

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 | スーパー（店長） | ・現在は、客1人当たりの買上点数が1、2点ほど増えており、このまま順調に推移すると予想される。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・前年同期比で受注量が多いことから、2～3か月先の販売量なり売上が見込める。さらに、職員へのインセンティブの付与などに大きく費用を掛ける企業が増えてきている。 |
| | やや良くなる | 一般小売店〔文房具〕（経営者） | ・ちょっとしたアイデアで商品が売れており、以前のように、全体的に景気が悪いという状況ではない。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・インフレとまではいかないものの、エアコンを始めとした商品の仕入れ値が若干高まる傾向にある。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・客のトレンドへの関心が高く、特に婦人服のチュニックなど、ベストセラー商品への反応が大きい。 |
| | | 百貨店（広報担当） | ・気温が低く推移している影響から、一部売上が伸び悩みを見せているが、婦人雑貨や食品部門では、春のリモデルオープンによる効果から来客数増などの好要因が見られる。また、独自性の高い商品への、客の関心が高い。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・消費者の目は厳しく、本物や欲しい物と、そうでない物を見極めようとするパワーは強くなる一方だが、当たる商品はしっかりと売れていくので、売る側の目や姿勢いかんで状況が良くなっていくことは確実である。 |
| | | 百貨店（店長） | ・ファッショントレンドの変化、スタイリングの変化が夏に向けて起こる。これに合わせ、客のタンス在庫にない新商品の提案や仕掛けを出していけば、消費マインドを刺激し、購買意欲も高まってくる。 |
| | | 百貨店（業務担当） | ・以前と比べ、客の買物意欲が感じられる。季節、気温、天気に大きく左右されることが悩みどころであるが、消費動向は回復しつつある。 |
| | | スーパー（店長） | ・今月中旬に競合店が1店舗閉店して以降、当店の売上数は6.3%、来客数は5.4%増加しており、今後は、微増ながら現在より良くなる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・このところ、朝晩の来客数が徐々に増え始め、客単価も少しずつ上昇しているため、今後も少しずつ景気が良くなる。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | ・春本番になり、客の購買力も上がり、また、商品も販売期間の短い春物から初夏物へ移ることから、販売量、売上共に上がる。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・テレビ等の放送方式の変更により、買換え需要が継続的に進む。 |
| | | 家電量販店（営業統括） | ・企業業績の上昇が賃金に反映されていない状況であるが、一時金も含めて上昇傾向にはあるので、夏のボーナス商戦までは消費拡大が継続する。ただし、大型の新商品は予定されていないため、販売数量は拡大し、利益率が低下する状況に変化はない。 |
| | | 家電量販店（統括） | ・5月以降は、退職した団塊の世代をターゲットとした需要が期待できる。 |
| | | その他専門店〔雑貨〕（従業員） | ・電子マネーの発達と共に、若者の消費が増える。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・個人客の伸びが大きい。特に、この季節は家族での記念日の利用が増加しており、このまま少しずつ良くなっていく。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・周辺の大手企業の景況が多少良くなり、各企業に出入りする営業マンが増加している。また、近隣で建物の建設が進み、人口が増えている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・レストラン、宿泊において前年を上回る集客ができており、宴会も例年どおり取り込んでいる。大幅な変更でなければ客に受け入れてもらえると考え、新しいメニューや演出の提案による単価アップを検討している。さらに、ネットでの優待情報を利用する客が増えてきていることに注目し、週の中で利用率の低い日を対象に、ネットを活用して集客を図る商品の情報発信を行い、集客をアップさせる案がある。 |
| タクシー運転手 | ・今現在、接待の客が増えてきている状況にあり、また、客から、景気が悪くなるという話はあまり聞かないことから、引き続き景気は上向く。 | | |
| 通信会社（総務担当） | ・近隣で建設された複数のマンションへの入居によるにぎわいの増加と、ゴールデンウィークのイベント開催、企業が退去したビルのイベント会場としての再利用及び大規模な複合商業施設のオープンによる来客数の増加が見込まれる。 | | |

| | | |
|-------------|--|--|
| | 観光名所（職員） | ・この1年間、常に前年比をクリアする状況が続いており、今後の見通しは若干上向きである。 |
| | ゴルフ練習場（従業員） | ・今後数年間掛けて団塊の世代が定年を迎え、練習場で余暇を楽しむ客が増えている。 |
| | ゴルフ場（支配人） 設計事務所（所長） | ・3か月後の来場予約が既に満杯の状況である。 ・これまで、物及び企画があまりにも動かないため、各企業も動きを模索していると想定される。年度明けとなれば、これが多少なりとも動いてくると期待する。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・地価が上昇し始めており、住宅不動産業界内ではミニバブルと言われている。金利や物件価格の先高感があるので、住宅購入の前倒しが見込まれ、景気がやや良くなる。 |
| 変わらない | 商店街（代表者） | ・周辺地域の地価がミニバブル状態で、ファンドなどが軒並み高値で取引をしており、これによる店の入れ替わりやビルの建て替えも多い。表面上は活気が見られるが、本当に底堅いものかは疑わしく、心細い面もあるが、良い状態は継続するとみている。 |
| | 一般小売店〔家具〕 （経営者） | ・業界もだいぶ淘汰され、現在営業を続けているところが生き残った店舗であると言える。客も、購買するに当たり店舗の選択の幅が狭まっているという期待を込め、現状を維持あるいは多少良くなる。 |
| | 一般小売店〔鞆・袋物〕 （従業員） | ・今年は、フレッシュ商品の買い控えが非常に目立つ。手持ちの品を使うという客の声が非常に多いことから、この買い控えの傾向が夏ごろまで続くと思込んでいる。ギフト需要については相変わらず好調であるが、新入学商品については非常に悪く、次のイベントである母の日の打ち出しを心がけていきたい。 |
| | 一般小売店〔茶〕（営業担当） | ・新茶の時期が近づいてきていることから、景気回復を期待しているものの、今年の新茶は前年と比べても特に優れているというわけではないという前情報もある。他に追い風情報がないようであれば、今後の景気は今と変わらない。 |
| | 百貨店（総務担当） | ・個人格差が激しい状態で、特に好転材料は見当たらない。 |
| | 百貨店（営業担当） | ・売上は前年を若干上回る状況が続いているが、今後は気温に敏感に反応する婦人、紳士衣料、雑貨の動きに大きく左右される。売上は、季節による人の動きに加え、母の日などのモチベーション対応商品の売上がいかに取り込めるかに懸かっている。イベントなどで来客数を維持しつつ、客単価の上昇により、前年微増で推移すると見込まれる。 |
| | 百貨店（営業担当） | ・全体的に売れ筋が見つからず、大きく伸ばすプランは考えにくい。景気が下振れすることはないと思われるが、当社に関しては、気温の動向いかんによる洋服関係への影響が大きく、良い状況にはない。 |
| | 百貨店（営業企画担当） | ・3月商戦のポイントであるギフト及び春物ファッションの動きが例年になく苦戦している。 |
| | 百貨店（店舗政策担当） | ・服飾雑貨部門の売上がしばらく低迷しており、今後も継続が予想される。衣料品に関しては気候に左右される面が大きく、見通しが立たない。 |
| | スーパー（経営者） | ・いつも同じであるが、良くなるような期待と感触は持ちつつ、現実なかなか改善されず厳しい状態が続いている。これは、各店の競合状況に関係していると思われるが、しばらくは同じ傾向が続くと思われる。 |
| | スーパー（店長） | ・来客数は、前年よりわずかに伸びているものの、単価の下落と、買い回りによる買上点数の落ち込みにより、売上の伸びが鈍っている。 |
| | スーパー（仕入担当） | ・大型ショッピングセンターの相次ぐ出店が予定されており、ますます競争が激しくなる。 |
| | スーパー（統括） | ・客の買い方を見ていると、価格を強調した商品に対する反応は良いものの、プロパー商品や高価な商品へ買いに走っているという状況は見られない。 |
| | コンビニ（経営者） | ・このところずっと行ったり来たりの状態を繰り返しており、これと言った良い材料も、悪い材料も見当たらない。 |
| 衣料品専門店（経営者） | ・婦人アウターの売上が前年を上回っているため、今後もそれほど悪くなるとは思わないが、肌着、靴下が暮れから苦戦していることが懸念される。 | |
| 家電量販店（経営者） | ・昨年はワールドカップ特需で4～5月はテレビ、DVDレコーダーの売上が盛り上がったため、今年はこの影響が懸念される。天候にも左右されるが、エアコンの立ち上がり早まることを期待している。 | |

| | | |
|--------|-------------------------|--|
| | 乗用車販売店（販売担当） | ・先月は期末に向けた前倒し受注が多かったが、今月に入って来客数も少なく、契約件数も予想ほど伸びなかった。このマイナス面と、各企業も新入社員の入社により、今後少し期待が持てるというプラス面を考慮して、景気は変わらないと判断している。 |
| | 乗用車販売店（総務担当） | ・新型車が発売されても、3か月持てば良いような状態であり、販売台数の増加は見込めない。 |
| | 乗用車販売店（営業担当） | ・販売部門、営業部門共に計画を割っている現状からみても、先々の不安はぬぐい切れない。 |
| | 乗用車販売店（店長） | ・国内市場は飽和状態であり、団塊の世代が退職を迎え始めることから、市場はさらに縮小されていく。 |
| | 住関連専門店（統括） | ・現在は新築需要などがあり、販売量も相当動いているが、4月、5月になれば落ち着き、従来の販売量になると予測される。 |
| | その他専門店〔燃料〕（統括） | ・昨年からの原油価格の高騰により買い控えが続いているため、市況価格が下がっても販売数量の増販が得られない。 |
| | 一般レストラン（経営者） | ・季節の催しに伴う宴会の数が少なくなっており、これからの歓送迎会の予約が入るかどうかが不安である。 |
| | 一般レストラン（スタッフ） | ・都市部など、大手企業の社員が来店する店舗では、忙しい状態が続く、景気の回復を実感する。一方、当店ほか、近隣に零細企業が多い地域の店舗では、店内の雰囲気及び商品は都市部の店舗と似通っているにもかかわらず、景気が良くなる。街の零細企業の景気が回復しないと良くはならない。 |
| | 旅行代理店（従業員） | ・先行受注状況は前年同期比でほぼ100%で推移しており、状況が大きく変わる要素が見当たらない。 |
| | タクシー（団体役員） | ・気候が暖かくなるので人出は増えてくる。新入社員の歓迎会などが例年どおり行われれば良くなるが、契約企業の交通費削減等の結果、あまり変わらないと予想される。 |
| | その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員） | ・携帯型のゲーム機が順調に売れているため、客単価は上昇しない。据え置き型ゲーム機の人気ソフトが発売され、景気をけん引しない限り、この傾向は変わらない。 |
| | その他レジャー施設（経営企画担当） | ・客の消費は回復してきたが、消費を厳選する姿勢が引き続き見られる。いかに客のニーズにあった商品、サービスを提供できるかが課題である。 |
| | 設計事務所（所長） | ・本来であれば、年が明けると共に先行きが具体化していくことが多かったが、今年は少し時間が掛かっており、まだ分からない。 |
| やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・様々な店の出店が続いており、店舗数が飽和状態であること、また、4月から税金が増加することが予想され、今後良くなるという気配が全くない。 |
| | 百貨店（販売促進担当） | ・隣駅の大型ショッピングセンターと商圏15キロ付近に出店した新規大型ショッピングセンターの影響で来客数が下落している。新しい設備を備えたショッピングセンターは集客力が高く、既存店は厳しい状況にある。 |
| | コンビニ（経営者） | ・従業員不足が異常なほど進行しており、大きく経営を圧迫している。売上にも改善の余地が全く見いだせない。 |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・最近では天候に大きく左右されて数字の組み立てが難しく、仕入れも消極的になってしまっている。現在はヒットアイテムもないことから、来月も苦戦が予想される。 |
| | タクシー運転手 | ・5月にタクシー運賃が値上げされるため、しばらくの間は客が乗車を控え、一時的に暇になる。 |
| | 通信会社（経営者） | ・金利の上昇が浸透し、財布のひもが締まる。 |
| | 通信会社（営業担当） | ・アパート、マンション等集合住宅への複合サービスにおいては、強力な競合先との競争の苦戦は必至で、改善策は当面見当たらない。 |
| | パチンコ店（経営者） | ・ゴールデンウィークは良くなるものの、パチンコ産業では6月30日に機械台の規制が行われる予定で、この影響により5月後半ごろから客離れがあると、悲観的に予想している。 |
| | 美容室（経営者） | ・商店街の生鮮食品店が消滅するなか、高齢者は宅配便や配達業者へ注文していることもあり、ますます商店街における買い回り品が減少していく。 |
| | | 設計事務所（経営者） |

| | | | |
|----------------|----------------------|---|---|
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・報道と異なり、身の周りでは一向に良くなる気配もなく、良い方向に転ずるポイントも見いだせない。これまで気候の不安定に苦労した衣料関係は、今後も同様に苦しい思いをすると予想される。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・近隣に2店舗が出店したため、今後1年間は身動きが取れない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・一時安定していた原油の価格が再度上がってきていること、規制緩和による運送業界の乱立から、運賃の値下げ競争が激しくなっていること、そして環境規制が終了したことにより、代替事業が減ることの3点により、今後は需要が伸びず、2～3か月で、景気が次第に悪くなる。 |
| | | その他専門店〔服飾雑貨〕（統括） | ・来客数は確実に増加しているものの、ショッピングバックを手に入れている人が少ない。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 電気機械器具製造業（経営者） | ・引き合いだけは非常に増えてきていることから、今後、受注が増える可能性はある。 |
| | | その他製造業〔ゲーム〕（経営者） | ・昨年末に発売された高価格の新しいハードウェアは、生産の立ち上がりの遅れもあり、市場への普及がメーカーの予定より遅れている。しかし、更なる値下げ及びコストダウンが発表されており、今後の拡販が期待できる。 |
| | | 建設業（経営者） | ・昨年に比べ、引き合い物件が多く、現在引き合いになっている物件もまともそうである。 |
| | | 建設業（営業担当） | ・先日公表された地価も上昇傾向にあり、工事資材も値上がりし始め、工事見積価格も合わせて上昇しているため、景気が回復する兆しが見られる。 |
| | | 輸送業（営業統括） | ・需要が伸びると見込み、その先行投資として土地の購入と倉庫の建設を進めている。 |
| | | 通信業（企画担当） | ・受注量は増えており、大きな曲線で受注が拡大する分岐点に近付きつつある。 |
| | | 金融業（審査担当） | ・金利上昇があったが、今後も住宅ローン借入希望者は増加傾向にあり、各金融機関が取り込みに注力する。 |
| | 変わらない | 一般機械器具製造業（経営者） | ・向こう3か月で、客先から品物が減少する話はなく、また増えるという話もない。ゴールデンウィークの減産分も通常どおりなので、現状のまま推移する。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・カタログを新しくしたので売上増を期待したいところであるが、景気の回復が遅れている傾向が強い建設業、流通業関連の売上幅が多い当社にとって、今はまだまだ本格的な明るさが見えない状況である。 |
| | | その他製造業〔靴〕（経営者） | ・一時のように、非常に悪いという情報はないが、良くなるということもなく、現状維持が当分続く予想する。 |
| | | 建設業（経理担当） | ・新年度を迎えるに当たり、大手企業が手掛ける大規模開発以外、近辺で新たな案件は見当たらない。 |
| | | 金融業（審査担当） | ・木材販売業は、中国における建設ラッシュの影響でベニヤ板の価格が高騰しており、仕入価格の上昇を懸念している。 |
| | 金融業（渉外・預金担当） | ・業種によって景気の状態に偏重が見られ、受注量が増えているところもあるなか、現状とそう変わっていないところが多い。 | |
| | 不動産業（経営者） | ・ワンルームの賃貸が過剰気味である。3月という一番の繁忙期にもかかわらず、駅周辺でも35部屋のうち半数が契約に至っていない。賃料を近隣と比べて安く設定した、3月に完成したばかりの63,000円のワンルーム6部屋のうち1部屋が残るといふ、新築物件では珍しい現象も見られる。 | |
| | 不動産業（総務担当） | ・身の回りから現況が変わる要素は見当たらず、貸しビル業界は、しばらく好景気が続く予想される。 | |
| | 広告代理店（従業員） | ・新年度に向けた売上予想を立てているが、売上増を見込めそうな物件がない。広報、宣伝の分野はまだまだ厳しい状況にある。 | |
| | 税理士 | ・6月の住民税の増税に向けて、消費を控える納税者が増える。 | |
| | その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者） | ・客先の先行き不透明感も強く、不安定な状態が続く。 | |
| | やや悪くなる | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・今年は、3月まで選挙関連の仕事を多く受注したため、昨年に比べて動きが良かったが、4～6月はそれに代わる仕事がなく、かなり悪くなる。 |
| | | 化学工業（従業員） 金属製品製造業（経営者） | ・生産計画の見直しをしており、多少、減産の予定がある。 ・各企業における新規設備投資の予定が示されず、見通しが立てられない状況にある。補修関係の仕事はあるものの、売上が落ちる気配がある。 |

| | | | |
|---------------|--------------|---|--|
| | | 金融業（支店長） | ・利上げの影響から、企業先の金利が若干上がる。上昇する預金金利の恩恵は、実際に預金を積んでいる高齢者が多く受ける一方、借入は、45歳以下の若年層が大きな割合を占めていることから、消費は若干低迷する。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | ・今月は年度末の余り予算での投資が主体となっている傾向が強く、新年度に向けた通信系投資案件が活性化しているわけではないため、一時的な好調さだと思われる。このため、2～3か月先は明るい状況になる可能性が低い。 |
| | 悪くなる | 一般機械器具製造業（経営者） | ・仕事の受注量が今までの50%以下になっている。各社ともこのような割合で少なくなっており、このままでは製造を続けられなくなるところまで行き着くのでは心配している。 |
| | | 輸送業（総務担当） | ・公共事業関係の業務が多いため、例年、年度始めは仕事量が激減する。この新年度は特に量が少なく、他の方面に仕事を求めなくてはならない状況である。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | 求人情報誌製作会社（広報担当） | ・新年度に向けて新聞広告も大口が決まってきており、4月以降、ますます調子が良くなることを期待している。 |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（営業担当） | ・株価は悪くなったが、銀行、信託、証券共に、産業界及び個人資産増加の影響を受け、業績が好調である。求人の動きから今後とも景気は良くなる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・前年同月比での求人の減少は続いているものの、新規や長期間利用がなかった中小企業からの求人が増加傾向にあり、有効求人倍率も上昇している。商業開発やホテルの開業等により、飲食、宿泊業の求人が大きく増加していることから、春の観光シーズンに向けて観光客等の増加が見込まれる。 |
| | | 学校〔専門学校〕（教務担当） | ・来春卒業予定者の求人の多さが顕著である。中小企業の採用担当者からは、大手企業に新卒者を取られ、中小企業には学生が来てくれないのではないかと焦る声が多い。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・いまだに4月採用の求人票等があり、企業における人手不足がうかがえる。今後も随時、採用が行われていくだろう。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（支店長） | ・企業の採用意欲はあるものの、採用可能な登録者数が少なく、売上上昇につながらない。登録者で就業可能な人材が確保できれば良くなる。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・大量に派遣を利用している企業ほど時給の値上げに対して消極的であり、この傾向が変わらない限り成約数の向上は厳しく、業績の大幅好転につながらない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集担当） | ・業種的には医療事務や介護、看護関連の求人や飲食店スタッフの求人は相変わらず堅調であるが、そのほとんどが派遣社員やパート職であり、この動きに変化が見られない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・求人と求職のバランスが崩れているのにもかかわらず募集条件を改善できない状態では、募集広告の意味がない。求職者が魅力を感じる好条件の提示による求人活動ができない限りこの状態は続く。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・転職希望による在職者数の増加が1月以降顕著である。新規求人はパートが中心であり、加えて派遣求人が前年同月比で大幅に増加しており、正規求人へ移行する傾向は見られない。雇用のミスマッチ解消は、難しい状況が続く。 |
| 職業安定所（職員） | | ・ここ最近では、大量離職の予定もないため、3か月先の景気も今と変わらないことが予想される。 | |
| 民間職業紹介機関（経営者） | | ・景気回復やデフレ脱却が言われているなか、企業業績も回復基調にあると見込まれるが、自社に限っては世間で言われるほど売上や利益が増えていない、と感じる事業者が存在する。求人は継続し、良い人がいれば採用するという姿勢を保ちつつも採用には慎重姿勢を示すという傾向がしばらく続いている。 | |
| | 民間職業紹介機関（職員） | ・新卒採用の競争激化、パート、派遣の社員化など、キャリア採用ニーズは当面続く見込みである。 | |
| | やや悪くなる | - | - |
| | 悪くなる | - | - |