

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	百貨店（企画担当）	・ギフト関係のモチベーションは堅調に推移している。2月のバレンタイン、新入学の内祝いのギフトは、今後も伸びる。
		コンビニ（経営者）	・来客数、単価共に緩やかに上昇している。2、3か月のうちに大きな変化はなく、今後も上昇する。
		乗用車販売店（経営者）	・市場全体の規模が成長するとは見込まれないが、台替え需要が底固く、少しは良くなる。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・今のまま何もしなければ悪くなる一方であるが、今年は例年の30倍花粉が飛ぶといわれているので、花粉症対策に力を入れている。
		一般レストラン（経営者）	・自社の販促活動において、良くなる兆しがみられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後3か月の販売量の動きが活発化してきている。
		旅行代理店（従業員）	・2～3月にかけて、特に九州地区への団体旅行が好調で、予約人数では昨年の実績を上回りそうである。間際での予約も見込めるので、今後も数字が伸びそうである。
		旅行代理店（従業員）	・3月から愛知万博も始まり、旅行業界では動きが出る。海外旅行については、津波の影響で東南アジアは当面厳しいが、ハワイ等へ行きたいという客の声は増えている。
		観光名所（職員）	・4月から2か月間イベントを実施する予定で、来客数は若干増える見込みである。
		ゴルフ場（支配人）	・3月中旬以降の予約が急激に入っている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用の携帯ゲーム機が消費者に受け入れられ、予想を超える勢いで売れている。日本のみならず、米国、欧州で更に今後の売上が見込める。
		設計事務所（所長）	・建築主から企画やコンサルタント等の仕事の情報が多少入ってきたので、多少具現化するのではないかと期待している。
		変わらない	変わらない
一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・暖冬のため春物を早めに展開したが、新年に入り寒さが厳しくなっているため、売行きは良くない。2、3月の気温次第であるが、変わらない。		
一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・暖冬のため、立ち上がりの悪かった冬物処分は文字通りの在庫処分で、利益には結び付かない。バレンタインデー、ホワイトデーも以前のような盛り上がりはなく、入園入学需要も少子化のため売上を見込むのは難しい。		
一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・5月まで毎月開催するイベントでは、単価を1割アップしたギフト商品の需要が見込める。昨年のクリスマスをもて、前年比で来客数が2割程度増加しているため、イベント商品、ギフト商品の見込みはある。一般商品については、正規価格品より2割安い単価戦略を続けられない限り厳しい。		
百貨店（売場主任）	・一時的な気温の変化で冬物商品が動くことはあっても、春物は客が本当に欲しい商品しか動かない。良くなることは考えにくい。		
百貨店（総務担当）	・冬物衣料の動きが急に活発化し数字を押し上げているが、このまま推移するとも思えず、先行きが不安である。		
百貨店（広報担当）	・3か月先は春物、初夏物衣料がピークを迎え、新入学や転居などの季節要因が重なり、様々な商材が動く。新しく価値の高い商品を提案できれば売上を確保できるが、気温や気候の不安定さや、厳しさを増す競合環境は続く。欲しい時に欲しい商品がなければ買わない、必要がなければ買わないという消費者の購買行動は続き、売上が大きく伸びることは期待しにくい。前年実績を維持できればよいという状況になる。		
百貨店（営業担当）	・定率減税もなくなり、個人消費の大きな伸びを予想できる展望はない。今後、顧客ニーズの変化に対応した商品構成、提案をしていかなければ、減収さえ考えられる状況である。		
百貨店（営業企画担当）	・客は自分の本当に欲しい商品のみ購入し、ただ安いだけでは買わない傾向が強まる。		

百貨店（販売管理担当）	・現在は冬物が活発に動いているが、春物は入卒関連等の目的買い以外は、気温に左右される部分が多く、読みづらい。また、3月末に同商圏内で58,000平方メートルの競合店舗が出店することもあり、厳しさが予想される。	
スーパー（店長）	・今年は春にかけて花粉の飛散量が観測史上最大になると予測されている。外出を控える人が多く、消費が低迷する懸念もあるが、早い時期から予防と対策商品、健康をテーマにした商品提案が鍵になると思われる。	
スーパー（店長）	・1月のクリアランス時期に寒さが戻り、現状は徐々に婦人服が昨年水準となっているが、今後の春物については、主力の婦人服に大きなトレンドもなく、秋と同じように苦戦が予測される。	
スーパー（運営担当）	・増税、年金問題等、将来の不安定さが相当感じられる。	
コンビニ（経営者）	・客は安いものを求めるのと同時に、商品を選別する目も厳しくなっているため、需要が拡大する見込みがない。	
衣料品専門店（次長）	・新たなヒット商品が見つからないため、今後も現状と同様に推移する。	
乗用車販売店（営業担当）	・商談数のみならず、商談の内容もかなり厳しい。必要に駆られて来店する客が多く、今後も良くならない。	
乗用車販売店（総務担当）	・新車の販売台数について、受注ベースでは前年を上回る状況が続いているが、生産の制約もあり登録が2月以降にずれ込んでいる。新車についても、新しく発売した車については受注が増加しているが、全体的に増えている状況ではなく、今後が見通しにくい。	
乗用車販売店（販売担当）	・ユーザーである運送業界では、運賃を引き上げられる状況にはなく、今後3か月、現状のまま推移する。	
住関連専門店（統括）	・来客数、販売量とも良くなる見通しが立たない。	
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・以前のように12月の繁忙期に客が集中することもなく、売上、来客数とも各月で平均化してきている。目に見えて伸びる様子もないが、下がり続けることもない。	
高級レストラン（支配人）	・外の人の流れやこの2、3か月の来客数はやや減少しているが、売上には大きな変動はないので、今後もこのまま推移する。	
一般レストラン（店長）	・今年は花粉の量が多いと言われており、酒を飲むと花粉症が悪化するらしく、2、3か月先も今と変わらない状況が続く。	
都市型ホテル（スタッフ）	・今後、陽気が良くなるにつれて外出が増え、個人客の利用は伸びると予想しているが、歓送迎会の受注獲得も少なく、法人需要がどこまで回復するか、先行き不安は残る。	
都市型ホテル（スタッフ）	・手持ちの予約件数はさほど良くないが、最近では直前に予約が入る可能性もあるので、全体としては変わらない見込みである。	
旅行代理店（従業員）	・愛知万博などのイベントがあっても、宿泊単価は上がっていないので、これから先も景気はまだ明るくならない。	
タクシー運転手	・タクシー乗務員を集めるのに苦労しているという話を聞くので、今後若干は上向く。	
通信会社（営業担当）	・当地域では、新築戸建て住宅、アパート、マンション等、新築物件が増加しており、明るさはあるものの、加入契約には至らない。	
パチンコ店（経営者）	・店内設備も新札対応の設備に替えたので、金の流通がもっとあるかと思ったが、思ったほど伸びていないので、先々も難しいのではないかと。	
設計事務所（所長）	・昨年10月以降の計画物件が、なかなか具体化せず、先の予定を立てることができない。	
住宅販売会社（経営者）	・売却のスピードアップや量的拡大など、景気が上向く兆しを感じられるものはない。	
住宅販売会社（従業員）	・正月やその後の連休においても、展示場や各イベント等の集客状況が、前年比で約20%減少しており、今後の仕事に結び付かない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・税金や諸経費が上がると言われているので、消費は控えめになる。
百貨店（営業担当）	・売れ筋がなく、気温も不安定である。個人消費にはまだ回復の兆しが見えない。	
コンビニ（経営者）	・来客数が伸びず、同業者の話でも良い話がないので、今後はやや悪くなる。	
衣料品専門店（営業担当）	・年金や増税の不安材料がある限り、一般消費者の財布のひもは固くなる一方で、先行きの見通しは明るくない。	

	家電量販店（営業統括）	・販売量の伸びが単価の低下を支えきれなくなれば、全体的な業績は低下する。製品価格がこのまま下落することが予想されるので、先行きはやや悪くなる。	
	家電量販店（営業部長）	・新生活需要をいかに早くつかむかが鍵である。好調の薄型テレビや生活家電を中心にセット販売を仕掛けるが、デジタル家電の単価が昨年比で10～20%低下している影響で、苦戦しそうである。	
	スナック（経営者）	・税金、社会保険料の見直し等により、消費者の手取りが減ったため、このままでは我々の業界は悪くなる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の減少分をカバーできる高単価の一般宴会を受注する見込みはない。宿泊も、ビジネスホテルの新規出店で更に競争が激化する見込みで、館内のリニューアル計画もない状況では、客単価も上げられない。	
	旅行代理店（支店長）	・海外旅行の受注は年明けから堅調であるが、増税意識が浸透すると、消費マインドが冷えてしまうと懸念している。	
	通信会社（営業担当）	・販売店のスクラップアンドビルドや淘汰が本格的に始まり、中小販売代理店の統合、大手代理店による吸収がますます増加する。	
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・新年度の生徒を募集しているが、昨年より若干少なめで推移している。	
	設計事務所（所長）	・新築物件が激減する中、改修等を含めても良くなるとはいえない。	
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・遅れていた材料が入荷するようになったので、1月は忙しい。今後、トラックの新車が発表される予定となっており、3か月先までは忙しい。
		広告代理店（営業担当）	・取引先の業況に比例して良くなる。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・加工しない低価格製品の受注は増加傾向にあり、特に、液晶関係は期待が持てそうである。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	・得意先が注目商品を見極めているようであり、サンプル作成や量産の段階に入ってきている。
		金融業（審査担当）	・電子部品は一時的に調整局面に入っているが、潜在需要はあり、春以降の回復を見込んでいる企業が散見される。
		金融業（渉外担当）	・企業の新規設備投資が増えない中、資金運用の観点から不動産投資意欲が出てきたのは明るい兆しといえる。
		不動産業（総務担当）	・当ビルの空室率が改善傾向にあり、賃料水準も底入れ感が出ている。賃料の引上げを検討しているビルもあるという情報も入ってきている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・今は仕事自体が少なくなっているため、仕事を待っているだけでは先細りになってしまう。オリジナル性のある自社製品を作らないと先がない。
		化学工業（従業員）	・生産量の変動がなく、現状とほぼ同量の生産予定である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料等が若干値上がりしており、景気が良くなることはない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・取引先や薬品業者が、中国で技術が進歩してきており、仕事なくなるのではないかと話している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在新製品の販促を実施しており、その効果が出ることを期待しているが、業界大手の企業が軒並み売上を落としている現状や、当業界全体の仕事量が減っていることから、売上は現状維持が精一杯である。
		建設業（営業担当）	・企業の設備投資額は増加しているが、依然として業者間の価格競争が激しい状態は続く。
		建設業（経理担当）	・対象企業を絞って実施する提案営業では成約率は高いものの、大きな見積り依頼は減少している。公共工事については、2けたの予算減では受注が見込めず、景気の上向く気配はない。
		通信業（営業企画担当）	・粗利ぎりぎりの水準での受注となっており、客からの値下げ要求は更に強まる。
		不動産業（経営者）	・明るい兆しが無い。賃貸の古いアパートでは、1年から1年半以上空室となっている物件もあり、どうしたらよいか悩んでいる。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・昨年と比較して、春夏物の受注が少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・全国からの引き合い件数が減少傾向にあるため、やや悪くなる。
		広告代理店（従業員）	・新しい仕事が入ってこない。

		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・鉄、化成品原材料の高騰や、デジタル家電等の下火傾向の影響からか、取引先工場の稼働率が低下しており、この状態が続くそうである。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・年度末までの繁忙が一段落した後は、例年仕事量が減少する。資金繰りが非常に厳しく、環境対応の車両購入ができな分、減車策で対応せざるを得ない。運転手の雇用条件が厳しくなり、不安で離職者が生じることも予想される。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・2、3か月先の仕事を探す人が現れている他、仕事の条件を選ぶ求職者が出てきている。
		人材派遣会社（営業担当）	・派遣会社の業績は上昇すると思うが、平均賃金は増えないので、家計レベルの景気回復には直結しない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・地元の大型SCの各テナントを回ってみると、大方の意見で春先から攻勢をかけたいとのことである。業務拡張や業態転換を模索している様子うかがえる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数（速報）は、一般社員が20か月連続、パート社員も13か月連続で前年同月を既に大幅に上回っている。1月は一般社員で銀行コールセンター業務員、ケーブルテレビ加入営業員、パート社員ではビル施設常駐警備員、調査票回収員の大量求人が目立っている。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界の人事の方々の求人に対する勢いを非常に感じる。	
変わらない		人材派遣会社（支店長）	・1～3月にかけての受注が増加しているが、これは例年と大きく変わらない状況である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・今後、年度末に向けて一時的な増加は予想されるが、あくまで欠員補充が多く、拡大志向の求人は、まだ多くはない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用の動きが、金融を筆頭に活発に行われており、今後も好調が続く。
		職業安定所（職員）	・中小企業からの現下の雇用増に向けた需要は依然として高いものの、中長期的展望が開けないため、雇用調整の容易な派遣、請負求人にニーズが流れる傾向が表れている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は0.8倍台を維持しているが、パートタイム求人や非正社員求人が増加しているためであり、就職数は伸びていない。求職者の希望とのミスマッチは続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人数は今がピークである。求人要件が高度化し、求職者の能力とのギャップが広がっている。企業には人員に余裕を持つ考えはなく、大幅に雇用景気が良くなる兆しはない。むしろ、慎重さが増し、失速する可能性がある。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・現状では、来年度採用見込企業件数が前年度とほとんど変わっていない。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（企画担当）	・例年、年明けはアルバイト、パート系の求人広告件数が急増するが、今年は年末まで好調に推移した求人広告件数の伸びが、年明けから急激に鈍化している。
		職業安定所（職員）	・12月の当所の有効求人倍率は1.60倍で、8か月連続で上昇しており、前年同月比でも0.31ポイント上回っている。しかし、求職者の減少とともに、求人数も減少しており、特に製造業の減少が著しい。円高や原油高による輸出コストの増などで生産活動にブレーキがかかる。
	悪くなる	-	-