上げによる客のコンビニ離れが進むことに加え、人手不足による人件費高騰と、最悪なシナリオが描かれている。</p> <p>その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）</p> <p>・自社有力店の近隣に競合店の出店が決定している。長期的視野でとらえて、今から店全体のレベルアップを図ってはいるが、同じパイの奪い合いという構図は変わらないため、非常に厳しくなる。</p> <p>一般レストラン（スタッフ）</p> <p>・昔からの客が減った分インターネット等による客が増え、プラスマイナスゼロとなり、それを維持しているのがやっとで、良い材料は全くない。他社も、良いところは駐車場なども経営しているが、それでも売上が3分の2に減少している。客は車にも乗らなくなり、街も音一つせず静かになっている。</p> <p>旅行代理店（従業員）</p> <p>・原油高による国際航空券の燃油サーチャージの高騰がとどまる気配を見せず、海外旅行マーケットの購買意欲に急速に水を差してきている。今後は、中国やミャンマーなどにおける自然災害も心理的なマイナス要素として更に影響を与える。</p> <p>設計事務所（経営者）</p> <p>・建築設計は、民間の仕事がほとんどなくなり、行政の仕事は年々3%ずつ縮小の傾向である。近年は特に耐震診断、構造についての仕事に大きく偏っており、構造設計は大変好調なものの、意匠設計が困難を極め、先が見えなくなっている。</p> <p>設計事務所（所長）</p> <p>・構造1級建築士、設備1級建築士等の受講、受験に絡み、資格の保持による外注先の設計料の上昇が見込まれることから、元請設計事務所を今まで以上に圧迫する。</p>

		設計事務所（所長）	・仕事量が激減するなか、入札等でも異常なほどの低価格が出て、業者同士でのつぎし合いといっても過言ではない様相を呈している。それと同時に材料費等も高騰し、建築価格が非常に懸念される。	
		住宅販売会社（経営者）	・アメリカのサブプライムローン問題の影響が発端で不況感が漂い始めたところに、原油高、消費の伸び悩み等で景気がどんどん悪くなっている。日本国内は住宅ローン金利の上昇や原油価格の上昇により住宅の販売も伸びない。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規受注したものが、6月にかけて立ち上がるので、その売上が期待できる。半年～1年前の長い話だったのでいつ量産になるかと思っていたが、これが2～3点立ち上がり、売上に乗ってくるため良くなる。	
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・1社1点もので大きく動いたものがあつたが、他の仕事は相変わらずで、全体としては低調である。	
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・内作の強化で外注費を削減しているが、原油高、原材料の値上がり利益を圧迫する状況はすぐには解消されない。	
		化学工業（従業員）	・原料の値上げが続いているため製品の値上げも検討はしているが、実施には至らず、利益率を悪くしている。	
		金属製品製造業（経営者）	・原材料を含めた副資材の値上がりに加え、受注価格の競合も厳しくなり、自社努力の限界を感じる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・売上を維持するための新商品開発や営業努力をするが、ゼネコンの業績悪化やサブプライムローン問題等、周りの環境が悪すぎる。	
		建設業（営業担当）	・建築物価の高騰により収支が合わないということで、客が計画を見合わせている状況が続いているが、建築物価はこれから先も高騰する要素が大きく、この状態が続く。	
		通信業（管理担当）	・飽和状態による販売数の減少は続くと思われるが、その他の要因で減少を予兆させる事象は見当たらない。	
		通信業（広報担当）	・当業界の事業環境はおおむね底値圏にあり、急回復もこれ以上の悪化も考えにくい。	
		不動産業（総務担当）	・オフィステナントからの解約予告もなく、当面は現在の好調さが持続する。	
		広告代理店（従業員）	・横浜開港150周年に向けて企業協賛回りを進めているが、各企業の協賛金が厳しい状況である。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・4～5月の受注実績が従来と変わらず、6月の状況も、既にある程度明らかな分において上向きや下向きの傾向が出ていないため、今後も大きく変わることはない。	
		やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・今年のお中元は、法人関係が経費節約のため期待できない。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・得意先が何件かあるが、法人は横ばいかやや下向きである。個人についても需要の伸びがなく下向き加減で、店頭にいると、来客数と電話件数の減少を実感することが多い。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・6月1日より、ほぼ全銘柄の印刷用紙の仕入価格が約15%値上げされるが、値上がり分を販売価格に転嫁できないため、利益の圧迫は避けられそうにない。
		金属製品製造業（経営者）	・毎月納品している金型の数量を減らすという得意先の意向に加え、原材料の高騰を商品へ価格転嫁できず、更に値引きの要請が来ているので下げざるを得ず、利益が減少するため、他の仕事に目を向けることになりそうである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・燃料高と原材料の値上がり響き、受注を控えている。このあたりの事情が経済的に明るさを見せない限り売上が伸びることは期待できない。	
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・特殊なかばんを扱っているため忙しくやっているが、同業世間の情報に詳しい材料仕入先から、倒産した大手企業やそれに関連する下請業者が大変困っている話を聞く。	
		建設業（経理担当）	・依然として材料費の高騰が止まらず、営業段階で見積書が出しにくい状態が続いている。もし受注できても、着工時点での材料価格が読めないため、赤字覚悟の受注が今後も予想される。	
		輸送業（財務・経理担当）	・燃料、その他の仕入れにおいて値下りの気配が無いが、輸送運賃の値上げにはまだまだ時間が掛かる。	
		金融業（従業員）	・全体的にもうかっている会社が若干少なくなってきた。もうかっている会社と取引することが多いため、景気は上向いているように実感することもあるが、取引先のそのまた取引先を見ていくとそうではないと感じることが少しずつ増えてきている。	

		金融業（審査担当）	・円高、原油高や鋼材価格高騰の影響が企業業績に影響し始めており、来期は減益決算を余儀なくされる企業が増える見込みである。
		金融業（審査担当）	・取引先の不動産販売業者は、前年に比べ販売単価の低下や購買意欲の減退から、総じて売上が減少傾向にある。
		広告代理店（経営者）	・現時点での引き合いや問い合わせの少なさから、3か月後の受注にあまり明るい予測が立てられない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・ガソリンや原材料などの値上げが決定しており、利益が更に圧迫される。また、それらの影響で商品がますます動かなくなることによって、取引先等の景気が悪くなり、当社への依頼も減少するものと予想される。
	悪くなる	繊維工業（従業員）	・中小企業が多く、その多くがOEMに徹しているニット製造業では、既に原材料費、諸物価の高騰が大きな打撃を与えているなか、国等が推進している取引適正化ガイドラインのとおり対応しているは、契約が取れずに破たんすること間違いのないという意見が多数を占めている。
		輸送業（総務担当）	・出荷量が激減していることに加え、燃料費の高騰のため、荷主に運賃値上げと燃料分のサーチャージの要請をしたが、逆にコストダウンのための値下げを要請されている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・今までは契約金額の見直しで止まっていたところ、契約解除物件が出てきたことは、景気の悪化が深刻化してきた表れである。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータ系の専門学校だが、IT系企業の採用意欲が非常に高く、受験した翌日に内定の連絡をもらうことが多々ある。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・前年と比較しても派遣の受注数は落ち込んでいる。これに比例して成約数も落ちてきており、当面はこの状態が続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・原油高騰や年金問題などの世情の不安定さが景気下降につながる懸念はあるものの、意外と冷静に対応し、先々の事業展開を柔軟かつ前向きに考え、併せて採用活動等を行っている企業が多く見受けられる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・これまで何をやっても人を集められなかった企業が、賃金のアップなどはせず、これまでと同様の集め方をしたにもかかわらず、多くの人を集めることができたというケースがちらほら出ている。どこか良いところがあれば働こう、と考えていた層が動きだしているようで、これはやはり景気の不透明感による不安感が一般に広まりつつある証拠だと考えている。低賃金でも人が集まる状況は不景気と言わざるを得ない。	
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・製造メーカーでの、派遣に対する雇用形態の変更で解約が発生し始めている状況に加えて、受注減になりつつある。	
	職業安定所（所長）	・原油価格、原材料費の高騰分について、小規模、零細企業では、納品も含む価格転嫁が進まず、また、小売価格に転嫁できた大、中規模の企業では売上の減少等から採用を手控えており、求人数の減少傾向が続くことが懸念される。高齢者の医療制度等の影響もあって購買力が減退していると考えられることなどから、求人数の増加に結び付く材料に乏しい。	
	職業安定所（職員）	・原油等資源価格の高騰、その他原材料費の高騰が継続していること等により収益が圧迫されており、人手不足感は感じられるものの雇用に慎重になっている求人側の状況がうかがえる。	
	職業安定所（職員）	・在職者の新規求職者が増加している。	
	悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・アルバイト、パートの採用活動が急激に落ち込んでいる。景況感及び求職者不足の影響等により、企業の採用活動は鈍化する。