

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	家電量販店（営業統括）	・インターネットを通じて、商品を選択、購入する客が増加しており、今後もこの傾向は続くと考えられる。	
		商店街（代表者）	・ワールドカップ開催が近づくとつれ、関連商品の販売等で盛り上がり、街の店主の間に楽観的な見通しが出ている。	
		百貨店（売場主任）	・3、4月は、入店客数、売上とも昨年を上回り、活気を感じる。ワールドカップの影響で、良い状況が続く。	
		百貨店（営業担当）	・購入した商品に合わせ、コーディネートする商品の需要が見込まれ、今後、婦人服の売上は多少増加する。	
		スーパー（店長）	・来客数が相当増加しており、この状況が続く。	
		コンビニ（経営者）	・今年は、例年に比べて気温の高い日が続いており、夏に向けた動きが活発になると予想される。	
		家電量販店（店長）	・徐々にではあるが、商品に動きが出てきており、売上につながる。	
		乗用車販売店（経営者）	・5、6月には新型車の発売があり、需要を刺激する。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光施設の新規オープンで、集客に期待できる。	
		旅行代理店（従業員）	・来客数が増加する傾向がみられる。個人で旅行に行きたいという意欲が客に出てきている。	
	変わらない	やや良くなる	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・既存店の売上が好調な状況は、夏までは続く。客単価はさほど上昇していないが、来客数が増加している。
			住宅販売会社（経営者）	・住宅購入者の予算は変わらず、低額物件が売れている。中古マンションの動きも活発化しているため、中堅サラリーマン層の戸建て新築への買い替えがやや増加する。
			商店街（代表者）	・商店街の通行者は多いが、足取りが速く、買物袋を持っていない。今後も懸念している。
			一般小売店[家電]（経営者）	・プラズマハイビジョンなどの付加価値商品に対して、客の引き合いが多く、単価が上がるため、やや良くなっている現状が継続する。
			一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	・夏物の展開が早い分、客が気に入る上質な商品であれば、今後期待ができる。
			一般小売店[パン]（従業員）	・店のリニューアルオープンに多少期待するが、客単価は変わらず、極端に良くなることはない。
			一般小売店[茶]（営業担当）	・新茶の予約が例年通りであり、それほどの落ち込みにはならない。
			百貨店（企画担当）	・イベントや催事の仕掛けを行い、売上を維持するのが精一杯である。何もしなければ、売上が下がる傾向は変わらない。
			百貨店（企画担当）	・割引や、食品、催事が好調であるが、ファッション関連の正規価格品は不振なので、大きくは変わらない。
			百貨店（広報担当）	・個別のヒット商品はあっても、関連商品に広がらないため、迫力に欠ける。パーゲンセールなども、初日には爆発的に売れても長続きしないため、特に7、8月の夏物クリアランスでは、短期決戦が想定される。
百貨店（販売促進担当）	・最近の来客数並びに売上状況からみて、現状がしばらく継続する。購買商品を見ると、高額品が動いてきており、中単価、低単価のものの動きが非常に悪い。			
百貨店（営業担当）	・一般的に気温が高いこともあり、ファッション関連が普通商品を中心に良く売れており、特に、婦人関連は好調である。その反面、BSEや表示偽装問題で、食品が低迷している。売上の回復には、まだ時間がかかりそうで、景気に悪影響を与えていると考える。			
スーパー（店長）	・ゴールデンウィーク、母の日関連商品の売行きは良い。母の日関連では、従来の衣料関係よりも、健康、花、お茶などが売れており、客のニーズをとらえられたら、今後もやや良い状態で推移する。			
スーパー（店長）	・婦人衣料は、現状を多少上回る水準で推移するが、紳士、子供、雑貨、食料品については、現状をやや下回る。			
スーパー（店長）	・季節や気温の変化が早まり、季節商品の動向、見切りの判断が付き難い状況は今後も続く。			
スーパー（総務担当）	・食品に対する消費者の不信感があり、今の状況が続く。			

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
		コンビニ（経営者）	・この数か月、乗客数、客単価ともに、改善する傾向がみられない。
		コンビニ（経営者）	・1人ひとりの買上金額が少ない。乗客数が増加する様子もなく、変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・大きな流行商品がない等、急激に好転する要素がなく、自店舗を含め、対前年比維持が目標となっている。取引先メーカーも過剰在庫を避けるため、商品の供給を抑える傾向にあり、一部百貨店やブランド直営を除き、業界の苦戦は続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・給料日後の乗客数が相変わらず増加しない。
		家電量販店（店長）	・ワールドカップの開催、パソコンの新商品販売に期待しているが、客が財布のひもを緩める雰囲気にはならない。
		乗用車販売店（総務担当）	・単価が低下し、売上が増加しない傾向に変化はない。
		乗用車販売店（販売担当）	・定期点検に金を出す客が減少し、高額車が売れない状況は、今後も変わらない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・この数か月、乗客数、買上点数は若干増加している一方、単価が低下し、売上が変わらない状況が続いており、今後もこの傾向は続く。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・高級ブランド品の動きは好調であるが、ファッションによって掛け替えて楽しむという複数購入にはならない。
		スナック（経営者）	・今年の4月は団体客も少なく、歓送迎会も少ない。歓送迎会があっても、客単価が低い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼については、3か月後の予約が入っており、一般宴会も取り止めを予定したものが、急に決行になるなど、明るい材料はある一方で、直前に予約し、短期間のうちに準備をするものもあり、今後も変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・3か月先の夏に向けた予約は良くなく、現状のまま推移する。
		タクシー運転手	・地元密着型のタクシー会社にとって、規制緩和による減収は避けられない。
		通信会社（企画担当）	・5月は連休があり、多少の不安もあるが、良くなっている状況に変わりはないと予想している。
		観光名所（職員）	・乗客数も伸びず、客単価も低下する状況が変わらない。
		美容室（経理担当）	・業者の回転が予想以上に早い。新規顧客の獲得も難しく、固定客の維持に専ら努力している状態である。
その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・1～4月の累計販売量及び顧客訪問者数からみて、相応の売上が見込まれるが、樂觀はできない。業界そのものは収益をあげているが、全般的な景気はまだ悪いので、足を引っ張られる可能性はある。		
設計事務所（所長）	・この数か月、将来入る仕事がほとんどみえず、現状のまま推移する。		
やや悪くなる		百貨店（営業企画担当）	・重衣料が動かず、単価の下落傾向に更に拍車がかかる。トレンドのピークも短くなっている。
		スーパー（経営者）	・客は、低予算で毎日の食生活を考えている。高い物が売れないわけではないが、価値があれば買うという購買行動は、しばらくの間は控えられる。
		コンビニ（経営者）	・3月に周辺の店舗が閉店し、地区に活気がなくなっており、この状況は今後も続きそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・ファッション性よりも、実用的で安い商品に客の目が向いている。
		一般レストラン（経営者）	・店舗数の増加により客は分散され、つぶし合いの競合状態が続く。
		タクシー運転手	・ゴールデンウィークに消費した分の反動が、2、3か月後に現われる。夜も官庁の利用が相応にあるだけで、駅から家へのタクシーの利用はほとんどない。
		タクシー（団体役員）	・組合本部で把握している仕事の内容、集計表から、景況は悪くなっている。組合の賦課金等も、この2、3か月、滞納が急増している。
		美容室（経営者）	・例年は、暖かくなると消費意欲が高まるが、今年は明るい見通しが無い。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・春夏物の整理期を迎える今後、商材不足、ヒット商品の不在などにより、苦戦が予測される。
		自動車備品販売店（経理担当）	・今まで集金ができていたところも、滞納するようになっており、今後不安が残る。
		通信会社（総務担当）	・1年間の総決算を行った数字をみると、良くなると思われない。

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	- 金属製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経営者） 税理士	- ・新規顧客からの見積件数が増加し、成約も2件出ている。従来からの部品でも、ロットは小さいが、受注件数は増加しつつある。 ・今年に入り、売上実績が前年同月比を上回っており、景気は底を打った感がある。 ・取引先の金属加工業の一部に、受注が若干増えてきたという声がある。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・季節要因で多少明るい面も出ているが、大きくみると受注量が大きく増加することも見込まれず、当面現状のまま推移する。
		繊維工業（経営者）	・中年の婦人服は、柄物が動いている。無地物は輸入品に押されるので弱く、柄物に力を入れるつもりであるが、3か月先の全体の見通しに、大きな変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・コストよりも納期を優先する客が多くなっており、受注単価の底打ち感が出ている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・先の注文が全く入っておらず、悪い現状と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックメーカーは生産量が20～30年ぶりの低水準であり、仕事が少ない。他分野の仕事も難しく、悪い状況のまま推移する。
		建設業（経理担当）	・今後の受注につながるような案件が、なかなか見当たらない。
		輸送業（総務担当）	・当社の取扱品は公共性の高いものであるが、公共事業が動かず、輸送量も少ない。得意先の出荷も増加しておらず、計画や荷動きが出てくる8月までは、苦しい現状のまま推移する。
	通信業（営業企画担当）	・各社による競争が激化しているIPサービスについては、サービスの品質及び低価格化の傾向が依然として続き、景気の上昇は見込めない。	
	不動産業（従業員） その他サービス業[情報サービス]（従業員）	・仕入れ価格、売却価格ともに、今後とも下落が続く。 ・ユーザの年間予算が厳しい配分になっている。	
やや悪くなる	化学工業（従業員）	・出荷量の減少傾向が数か月間続いており、今後もこの傾向に変わりがない。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 求人情報誌製作会社（営業担当） 民間職業紹介機関（経営者） 学校[専門学校]（教務担当）	- ・人材の流動化を積極的に推し進める企業が多く、新しい人材を採用したいという要望は増加している。 ・求人企業の採用の動きは上向いている。 ・コンピュータ業界の採用担当者の話題が、以前と比べて明るくなっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・中小企業の社長から、体力強化のため採用を開始する話が出ている。長期的には良くなるが、2、3か月後はまだ変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・底を脱した感はあるが、この先3か月は広告が増加する公算はなく、期待は持てない。
		職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・企業整理の相談件数がほぼ横ばいである。 ・求人数は増加しているが、求人条件が悪化している。
	やや悪くなる	学校[専修学校]（就職担当）	・採用確定時期を先延ばしする企業が多くなっている。
	悪くなる	新聞社[求人広告]（担当者）	・ここ2、3か月の間に、10社近くの企業が、廃業、部門統合、他企業への業務委託を予定しているので、求人が更になくなる。
		職業安定所（所長）	・1月以降、新規求人の増加幅が縮小する一方、新規求職者は増加する傾向にあり、今後もこの状態で推移する。