

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）	・ここ数か月、若干ではあるが、クレジットカード売上、来街者数が上昇傾向となっている。街へのマスコミの取材が増えてきているため、5月の連休とあいまって、期待できる。
		百貨店（販売管理担当）	・前年は、春物ピークの中旬に雨にたたられ、思うように数字が伸びなかったように、天候や気温に左右される部分が多いが、競合店や経済環境など外的要因が悪化しなければ、堅調に推移する。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビ、DVDレコーダーの動きが良い。今後も確実に良くなっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・若干ではあるが、今年に入ってから少しずつ売上が伸びており、店頭への来客数も増えつつある。決算期も迎え、今月同様かそれ以上の伸びも見込まれるのでやや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表になるので、市場がある程度活性化すると見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の動きで、入店時間が若干早まってきており、動きが出てきたとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の宴席予約状況は、異動、謝恩会等の宴席需要を中心に若干ではあるが上向いてきている。
		旅行代理店（従業員）	・国内では、3月25日から始まる愛知万博に向けて客の反応もだいぶ良くなり、問い合わせや団体の見積等がくるようになってきている。海外に関しては、暮れの津波等の影響もあり一部の地域は苦しい。今はグアム、ハワイに人気集中している。
		旅行代理店（支店長）	・海外旅行は、客である旅行会社からの電話受注が、確実に伸びてきている。
		通信会社（営業担当）	・地域内での新築戸建て、賃貸、分譲マンションの開発状況は目立って活発であり、加入契約の増加には結びついてはいないが導入引き合いは増えてきているので、先行きに期待が持てる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・2月の最終の週末は、来客数、販売量とも動きが良かったので、少しずつ良くなる。3、4月はゴルフシーズンに入り、練習場の売上も上がるが、この週末の状況を勘案すると、例年以上に良くなる感触を得ている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭用においては、春先は市場が活性化する時期で、卒業、入学等のイベントが購入意欲をかき立てる。そのようななか、携帯型の新ハードが売り出され、市場に受け入れられており、更に拍車がかかっている。業務用においては、春休み等の時期を迎え、市場は活性化する。客観的には、少し右肩上がりにとらえているが、主観的には大規模店舗（店舗面積500坪以上）は年末年始を底として急上昇するよう感じられる。
		その他サービス[語学 学校](総務担当)	・2月に問い合わせが多かったことから、3月、4月も平年を上回ると見込まれる。そういったことから景気はやや上向きと思われる。
		設計事務所(所長)	・2月は動きがほとんどないが、1月の動きが具体化されてくる。
住宅販売会社(従業員)	・今回の税制改正や金利動向には景気の良くなる要素が見当たらないが、団塊ジュニアの住宅購入には底堅いものがあると思われるため、2月よりは景気がやや良くなると思込んでいる。		
変わらない		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・これから暖かくなれば、値ごろ商品で感度が良い物でないとなかなか売行きは良くならない。単品で明るい商品、ジャケット、ブラウスなどには期待が持てる。景気は特に変わらないと思う。
		一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・シーズンイベント商品の動きは、今後も好調に推移するが、身の回り品の動きについてはたいへん厳しい状況にある。イベント需要商品については、演出の仕方によっては高額のものも動くのではないかとと思われる。
		百貨店(売場主任)	・今後も、モチベーション対応商品は堅調に動くが、それ以外の消費行動は鈍いと考えられ、変わらない。
		百貨店(広報担当)	・売場の一部リニューアルで、売上増を期待しているが、リニューアル効果が長続きしないため、商況的には厳しい状況が続く。

百貨店（営業担当）	・このところの異常気象の影響もあり、アパレル関連は売れる時期にずれが感じられる。顧客ニーズに即した、レスポンスの良い商品を提供することで、商品ごとの売れ筋は変化すると考えられるが、全体として急激に悪くなることはない。今後もこの傾向は続くと思われる。
百貨店（販売促進担当）	・春物の実需期で、新入学などでの購買動機も増える時期であり、加えて今までにない顧客動員策を計画しているため、期待が持てる。
百貨店（営業企画担当）	・婦人服を中心に春物の動きがまだ芳しくない。3月より春物を全面展開していくが、このままの状況であれば前年売上確保は厳しいと思われる。
百貨店（営業企画担当）	・バレンタイン商戦では、チョコレート売上が前年並みのなか、チョコレート料理教室の反響が大きかったように、消費の傾向がモノからコトへと変化しており、モノ中心の小売業態は、当面苦戦が続くことが予想される。
スーパー（店長）	・好調な精肉は、今後の気温の上昇に伴いスライスものから焼肉材へとシフトしていくが、割安なアメリカ牛の輸入のめどがまだ立っていないため、厳しくなると思われる。また、最大と言われる花粉の飛散により、外出を控えることによる消費の低迷が懸念される。
スーパー（店長）	・昨年2月より、商圈内に駅ビルや大型商業施設が4店舗も開店し、客数が大幅にダウンした。今年も、かなり近い商圈内に食品スーパーが開店する予定があり、厳しい状況が続く。
スーパー（店長）	・客数が割れているなかで、各社とも、チラシによる価格政策を継続しているため、顧客の店舗の使い分けが多くなってきている。競合新店の大半がこの春で1年を経過するが、現況では、価格による差異化がまだ続くことが予想される。
スーパー（総務担当）	・3月末ごろに大型店の出店を控えており、先行きは厳しくなる。
コンビニ（経営者）	・同業他社の出店が相次いでいるが、当分は現在の状態が続く。
コンビニ（店長）	・若い者は毎日広告を見て、当店より安ければ他店に行ってしまう。この状態では良くなるとは思えない。
乗用車販売店（総務担当）	・販売量については、新車の発売効果もあり前年比増で推移している。現在はやや上向きの状況にあると判断しているが、3か月先となると、この需要がいつまで続くのかという不安もある。
乗用車販売店（販売担当）	・客は安い商品に目を向けている。トラック業界では、値引きを求められる荷主が、その運送賃を削減しようとするため、この状況が続く限り、トラック業界の景気は良くならない。
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・2月は年間のボトム期であるが、前年を更に下回る最悪の結果となっている。3月は大型販促イベントを実施し、回復を図るが、事前告知の反応は今一つである。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・好調時が長く続かず、先の見通しがつきにくい。現状からは好転するとは思えない。
高級レストラン（支配人）	・来客数、売上ともに同じような状況が継続している。周囲の出店状況も落ち着いている。
スナック（経営者）	・当店ではサラリーマン客が多いので、定期昇給が見込めないということで、このままの状態が続くのではないかと考えている。
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊稼働はまあまあ取れているが、単価は伸び悩んでいる。先行きは不透明である。
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注減少は続き、それをカバーする一般法人の宴会では、婚礼並みの単価は見込めない。現状がこのまま続くと考えられる。また宿泊も、インターネット経由など、500円でも安い料金へ利用が流れており、単価の下落は止まらない。
旅行代理店（従業員）	・団体旅行の顕著な伸びがいまだにみえない。一度なくなってしまった法人の職場旅行が、日帰り、一泊ともまだまだ復活していない状態である。このような傾向が続く限り、景気は決して良くならない。逆に低迷が続く可能性がある。
タクシー運転手	・タクシー業界では、依然として増車が続き、少ないパイを皆で分けるような状況である。
通信会社（企画担当）	・大型ハイビジョンテレビの売上が飛躍的に増加するとは思えない。

		通信会社（営業担当）	・デジタル放送への変更が堅調だが、インターネットが飽和状態である。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅購入に安心感を強く持てるような背景、環境がないと向上かれないと思われる。物件的な差別化には限度があり、あまり個性的に造ってもその雰囲気を理解できる人は少ないし、また必ず両親が出てくるので、年輩者の抵抗感のあるものだと売れない。やはり多量に売るには購入者心理も良くなる必要がある。
やや悪くなる		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・2月は見積競争、入札が多い月だが、その結果、今までにない安い価格が出ており、顧客維持が非常に厳しくなっている。
		スーパー（店長）	・近隣にカテゴリーキラーの激安酒店や100円均一ショップ等が出店しており、今後昨年水準を割り込む。
		コンビニ（経営者）	・特に理由もないのに、客足が急激に減っている。
		衣料品専門店（経営者）	・天候に大きく左右されるし、大きな春のヒットアイテムもみえない。春物商戦は季節的に短く、メーカーも初夏物に近い商品ばかりで実際の数字作りが不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・婦人服は、昨年比で相応の水準に達しているが、実用品、日用品等では、ヒット商品、目新しい商品がなく、売上に結び付かない。
		家電量販店（営業統括）	・3、4月の新生活関連需要が一段落すると、市況が冷え込みそうな気配である。需要を喚起するイベントとしては、大型連休と愛知万博程度しかなく、家電製品の販売を後押しするようなイベントが見当たらない。大型の新製品にも、しばらくは期待できない。
		家電量販店（営業部長）	・前年は、4月の税込み表示義務化により3月の売りが4月に回る傾向があった。今年は3月にいかに伸ばすかがカギである。デジタル家電の単価下落傾向は今後も続くともみられ、台数は伸びても売上高は厳しい状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・4月から5月にかけては例年団体旅行の動きが悪いが、今年も今のところ受注団体はなく、大きな動きがみえない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数が減少している。4月以降もあまり上がる見込みはない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・3月から新しい年度が始まり、継続しないという生徒が昨年よりやや増えている。
		設計事務所（所長）	・今後様々な面で予算がつかないという方向の話が多い。仕事の内容も、ハードな要求をされるが、単価は上がらない。
悪くなる		衣料品専門店（営業担当）	・本当に欲しい物だけを探し、買い求めるという客の動きがみられる。今春近郊に大型スーパーが開店するため、客の流れも変わる。
		美容室（経営者）	・客の来店サイクルが段々長くなっている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・カジュアルメーカーの他に公的機関から1社、10万円程度の単価で代表者印の印鑑4本の受注があり、印鑑を作る動きが出てきている。個人の需要で客単価が5万円を超える客も2件ある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注の引き合いが活発になり、成約率も若干上昇しているので、先行きはやや良くなるという見込みである。
		輸送業（総務担当）	・3～5月に大型移転があり、一時的な仕事量の増加が見込まれる。
		金融業（審査担当）	・自動車関連の下請は、受注増によりフル操業が続いている。
		金融業（渉外担当）	・これだけ金融機関が融資をするようになれば、当然投資に資金が向かうはずである。景気上昇に転ずるに違いない。
変わらない		食料品製造業（関連会社担当）	・消費全般に勢いが感じられない。今後、大きな要因がない限り、変化はない。
		繊維工業（従業員）	・現時点では消費者の消費意欲の急な回復は期待できない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・現在発注量は多くなってきたが、いつ海外生産に切り替わるか、予測できない。
		金属製品製造業（経営者）	・このところ落ち着いていた加工費値下げの要求が出てきている。材料費の値上がりも依然続いている。これらを打ち消すほどの量のパワーもなくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・例年4、5月というのは仕事の的には落ちるが、その時期に入ってくる品物を今受注してあるので、そんなに落ち込まないのではないかと考えている。

		輸送用機械器具製造業（経営者）	・例年の年度末は、暇でもなく忙しくもなく落ち着いた状態であり、暖かくなってくると、しり上がりに景気が良くなっていくのだが、1月2月と忙しく、3月頭からも忙しくなり、このまま進むと思われる。
		建設業（営業担当）	・景気の動向は良い方向にあるとマスコミ等では報道されているが、物件当たりの利益は薄利であり、すぐには景気が回復するとは思えない。
		通信業（営業企画担当）	・他と差別化されていて、客が本当に求めている商品、サービスの提供が急務であるが、なかなか開発に苦慮している。
		不動産業（総務担当）	・一部テナントの中にグループ会社の統廃合による移転退出の動きがあるが、逆に良い情報としては統廃合による移転入居の情報も入ってきており、やや先行きに不透明感が出ている。
		広告代理店（従業員）	・受注や売上に良くなる要素がみえない。
やや悪くなる		電気機械器具製造業（経営者）	・建築関連業界は仕事量が減っている上、価格競争が激しく、危機感が募るばかりである。官民ともに箱物が少なくなり、空調業界は今後一層厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・記録メディアの移行が早く、中小同業者に転業志向もみられてきている。当社でもメディアの変更に伴う生産設備の転換を早めている。
		建設業（経理担当）	・景気が良いという地元企業がない。当然、設備投資の話もない。しばらくは、この静かな景気が続きそうである。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場などの稼働率は低下傾向が続きそうである。
悪くなる		輸送業（総務担当）	・年度末を迎え、本来は繁忙期なのだが、例年と違って仕事量が非常に少ないため、計画売上が確保できず、資金繰りが非常に厳しくなっている。今後、環境対応車両の入れ替えなどの資金調達と返済計画が立たなくなりそうである。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・長期就業者の中で、時給アップ改定を希望する派遣社員があり、仕事を複数の中から選択できる状況が出てきている。
		職業安定所（所長）	・管内の主要企業に対しヒアリングを行ったところ、鉄鋼業で受注が大幅に伸びている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界のみならず他業種の求人状況も良い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現状維持が数か月続いており、他にこれといって受注増減につながりそうな変化、状況は起きていないので変わらない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・事業拡大による人材募集の動きはあるが、求人募集の多くは欠員補充のケースである。補充しなければ業務が回らないという点では、業績悪化という部分がなくなってきたと思われるが、将来に向けた積極的な採用活動に動き出す件数はまだまだ伸びていないので、変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・例年は3、4月にパート採用枠が増えるのだが、いまだ考慮中とのケースが多い。求人は行うようだが、正社員、契約社員、パートのバランスが微妙である。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・直接雇用から派遣、請負などに変化してはいるものの、依然として企業の求人ニーズは強く続いている。今後に向けて、減少していくような話はない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は、全体ではここ数か月1.5倍台で推移しているが、職種別にみると事務職では0.4倍台で続いており、この差は今後も変わらないだろうと思われる。
		職業安定所（職員）	・好調を持続する自動車関連製造業をしりめに、デジタル製品、半導体関連製造業において製造活動の停滞感（様子見）が濃く現れている。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は0.8倍台が続いているが、昨年12月は小売業の新規出店によるパート求人が提出され、パート求人が全求人数の55%を占めたように、非正社員求人が増加しており、求人と求職のミスマッチは、依然として続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年度求人実績があった企業以外では、採用再開企業は現在のところ皆無である。
やや悪くなる		人材派遣会社（営業担当）	・受注数の増加から派遣会社の売上や利益は増加するかもしれないが、実質的な家計所得は減少方向に進む。
		学校〔短期大学〕（総務担当）	・収益が上がっている企業が多いように思われるが、リストラ等によるものであり、今後定期的に採用したいと考えていても当面は派遣や契約社員、中途採用で対応する企業が多い。
悪くなる		-	-