

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	百貨店（店次長）	・来客数、買上単価は増加しており、今後ますます伸びていく。
		スーパー（統括）	・人材採用への応募が減少しており、また、売場の現況では来客数が増加し売上も着実に上昇している。会社の業績そのものも前年に比べるとかなり好転していることから、景気は着実に回復している。
家計 動向 関連	やや良くなる	商店街（代表者）	・イベントの仕込みが徐々に功を奏してきている。客と店共にイベントへのレスポンスが良いことから、数字は良い方向に行く。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・従来は需要期で良く、その後は悪化する傾向であったが、このところは平均して良い。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・会社注文数は横ばいだが、個人注文数が大きく増加している。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・売上の伸びは低調であるが、来客数は増えてきており、景気回復の兆しを感じられる。
		百貨店（売場主任）	・高品質で価値が認められるものであれば、多少高額であっても、購入意欲がみられる。特に、海外高級ブランドの売上に回復基調がみられるほか、紳士服が冬から引き続き、好調に推移している。
		百貨店（売場主任）	・全体的な売上は依然厳しいが、そのなかで一部高額品等に動きがみえる。全体的な客の懐具合は向上しており、今後景気が向上していく。
		百貨店（広報担当）	・リード顧客を中心として初夏物の動きに兆しが見られる。婦人雑貨のハンドバッグでは雑材を使った商品が動き始めている。婦人では春からの流れで白、ベージュを中心に透け感のある素材をベースにフリル、レースでふんわり感をもって装飾した軽い感じの商品の動きが良い。また、2004年以降のビザ緩和を受け訪日外国人が増えており、2006年に入っても4割増で推移している。
		百貨店（営業担当）	・取引先メーカーの商品背景をみると活発な動きになっており、客の望む商品が欠品なく店頭に並び状況が確実に増えている。
		百貨店（販売促進担当）	・当店だけではなく周辺の大型商業施設も、ここ数か月は前年を上回る売上で実績を残しており、地域競争力のあるエリアとなりつつある。また、客単価についても平均値は微増し、高額品を購入する客も年々増加傾向にある。
		百貨店（営業企画担当）	・気温が上がりきらずに4月の状況は低迷しているが、この時期必要に迫られて購入するプライダゲスト用のドレスや修学旅行用のバッグなどの単価は例年になく高く、個人消費にまで景気浮揚が感じられる。
		スーパー（統括）	・来客数及び売上の伸びが見込める。
		スーパー（店長）	・5月から、深夜1時半までに営業時間を変更する。駅前立地ということもあり、通勤客の入込を期待している。
		スーパー（店長）	・売上額が前年比をクリアする感じである。
		コンビニ（経営者）	・近隣にマンション等、様々な建物が増えてきており、これらをうまく取り込めれば、今後の売上も向上する。
		衣料品専門店（経営者）	・従来は単品買いが主流であったが、最近は外出目的が明確となり、ジャケット、インナー、ボトムとまとめて購入する客が増えてきている。
		衣料品専門店（経営者）	・前年後半以降、下げ止まりという雰囲気が出ている。
衣料品専門店（店長）	・今後、現在の単価を維持しながら、マーケットとしてクルピズが活発化すれば大きな売上につながる。		
家電量販店（経営者）	・エアコン等の季節家電、冷蔵庫、洗濯機は省エネ型を中心に単価上昇が期待できる。テレビも引き続き高価な大画面への買い換えが進む。6月のサッカーワールドカップをにらんだ販促活動が一層活発化し、夏商戦の立ち上がりは例年に比較して早まる。		
家電量販店（店長）	・今後、スポーツイベント及び地上デジタル放送の本格放送化に向け、家電購入頻度が高まり、家電業界の景気は良くなってくる。		
家電量販店（統括）	・サッカー等のイベントによる薄型テレビやDVDレコーダーの需要が見込める。		

	乗用車販売店（総務担当）	・今月の販売量は期末3月に比較すると低下しているが、前年比は徐々に上向いており、ここ数か月は前年比では増加傾向で推移する。
	住関連専門店（統括）	・現在、来客数の動きも、販売量の動きも良くなってきているため、この動向はある程度続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼部門の売上は減少しているものの、一般宴会部門は前年比で伸び、加えて、レストラン部門は昼間の個人消費が少しずつ夜の個人消費を刺激している様子で、中年以上の大人の個人利用が目立ってきている。宿泊部門も一時ほどの料金優先での予約ではなくなってきており、当社のメリットを説明すると予約を入れてくれるようになってきている。
	旅行代理店（従業員）	・ヨーロッパ方面等、長期かつ高額の高額航空券が売れており、消費性向が高くなってきている。
	タクシー運転手	・このところ石油の値上がりや、円高の傾向などの心配点もあるものの、乗務員のなり手が減ってきており、同じパイでもそれを少人数で分ける形になるため、やや良くなる。
	通信会社（経営者）	・サッカーワールドカップが6月に開催されるため、デジタルテレビが売れ、それに伴いケーブルテレビ加入も増加する。
	通信会社（営業担当）	・6月のサッカーワールドカップに向けて、4月の放送契約が堅調である。またハードディスク内蔵の受信機等、需要を喚起できる新製品を準備中である。
	通信会社（企画担当）	・マスコミを通じて地上デジタル放送への認識が高まっている。
	通信会社（営業担当）	・設備投資や販促ツールの発注が予定されている。
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・春季の企業生徒数が増加しており、加えて連休後の個人の動きが期待できる。
	設計事務所（経営者）	・取引先の不動産関係では契約売買がかなり順調に推移している。
	設計事務所（所長）	・関連企業との相互補完による提携が効果を生み、計画物件が増加している。
変わらない	商店街（代表者）	・現在は勤労者の給料が上がらないという状況が続いており、それらの人々が来店するため、財布のひもがかなり固い状況が続く。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・街角景気に明るさがあると聞くと、我々の周りでは売上が低迷しており、全く明るさが感じられず、良くない状況が続く。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・地上デジタル放送への変更に伴う工事の話はよく来るが、商品の動きは鈍い。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・気温の上昇に伴い、行楽シーズン前とあってメンズ商品が売れている一方で、客層が二極化している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・5月の酒税改正に対し、量販店が現状維持で行く様子であるため、酒販店は窮地にある。
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・ギフト需要、イベント需要は今後も2～3割の単価上昇が見込まれるものの、身の回りの商品は高額品を安くしないと、購入率、単価上昇は見込まれない。今後は、今までのように、セール品対応というわけにはいかず、販促力がポイントとなる。
	百貨店（総務担当）	・高所得層においても慎重な購買態度が続いている。
	百貨店（広報担当）	・これ以上の平均単価上昇は難しく、都心部の新スポットへの顧客の流出などの影響を勘案すると、現状維持が妥当であり、平均単価上昇、客数、販売数量下落の傾向は変わらないまま推移する。
	百貨店（営業担当）	・客数の微増と購買単価の上昇から、前々年から前年にかけて急激に販売実績が伸びたが、今後客数が大きく伸びることはなく、したがって販売実績が飛躍的に伸びることは期待できない。一方、サービス対価を払う傾向が強くなるため、ソフト面での充実が今後のかぎを握る。
	百貨店（営業企画担当）	・今月の現状に加え、ファッション関連に好調さが出てくれば更に景気が良くなるが、昨年のクールビズのような盛り上がりは今のところみられない。
	スーパー（経営者）	・4月に当社周辺に競合店が2店オープンし、近隣の店はその影響を大分受けている。影響度がそれほど大きくはない店も、全般的にあまり良くない。
	スーパー（仕入担当）	・客単価は下げ止まりとなっており、昨年の売上を保つのがやっとで、客数の増加はなかなか見込めない。

スーパー（統括）	・客の購買点数は伸びる状況にない。イベントの時はそれなりの価格の物、単価の高い物が動くが、通常営業の中では景気が上昇するという印象は持てない。
コンビニ（経営者）	・新規客の需要が見込めないということと、近隣に商業施設の開店予定があることである。
コンビニ（経営者）	・4月に人手不足のため1店舗を閉店したが、同業他社においても同様な理由での閉店が後を絶たず、厳しさが増してきている。
衣料品専門店（経営者）	・アウター系統のおしゃれっぽい物の売上は伸びている。
衣料品専門店（次長）	・天候が不順のため少々厳しい。また、今年のゴールデンウィークは大型のため遠出が予想され、販売に影響がでる。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調にきているが、販売が先月は2割減、今月は3割減と不振で、今年中もあまり芳しくない。
乗用車販売店（渉外担当）	・当社のサービス売上実績は、予算達成率80.3%、前年比伸張率プラス1%と3か月連続微増の見込みである。先月まで好調を持続していたアウトドアグッズ販売事業も前年比伸張率プラス2.1%と微増の見込みであり、予算達成率は97.5%と半年振りに未達成に終わりそうで先行きが読めない。
乗用車販売店（販売担当）	・トラック販売は環境規制のため今後台数的には増加するが、単価は上がる気配がない。この背景には、荷主が運賃を上げない、軽油が上昇して収支を悪くしていることがあり、現在の高い原油価格では当分の間は今の状態が続く。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・若者を中心に眼鏡をかけることがファッションとしてとらえられ、また、新作フレームはカラーバリエーションやデザイン面が豊富なため、眼鏡をかけて楽しむ人が増えてくる。
都市型ホテル（支配人）	・先々の予約状況も前年と変わっていない。
タクシー運転手	・年度が変わり新しい年がスタートしたが、相変わらず、客の財布のひもは固い。日中の客数はかなり目減りしており、夕方から夜にかけて若干取り戻している傾向はあるが、今はどちらとも言えない。
通信会社（営業担当）	・景気回復の兆候は営業地域内でも様々な面で感じられ、新築住宅等の対象物件も順調に増加しているが、期初の期待目標と実績は大幅にかい離している。
通信会社（総務担当）	・加入者はほぼ、横ばいの状況となっている。
通信会社（営業担当）	・携帯電話の番号ポータビリティ制度導入を控え、各キャリアが囲い込みの施策を展開し、競争が激化する。新規需要については頭打ちの状況であり、非常に厳しい状況が続く。
競馬場（職員）	・4月の売上、客単価が、若干ではあるが前年度を下回っているが、他の同事業者の成績はわずかであるが前年度比でプラスとなっており、急激な変化はない。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・アミューズメント施設は好調を持続すると思われるが、家庭用のゲーム機については、一部商品では好評で品切れ状態のものがあるものの、販売が延期された商品や、先行販売が低調に終わったものなど、総じてインパクトに欠ける。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・プロ野球関連の商品、サービスに対する夏場の予約状況はまだ弱めで、予断を許さない状況である。
美容室（経営者）	・商店街の製菓店や惣菜店が閉店しており、ますます集客力が低下してくる。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・生徒数の増減は下げ止まった感はあるが、まだ上がる感じではない。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・4月の入塾者数は前年と比べほぼ同数である。
設計事務所（経営者）	・公共設計全体が減少しており、絶対量が少ない。民間事業においても何ら前向きな様子が見えてこず、建築業界ではまだまだ景気は変わらない。
設計事務所（所長）	・都内でいくらか見られはじめている土地の値上がりによる影響は考えられず、しばらくはこのままである。
住宅販売会社（経営者）	・潜在的には客はいると思うが、東京の景況感や市場性との相違、距離感を感じる。東京の動きが横浜あたりにまで及べば本物と思われるが今はまだまだ及んでこない。
住宅販売会社（経営者）	・同業でも、大企業は景気が回復しているようだが、中小企業は不況の中にいる。最近、金利の先高感が出てきており、今後は懸念がもたれる。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・電気関係、設備関係は動いてきているが、建築関係があまり動いていないことと、アルミ地金の高騰が進んでいることから、当分はこのまま推移していく。

	やや悪くなる	一般小売店〔家具〕 (経営者)	・近隣に大型店のオープン等があり、これから先だんだん厳しくなる。	
		一般小売店〔食料雑貨〕 (経営者)	・店舗の過剰立地により以前の売上を作ることは不可能である。	
		コンビニ(経営者)	・昨年近隣に大型店が開店したが、今年11月には20メートル先に建築中の大型店が5店舗開店し、衣料品、スーパー、食堂、100円ショップ等が入る予定である。	
		コンビニ(店長)	・タバコの増税が2～3か月先にあるようだが、2003年の増税時に比べると、早めにおもうという客もいないと予測されるため、全体的にはあまり良い傾向にはない。	
		衣料品専門店(経営者)	・Tシャツ等の仕入れは出来るが、メーカーがワンピース等の重衣料を作っておらず、客単価が低下する。前年と同じ客数だと売上が減少する。	
		乗用車販売店(販売担当)	・原料の値上がりなどにより、消費者の購入意欲が一時的に消極的になるため、ほんの少しの間悪くなる。	
		自動車備品販売店(経理担当)	・各ディーラーが全車種を持ち歩いていることもあり、ユーザーはディーラーに流れる傾向にあり、一般の整備工場の客はかなり減ってきている。	
		一般レストラン(経営者)	・天候の影響かと思っていたが、晴れてもこれだけ客足の鈍い年はない。	
		悪くなる	コンビニ(経営者)	・2か月後に競合店ができるため、売上はそれほど望めなくなる。
			その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・好景気の中国に商品を持っていかれている。
		旅行代理店(従業員)	・好調だった沖縄への団体旅行の数が減っており、九州への団体旅行の数も前年比8割と落ち込んでいる。	
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)	・アパレル関係のメーカーや販売店が割と好調で、その影響を受けて注文が増えてきている。	
		金属製品製造業(経営者)	・客先の新年度予算が始動し量的に増加する方向なので、合理化に力点を置き、機械の稼働率を上げることで売上も良くなっていく。	
		輸送業(営業統括)	・客は設備投資を控えているようではあるが、販売量は上向きでもうけも少し増えているようなので、消費も徐々に増加していく。	
		通信業(企画担当)	・競合他社を含め、新たなコンテンツの導入により市場全体が底上げされる。	
		金融業(支店長)	・各取引先企業の売上が増加してきたことと同時に、設備投資をする会社が増えてきているため、若干ではあるがこれから景気が徐々に良くなっていく。	
		不動産業(総務担当)	・既存ビル及び建築中のビルもほぼ満室状態であり、顧客の動向から見てもこの先しばらくは好調さが持続する。	
		広告代理店(従業員)	・仕入材料の値上げを商品価格の上昇に組み込んでいる。	
	その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・着実に構築案件が増加しており、各案件の刈取りが期待できる。		
変わらない		化学工業(従業員)	・生産量、出荷量共に増減の予定がなく、現在と同じ生産予定である。	
		プラスチック製品製造業(経営者)	・顧客の海外生産への移行と原油価格の高騰が続いているため、受注量が上昇しても設備投資には二の足を踏む。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・石油価格高騰が原因で全般的に景気の見通しが非常に厳しくなりつつある。受注に関しても、今までの多少右肩上がりの取引が若干落ち着いてきている。	
		電気機械器具製造業(経営者)	・受注状況から、4月と同程度の売上が見込まれる。	
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・材料の必要量が多くなってきていることから、景気は良くなり、このままずっと暮れまでいく。	
		建設業(経理担当)	・報道されているような景気の回復を身近に実感できないことに加え、貸出金利の上昇によって建設投資が抑制される。	
		輸送業(財務・経理担当)	・原油価格の動き次第で変化するため、原価が下落する見通しが見えない。	
		金融業(審査担当)	・取引先漁業者の収益は、まぐろの水揚げ不良に加え、燃料費の上昇もあって、厳しい状態となっている。	
	不動産業(従業員)	・継続的に受注があり今後もこの傾向は続くが、物件は少なく、値上がり傾向にある。		

	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・取引先、業種によって受注量のばらつきが大きくなっている。また、原材料高騰が止まらないなか、価格競争が激しくなり、従来とは異なり価格面で受注できない場合が出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・1～2月の受注量の減少は例年通りであるが、今年は3～4月に入っても受注量が増加していない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・原油高騰に伴う、燃料や原材料費、後処理工程費の値上げが既に予定されている。
	悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・受注がない。
		輸送業（総務担当）	・国内出荷量が減少し、燃料単価は5月も値上がりし高値が続く。採算は絶対に取りれない状況となっており、燃料費の値上がり分を運賃に転嫁ができない限り、中小業者は商売を続けられなくなる。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・景気好況持続を見越して、2007年度の新入社員採用がほぼ終わりかけており、早くも紹介予定派遣の学生募集が始まっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣の受注にマッチングする人材の不足が見込まれている。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者優位の傾向を理解する企業が増え、請求金額の上昇が受け入れられやすくなっている。多様な採用形態かつそれに見合う価格で取引できる企業は人材も集めやすい。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・過去の人員抑制及び2007年問題など、人材の不足感はこれから強まる。中途、帰国子女、外国人労働者などにもアプローチするため、今後様々な手段による募集展開が本格化する。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・事業拡大のため採用を検討し始めるところが増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度替わりにもかかわらず、新卒採用の絡みから中途採用の求人が前月比3割減と下落した。2～3か月後は、その分の通常の伸びが多少ずれてくるとともに、落ち込みが元に戻ることから、中途採用の求人もう少し伸びる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・企業の採用担当者の来校が非常に多く、どの企業も予定人数を確保するために必死である。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人獲得予定数が昨年度より10%程度上昇する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・受注は増加しているものの、専門職分野は求人費との費用対効果を考えてと費用のみかさむため、人材確保が難しくなっている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・3か月後の求人数の伸びが見られなかった前年のデータを基に考えると、今月よりも伸びることは現段階では考えられない。
求人情報誌製作会社（営業担当）		・求人数は増える傾向にあるものの、求職者数及び採用者数の伸びは顕著に表れないため、採用できない求人数が増加し、全体的に企業の業績拡大へのマイナス要因になる。	
求人情報誌製作会社（編集担当）		・前月に比べ全体の求人数はほぼ横ばいで、この春の新規採用、人員補充の動きが顕著だった分、今後は少し落ち着き気配を感じる。今月は医療事務関係の求人が目立ったように、今後も業種によって際立った求人増も予想される。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・新卒者の確保により、各企業とも人員確保にやや落ち着きを取り戻し、今後は短期的なパートやアルバイト等が多くなる。身の回りの景気回復の基調となる広告の受注量は見込めない。	
職業安定所（職員）		・求人者の採用意欲は昨今の景気回復を反映し高めに推移している一方で、事務職を除き応募者数が数年前と比べ激減していることから、募集条件の見直し等が活発に行われている。新規求職者数が減少傾向で推移している中であり、管内の充足数は11か月連続で前年同月を上回っており、条件の良い求人への流れは今後もしばらく続く。	
職業安定所（職員）		・求人数は増加しているものの、求人内容にはあまり変化がみられず、ミスマッチ解消につながる材料はまだ少ない。	
職業安定所（職員）		・新規求人数は増加傾向にあるが、派遣、請負等の非正社員求人が増加しているため、雇用状況の改善に至っていない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人ニーズの高原状態は、まだまだ続きそうである。求職者との質的なミスマッチ及び求職者側からの一方的な内定辞退が増えつつある。	
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-