

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）	・乗客数、買上点数が増加しているため、徐々に景気は良くなり、今後数か月続く。
		家電量販店（営業統括）	・利益幅は厳しい状況が続くが、販売数量や単価に関しては拡大傾向にあると考える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・天候が不順にもかかわらず好調を維持しており、イベントが増えて暖かくなってくると、もっと良くなる。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・新規会社の設立に伴う会社登記印等の受注は少ないが、実印等が個人の顧客に認知されるようになってきているため、少しずつ上向きになる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・内装、リフォーム関係の需要の増加に伴い、先行きの景気良くなる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・一年前と比べると法人の需要が少しずつではあるが良くなっている。
		百貨店（企画担当）	・商圏内において住宅建設が盛んで、2～3か月のうちにかなりの数がしゅん工するので、人口流入が想定され、商圏内における小売の販売額、サービスの販売額は増大する。
		百貨店（店長）	・企業収益の改善、雇用の拡大などを背景に、OL、キャリア層からヤングビジネスマンまで購買意欲が高まってきている。客のライフスタイルの変化、ファッショントレンドの変化を予測して、新しい商品提案、サービスレベルの向上を図っていけば、売上高も拡大していく。
		スーパー（店長）	・店単独で号外を打ちながら集客アップを目指し、売上、点数、単価とも前年を大きく上回れるよう対策を打つので、今よりも良くなる。
		スーパー（統括）	・売上が前年同期に比べ着実に増えている。来年4月入社採用についても、学生の2人に1人が既に内々定をもらっているという状況で、景気は着実に良くなっている。
		高級レストラン（支配人）	・新しいビルがオープンしたことで、多くの客、遠方からの客が増えて活気が良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・客室部門が好調に推移している。レストランは苦戦しているが客室の先の予約も好調で単価も多少上がっている。
		タクシー運転手	・歓送迎会等に出る客が多いようなので、引き続き現状の景気の上昇が続く。
		タクシー運転手	・今秋を目途に首都高速の一部が完成され走りやすくなるので、景気は良くなる。
		観光名所（職員）	・今年に入って、前年比で毎月とも1割程度上昇している。
		ゴルフ場（支配人）	・3か月先まで、予約が70%以上埋まっている。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・企業での売上が回復してきている。
		設計事務所（所長）	・建築基準法関係が大きく変わるため、6月以降に確定した物件が出てくるので良くなる。
	住宅販売会社（経営者）	・大企業と中小企業の格差はかなりあるものの、中小企業においてもこれから良くなる気配が随所に感じられる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数が少し減っている実感がある。さらにそれが今後回復するかは非常に難しい。
		商店街（代表者）	・客の財布のひもは固い。食品は若干伸びているものの、それ以外の衣料品や雑貨関係は厳しく、それほど伸びていかない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・設備投資等の話が多少来ているので、数字的には昨年と同じようになるが、家電製品の出の鈍さがある。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・夏物商品の売行きが良く、綿商品は今後とも売行きが伸びる。ブラウス、ニット類は中高年への売行きが伸びる。
百貨店（広報担当）		・改装効果が落ち着くとともに、入店客数、売上げ共に落ち着いてくる。	
百貨店（営業担当）		・6～7月は中元商戦が始まっており、その動向次第で好不調の結果が出る。現在のところ食料品関連も堅調に推移しており大きくマイナスになることはないと推測する。衣料品については今後の気候次第で、この時期売れていない分、反動で大きく伸びる可能性がある。	
百貨店（販売促進担当）		・景気は少しずつ良くなってきているものの、周辺の商業施設のリニューアル、新規の話題スポットなどが相次いでオープンし、相変わらず厳しい状況は続いていく。	
百貨店（販売管理担当）		・一部の高額商品は好調なものもあるが、衣料品などを中心にデフレ傾向は続いていく。	

スーパー（経営者）	・今月が多少良くなっているのですが、この流れが2～3か月は続く。この先もまだまだ厳しい状況が続くと思われるが、以前のどん底よりは多少上向いてきた。
スーパー（店長）	・景気が上向きだという報道がされているが、実際生活に必要な商材の動きがまだまだ鈍い。
スーパー（店長）	・依然、価格や量を見極めた買い方をする客が多いため、売上が大きく伸び切れない。
スーパー（仕入担当）	・来客数、買上点数は増加しているが、 unnecessaryな物は買わない傾向が続いており、客単価は回復していないので、大きな業績の回復はまだまだ見込めない。
スーパー（統括）	・客の買上動向を見ていると、価格を打ち出したものや広告商品等の目玉商品には非常に反応が良いが、プロパー商品または価値訴求商品などについては決して反応が良いとは言えない。
衣料品専門店（店長）	・来客数増加、客単価低下の傾向がずっと続いており、これから客単価上昇は見込まれないため変わらない。
衣料品専門店（営業担当）	・商品の売上は一向に伸びていないので、今後の動向はあまり期待できない。
衣料品専門店（次長）	・都市部の店舗については明確に業績が向上しているが、今後の可処分所得の減少は避けられず、消費が冷え込む事を予想しているため、それを差し引くと現状維持がやっとである。
家電量販店（経営者）	・5～6月は昨年のワールドカップの影響で、テレビ、レコーダーが前年比でやや厳しくなる。一方、昨年は冷夏で不振であったエアコンが、今年は好調なスタートを切れている。パソコンは夏モデルが発売されているメーカーが今のところ好調である。
住関連専門店（統括）	・新築需要も一段落し、秋需までは今の数字が推移すると思われる。伸び率はあまり期待できない状態である。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・大型ショッピングセンターの開店により、競合店が必ず2店ペースで出店しているため、さらに競争が激しくなる。
その他専門店〔燃料〕（統括）	・原油価格がここに来て昨年同様上昇傾向にあり、市況価格も高くなり、一般需要家の買い控えが懸念される。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・順調に集客は図られているものの、客単価および買上率の向上が見られず苦戦している。景気格差なのか、客単価に関しては、極端に高い客と低い客が混在し、結果として低単価傾向にある。
その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・商材入荷の安定次第である。
一般レストラン（経営者）	・飲食業において2～3か月先は、人の動きが激しくなる時期であり、8月は少し落ちるかもしれないが、後はそれほど変わらない。
スナック（経営者）	・連休が続くことから、レジャーにお金が使われ、景気は良くなれない。
都市型ホテル（支配人）	・現状では先々の予約状況に大きな変化は見られない。
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約状況は前年とほぼ同じが若干上回っている。法人宴会は毎年定例の宴席は既に取り込んでおり、伸びは期待できない。宿泊はインターネットを通じて料金を安く設定するとすぐ反応があるので単価アップは期待できないが、稼働率を上げて現状を維持する。レストランは、母の日特別コース、定年退職の家族の記念日コースなど、テーマ別のメニューを設定して個人の利用を伸ばせば、現状は維持できる。
旅行代理店（従業員）	・見積件数は増えてるいるが、成約に結び付いてない。間際での予約が入ってくる分を期待したい。
通信会社（経営者）	・見積案件の依頼は増えてきているが、受注までの案件が非常に少ない。
通信会社（営業担当）	・テレビの大きな需要喚起要因が見当たらない。訪問営業により、どうにか予算90%まで到達させるのが関の山である。デジタルテレビ需要がまだ本格化していない。
通信会社（支店長）	・限られたパイの奪い合いの中で、サービス競争がますます激化すると予想している。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用ゲーム機は、携帯型、据え置き型で違いはあるものの、販売数を見ると現在も好調である。この状況が当分続く。
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・下げ止まった感はあるが、相変わらず生徒数の増加は見られない。

	設計事務所（所長）	・いつもの年ならば3～4月で仕事が進むが、今年はその動きがまだ全く読めない。先行き不透明である。	
	設計事務所（所長）	・経済低迷と価格競争のため非常に厳しい。資材の高騰で仕事をして採算が取れない現状がある。	
	住宅販売会社（経営者）	・この時期は住宅の特需でもないため、今後2～3か月はそんなに変わらない。	
	住宅販売会社（従業員）	・戸建てローン住宅については、販売すれば売れるが、収益物件については銀行のアパートローンがきついため、買う客が少ない。	
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・客の購入意欲はそれほど落ちていない状況にあり、受注量も安定する見込みなので、今後もそれほど落ち込まない。	
やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・商店街の大会社が年々少なくなっている。近くには大型ショッピングセンターが開店して2年目になるが、特に土日祭日には幹線道路が1日中渋滞し、商店街は非常に厳しい状態である。	
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・今年度から茶等のコスト削減を実施する会社が多く、この傾向はしばらく続く。	
	百貨店（売場主任）	・近隣に大型ショッピングセンターが開店し、客がかなり分散している。気温の上下に非常に左右されやすい。オケージションギフトも単価の下落が予想される。	
	百貨店（販売促進担当）	・景気が悪いわけではなく、首都圏はオーバーストアの傾向が続くのでこのままの状況は変わらない。今後の街の成り立ちで方向が変わってくる。地域に合った形式を考えていけば光明も見えてくる。	
	コンビニ（経営者）	・スーパー、コンビニがいまだに増え続けているのに、来客数が予想よりもあまり増えないので、各店舗ともに売上が伸びない。	
	コンビニ（経営者）	・大型店への客の流れが加速し、週末の来客数が減少傾向にあり、今後も大きな変化は望めない。	
	乗用車販売店（販売担当）	・ガソリンの値上げが予測され購買意欲がかなり薄れると思われる。	
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・5月以降、競合店の出店が数社決定しており、今よりもっと厳しい状況が予想される。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の予約が昨年と比較してかなり落ち込んでいる。	
	旅行代理店（従業員）	・新年度に入り、第1四半期がおしなべて前年割れとなっている。観光目的の海外航空券の受注が良くない。	
	通信会社（営業担当）	・年度末までの完成マンション等の入居状況は芳しくない様子で、説明会も従来より閑散としている。新体制での営業も、反応、実績は期待外れである。	
	設計事務所（所長）	・6月末から大幅に変わる建築基準法関係の改正については、建築設計士の業務の負担増に伴う設計料の見直しが大幅に遅れており、設計業界はますます厳しい。	
	住宅販売会社（従業員）	・ゴールデンウィーク中の集客により直近はやや景気が良いと思われるが、2～3か月先は集客数も通常通りに落ち着き、販売量はやや落ち込む。消費税率アップが具体的にできると駆け込み需要があると思われるが、そうでなければ景気はやや悪くなる。	
悪くなる	自動車備品販売店（経理担当）	・ガソリンや銅など色々なものが値上がりして行く状態なので、先行きが不透明な状態である。	
企業動向関連	良くなる	不動産業（従業員）	・土地、建物共に価格上昇傾向にあるものの、買い注文が供給を上回っている。
	やや良くなる	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・家庭用ゲーム機が夏休みに向かってじわじわと販売が上向く。
		建設業（経営者）	・土地自体が少なくなっているため、チャンスがあればという前向きな経営者が多くなってきている。
		建設業（営業担当）	・数年前に老舗の遊園地などが相次いで閉鎖されたが、近年子ども向きのミュージアム等が増えて、かなりの経済効果が出ている。
		輸送業（経営者）	・百貨店等の販売が伸びるかどうかが、また、夏物の商品がどう動くかによって変わるが、景気は若干上向く。
		輸送業（財務・経理担当）	・通販の新コンタクトセンター立ち上げがあり、売上増が見込める。
		金融業（審査担当）	・金利上昇傾向にあるが、依然として住宅購入ニーズは高い。金融機関による住宅ローン獲得競争が激化している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・新年度の初めとして通信系投資案件の具現化に向けた検討が活性化してきており、今後受注に向け期待が持てる要素が大きく、好調な状況が続く。

変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・これから3か月位の間は役所等の仕事の発注が少ない。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・会社登記の際の設立印受注本数がこのところ変化していない。いつも1か月で5～10本を受注しているのだが、4月は5本だったので見通しは変わらない。	
	化学工業（従業員）	・営業の受注は横ばいで、生産量も現状維持が続く。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・新企画製品が海外生産に切り替わる可能性が強まっているが、受注量や売値は、前年同期と比べ大きな開きはない。	
	金属製品製造業（経営者）	・初期の仕事量は減少気味であるが、支払い条件の変更、手形サイトの延長、現金比率の減少等の依頼は多い。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合い状況や取引先の仕事の様子から、取り立てが変わったことはなく、今までどおりの受注は確保できる。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・東南アジア向けの部品を輸出し、現地組立てをしているが、4月になっても動きがなく、後3か月くらいは現在のどちらともいえない状態が続く。	
	建設業（経理担当）	・工事案件はないことはないが、同業者の見積参加数が増えてきて、競争の激しい状態が続く、低価格の競争がまだまだ続く。	
	金融業（審査担当）	・鉄鋼業の業況は活発であり、特に風力発電向けの輸出が数年先まで安定的にある。	
	不動産業（総務担当）	・当面、解約テナントが無く、高稼働率を維持できそうなので景気の落ち込みはないと思われる。	
	広告代理店（従業員）	・行政の入札の物件は多くなってきているが、落札しても利益が薄い仕事が増えている。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・市場先細り感や客先の先行き不透明感が強く、不安定な状態が続く。	
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・有力な取引先が官公庁、学校関係のため、この時期の受注は一段落する。
金融業（支店長）		・取引先の会社では、金利の引き上げ等が徐々にこたえ始めている。個人の客も、給料はそれほど上がらないにもかかわらず、税金が上がる心配もあることから、総合的な面で徐々に悪くなる。	
悪くなる	輸送業（総務担当）	・得意先の輸送形態の変更で、地方の営業所の取扱量が激減のままであれば、営業所の閉鎖を具体的に検討せざるを得ない。10人の社員の処遇を労働組合と検討すべく、準備中である。	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・新卒採用が出てきてはいるが、派遣の需要も拡大して行く。
		人材派遣会社（支店長）	・各企業とも人材の確保が難しくなっており、今まで料金の値上げに対して消極的だった企業が交渉に応じるようになってきたり、検討するようになってきている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・デパート、大型店など中元期のスタッフ求人が昨年よりも早い出足となっている。さらに、求人広告の投稿回数が多くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の事業業績が良くなっているようで、採用数も少しずつ増える。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・来春卒業予定者の求人が多い。アポなしで求人依頼に来校する企業の方が多く、求人への切迫感が感じられる。また、学校から採用試験受験依頼の電話をするだけで喜んでくれる。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今年度採用意欲が向上している企業が多数あり、採用数の増員や再募集を実施する企業も後を絶たない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・合同説明会等に学生に来てほしいとの電話が各業者から入っている。また、学生へのアルバイトの募集も多い状況である。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・派遣労働者側の希望時給相場と、企業との合意が得られる単価相場に温度差があり、しばらくこの傾向は続く。
		職業安定所（職員）	・前年同月比で新規求人数の減少が続いているが、パート、派遣求人は増加している。正社員希望の求職者とのミスマッチは改善されない。
職業安定所（職員）		・求職者数と求人数は昨年と比べて両方とも減少傾向にあり、ここ数か月、その状況は今後も変わらない。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者は前年同月比で減少しているが、求人がそれ以上に大きく減少している。新卒者を正規雇用した企業が増えているので、今後有効求人倍率が低下していく。	
悪くなる	-	-	