

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	その他サービス〔語学 学校〕（総務担当）	・3月の終盤に問い合わせ、訪問などが増加してきたので、来月以降につながる。
	やや良くなる	一般小売店〔CD〕 （営業担当）	・現状は厳しい状況だが、高額品の予約も増加しており、今後は良い方向に向かう。
		百貨店（企画担当）	・気温の上昇に伴い、衣料品関連の動きが良くなり、来客数も増加しているため、これからは良くなる。
		スーパー（店長）	・紳士服売場の改装に伴い、売上の増加が見込まれる。気温が安定し、主力の婦人服のカジュアル衣料が売れ始めれば、今より上向く。
		家電量販店（店員）	・今後、電化製品の買い換え需要に期待している。
		乗用車販売店（販売担当）	・今まではワンボックスカーの売上が伸びていたが、最近ではコンパクトな車両が多くユーザーに求められており、単価は低いが、販売数は増加する。台替需要もさらに伸びる。
		その他専門店〔キャラ クターグッズ〕（従業員）	・暖かくなり、春物衣料が順調に推移している。今年は連休の並びが良く、余暇需要にも期待できることから、売上が堅調に推移する。
		その他専門店〔燃料〕 （統括）	・来月以降も原油価格が上昇する傾向にあり、メーカー値上げ分を転嫁でき、計画口銭が確保できれば、やや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・客の動きが、昼、夜ともに若干良くなっているため、上向く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月の連休にかけて、予約状況がかなり良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の受注が相当伸びている。
		タクシー運転手	・タクシーチケットの利用客が増加している。県外へ深夜帰宅する客を搬送した帰りに、多くの実車タクシーを見かけることから、今後に期待できる。
		タクシー運転手	・車両は増えているものの、乗務員が集まらない現状もあり、今後は多少上向いていく。
		通信会社（経営者）	・給料が上がるという実感が出てきたのか、ケーブルテレビの申込の質問が増加している。
	通信会社（営業担当）	・競争は激しくなっているが、新築戸建てやマンションなどの対象物件の開発はますますおう盛であり、加入営業の結果に期待できる。	
	通信会社（企画担当）	・テレビ放送のデジタル化が加速し、ユーザーが増加し、視聴料単価が上昇することが予想される。	
	ゴルフ場（支配人）	・ある程度の予約数を確保できている。	
	その他レジャー施設 （経営企画担当）	・業界としての活性化策を実行中であるため、2～3か月である程度の効果が出てくる。	
	住宅販売会社（従業員）	・低金利の継続により、団塊ジュニアの住宅購入の需要は底堅い。土地の仕入れが進み、供給数が増大することから、販売量の増大も見込めるため、やや良くなる。	
	変わらない	一般小売店〔食料雑 貨〕（経営者）	・消費者の収入が増加することは考えられないが、団塊ジュニア層、団塊世代層を取り入れられれば、良くなる可能性はある。
一般小売店〔雑貨〕 （経営者）		・新商品の取扱を始めているが、なかなか芽が出ず苦労している。	
一般小売店〔鞆・袋 物〕（従業員）		・イベント商品の単価は、今後も1～2割上昇するが、身の回り品は打ち出し方がポイントとなる。良質な商品や普段定価で販売している商品を値下げしたり、レジャー商品、カジュアル商品を中心に販売すれば、何とか現状を維持できる。	
百貨店（売場主任）		・良くなる傾向はみえるが、前年を上回るには至っていないことから、3か月後景気が良くなるとまでは言えない。	
百貨店（広報担当）		・都心の本店が好調で、郊外の支店が苦戦する傾向は、今後もしばらく続く。一部の高所得者層に活発な購買行動がみられるが、商品を選別する目は厳しく、欲しい商品が欲しい時になければ買わない。 ・5月の連休が長いので、小売業にとってはマイナス要素となる。全体としては変わらない。	
百貨店（営業担当）		・5、6月の夏物実需期に雨が多いとの予報もあり、今後大きな売上の拡大は見込めない。個人消費は夏のボーナスが伸び、拡大する可能性はあるが、依然不透明である。	

	百貨店（営業担当）	・消費マインドの冷え込みが依然解消されていないことに加え、平均気温が低いこともあり、婦人服を中心にファッション関連が低迷している。食品については、個食少量傾向が続いており、客単価の低下につながっている。しばらくはこの傾向が続く。
	百貨店（販売促進担当）	・春夏の衣料品の実需期となり、購買動機はあるが、販売促進策が追いつかない部分があることや、減税の一部廃止など家計にかかわる変化もあり、流動的である。
	百貨店（販売管理担当）	・ファッションに大きなトレンドがなく、購買意欲を駆り立てる商品が少ない。食品については、競合店の影響を受けやすく、昨秋から近隣に新規出店が相次いだため、生鮮を中心に苦戦する。
	スーパー（店長）	・客単価が前年水準に達することは難しく、新しい購買意欲を喚起する打ち出しを行う必要がある。
	スーパー（店長）	・今後、近隣に競合店が出店するという情報が入っており、競争が厳しくなる。
	スーパー（統括）	・2、3月の客の動向から、消費者には生活防衛型の意識がすでに定着しており、今後も大きな動きはみられない。
	コンビニ（経営者）	・この数か月、若干良くなる時期があっても、元に戻ってしまう状況が続いている。
	衣料品専門店（営業担当）	・年金問題、消費税の問題など、高齢者の客が先行きを心配している。
	家電量販店（店員）	・薄型テレビや地上波デジタルチューナー内蔵のテレビ等は売れるが、他の商品が落ち込む。
	乗用車販売店（経営者）	・以前に発表された新車種は相応の成績で推移しているが、新しく伸びる要因がない。
	乗用車販売店（渉外担当）	・当社の安定収益部門であるはずの修理や整備といったサービス部門で、3月の売上が78.7%、前年同月比の伸び率もマイナス1.6%の見込みとなり、低水準が定着している。
	高級レストラン（支配人）	・近隣ビルのテナントの入居も落ち着き、各企業の社員は安い食事を提供する店に流れている。近隣各ビルの地下や1階で弁当の販売も行っており、客の奪い合いは続く。
	一般レストラン（経営者）	・特に良くなる材料が見当たらない。土日が多少忙しい程度で、来客数も変わらない。
	一般レストラン（経営者）	・客をみていると、景気が良くなる様子は見受けられず、3か月後も変わらない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・3月の客の動きは好調であるが、来月以降の宴会予約受注が伸びていない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の稼働は相応であるが、単価が伸び悩んでおり、収入は上向かない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・新規の競合相手が3月初旬に開業するなど、新規参入は依然として続く。企業の接待需要が復活したかのようにみえるが、3月だけの状態とも考えられる。
	旅行代理店（従業員）	・愛知万博以外の好材料がない。客から、景気が良い話も悪い話も出ていない。
	旅行代理店（従業員）	・3か月の先行受注数が、横ばいで推移している。
	旅行代理店（従業員）	・愛知万博が、今後数か月は需要をけん引するが、一時的なものである。これを機に旅行需要の増加につながればよいが、あまり期待できない。
	通信会社（営業担当）	・デジタル放送への変更が堅調である一方、インターネット需要は弱い。
	通信会社（営業担当）	・今後、料金プラン等のサービス競争が一層激化する。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・家庭での携帯型ゲーム機の普及が一層進み、それに伴いソフトも売れるものと、売れないものの二極化は進むが、全体的には好調を持続する。
	住宅販売会社（経営者）	・上場している同業他社は、当地区での成績が悪くても他地区で黒字が出れば良く、値引き販売で攻勢をかけており、当地区の相場をかなり崩している。建物工事費も当社の半値近くなので、その分土地を高く購入できている。この状況は、今後も続きそうである。
	住宅販売会社（従業員）	・現状では、住宅が4000万円を越えると、住宅ローンや返済などが厳しいようで、今後もこの状況に変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	・5月の連休のユーザーの動きによると思うが、今のところあまり大きな変化は感じられない。
やや悪くなる	百貨店（営業企画担当）	・来客数の減少傾向が続いており、特に、天候が悪い時は顕著である。郊外に大型ショッピングセンターが開店する予定もあり、厳しい状況が続く。

		スーパー（総務担当）	・3月末に商圏内に超大型店が開店することに伴い、周囲の大型店が特売やイベント合戦を行っている。中小のスーパーには、大きな影響がある。
		衣料品専門店（経営者）	・春物のヒット商品がないまま、夏物へ移行するが、客の動きがジャストシーズン型になり、天候に大きく左右されること、春物の影響が足を引っ張ることから、やや悪くなる。
		家電量販店（店長）	・デジタル家電は、販売台数は増加するが、単価の低下がより顕著に現れると予想される。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の受注件数が減っている。3月後半から問い合わせの電話や旅行の見積件数も減少している。
	悪くなる	家電量販店（営業部長）	・けん引役のデジタル家電で、単価の低下が大きい。プラズマは売上、台数ともに前年を下回るなど、販売台数の伸びにも勢いがなく、それを補完できる商品も見当たらない。
		設計事務所（営業担当）	・仕事のパイが縮小しているにもかかわらず、競争会社は以前と同じ数である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・新規顧客の獲得がうまく進展しつつある。
		金融業（渉外担当）	・企業は融資を受けやすくなっており、手元資金が余剰になっていることから、不動産や株式等の投資に向かう可能性が高く、景気は上向く。
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先から、在庫が足りなくなり生産注文が増加していると聞いている。
		不動産業（総務担当）	・当社所有ビルにおいては、新規テナントの入居希望もおう盛で、今後2、3か月先までは空室率の改善が見込まれる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・取引先工場の稼働率の低下傾向は続く見込みであるが、4月から改正法律も施行され、環境配慮に対する関心も一層高まることから、新規の案件受注に期待できる。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・大きなロットや長続きする仕事が少なく、単発のものばかりが目立つ。本当に良くなるとは思えない。
		化学工業（従業員）	・3か月後の生産予定が現状と変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・例年の年度末よりも残業、休日出勤が少なく、駆け込み受注がほとんどないことから、この先にも期待できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先の都合で中止になった仕事があったが、新規受注も順調にきているので、全体としては変わらずに推移する。
電気機械器具製造業（経営者）		・建築関係の市場に明るさがみられない。空調機器各社とも、国内市場は右肩下がり予想しており、マイナス分を新製品で補うのがやっとの状態が続く。	
輸送用機械器具製造業（経営者）		・昨年の12月からずっと忙しい状況が続いている。手がけている部品の種類が多いので、リコール部品と月産物が同時に進む状況が、今後も続く。	
建設業（経理担当）		・新年度を迎えるにあたり、例年予算取りのための見積依頼があるが、今年はそれも少ない。今後も仕事量の少ない状態が続く。	
輸送業（財務・経理担当）		・軽油の値上げは必至で、利益率の低下を余儀なくされる。	
通信業（営業企画担当）		・客先では、経費削減をさらに推進している。特別に価値を感じる商品への出費はある程度まで惜しまないが、出費しない対象が広がっており、依然として財布のひもは固い。	
金融業（審査担当）		・鋼材の価格が再上昇しており、今後の受注価格への影響を懸念している取引先が散見される。	
税理士		・建築関係など、3月までの受注は多くなっていたが、4月以降は未だ予測できていないようで、このまま横ばいで推移する。	
やや悪くなる		プラスチック製品製造業（経営者）	・新製品の開発が頓挫するケースが多く、懸念していた海外生産への移行が表面化してきている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原材料の値上がりが続いており、先行きは悪くなる方向に進む。
	金属製品製造業（経営者）	・得意先に大きな生産の予定がない。	
	輸送業（経営者）	・運賃の下落、高速道路料金の値上げ、環境税の導入などの話があり、この先、良くなる見込みはない。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・年度末の出荷量が少なく、新年度は非常に厳しい出荷予想である。売上は当然減少するが、燃料等は値上がり傾向にある。現状でも採算はとれていないが、今後は一層厳しくなる。	
雇用	良くなる		

関連	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (経営者)	・3月の売上は前年比120%以上となっている。この数か月、順調に売上の伸びを感じており、今年は、このまま良い方向に進む可能性がある。
		求人情報誌製作会社 (編集担当)	・求人企業、求人数は横ばいだが、大型、中堅商業施設のほかに、一般小売店の販売スタッフ募集など、若手を対象とした求人の裾野が広がっている。
		新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	・広告費がかさむようになっており、一部業種では人の奪い合いが続いている。現状では、依然として低賃金での争いであるが、新規稼働の製造工場や新規オープンのお店では、近隣同業種の賃金相場よりやや高めめの賃金で募集する企業も出始めている。
		職業安定所 (職員)	・2月の新規求職者数が前年比で8.1%減少している。在職者が、パートを除く新規求職者に占める割合は、昨年の2月が14.3%であったのに対し、今年は21.0%と上昇している。これは、現在所属している会社よりも好条件の職場への転職希望者が増加したためであり、今後はやや良くなる。
		学校 [ 専門学校 ] (教務担当)	・リストラ等で従業員の数を抑えていたが、ここにきて多くの企業が優秀な人材を多めに確保したいと話している。
変わらない		人材派遣会社 (社員)	・消費者の購買意欲が低下し、来客数が減少している現状では、優秀な販売員のみが生き残れる状況にあり、人材の確保が難しい。教育しても稼働できる優秀な人材が少ない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・中途の求人数は増えているが、新卒採用に関しては決算後の景気判断に左右されるので、現状は様子見である。ただし、人事部の採用意欲は高まりつつあるので、秋への動きに期待している。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・今後採用数を増やす計画を持っている企業は多くない。
		求人情報誌製作会社 (営業担当)	・季節的な要因で求人募集は増加しているが、恒常的な求人募集の動きは、それほど活発ではない。ここ2~3か月でその状況が改善されるとは考えにくい。
		職業安定所 (職員)	・求人倍率はこの数か月、1.5倍で推移しているが、職種別にみると、事務的職業は0.4倍台、専門技術、販売、製造は1倍台以上と、職種によるばらつきがみられることから、今後も求人と求職のミスマッチが続く。
		職業安定所 (職員)	・自動車関連は、依然高い人材需要を維持しているが、デジタル関連は好転の兆候を見い出せず、求人ニーズも低迷している。
		学校 [ 専修学校 ] (就職担当)	・昨年求人実績がない企業で今年度採用活動を開始する企業が、現在のところほとんどない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-