

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	家電量販店（店長）	・今年オリンピックが開催されるため、今後、2、3か月を考えると、薄型テレビ、大型テレビ、レコーダーの需要が増加する。
		住宅販売会社（経営者）	・3月は様子見の客が多かったが、現在家を探している人が、この2、3か月以内に購入する。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・鉄道の新路線開通により、人の流れが出ている。暖かい日も続いており、当地域は良い方向に向かう。
		百貨店（営業企画担当）	・3月は昨年より土日祝日が1日少ないにもかかわらず、紳士服の売上が前年をクリアしており、消費者に若干の余裕ができていく感がある。今後はやや良くなる。
		スーパー（統括）	・消費者の目は依然として厳しいが、購買行動に若干余裕がみられる客も増加している。来客数もこの2、3か月増加しているため、今後景気は上向く。
		コンビニ（経営者）	・売上は横ばいだが、消費者が値段よりもおいしい物を選ぶ傾向が強まっており、少し財布のひもが緩んでいる感があるため、今後はやや良くなる。
		衣料品専門店（店長）	・今までなかなか開拓できなかった百貨店顧客層の来客数が増加している。今後も同様な状況が継続すれば、売上増となる。
		家電量販店（営業部長）	・オリンピック特需で、新製品を中心にデジタル家電が回復すること、昨年は冷夏で大打撃を受けたエアコンの売上に期待できることから、やや良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・買換えのユーザーが動き始めている。春になると新モデルの発売もあるので、それに伴い、少しずつ上向く。
		住関連専門店（統括）	・新築需要がある程度伸びてきているので、販売量の動きもやや良くなる。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・不動産価格が上昇している。
		スナック（経営者）	・当地域に多い弱電メーカーの営業マンから、液晶等で売上を伸ばしているという話を聞いている。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の受注が今後も見込める。
		旅行代理店（従業員）	・ゴールデンウィークの旅行商品は順調に販売が伸びている。
		タクシー運転手	・客が増加しており、曜日によっては、車が若干不足している状況にある。タクシー業界の値下げの浸透により、客が選んで乗るようになっており、今後もやや良くなる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル放送需要の高まりが感じられる。客からの問い合わせやオリンピックへの準備等の話題が増加しており、今後にも期待できる。
		観光名所（職員）	・過去6か月の来客数は、前年を上回っている。ゴールデンウィークまでは、暦の並びにも恵まれるため、来客数の増加が見込まれる。
		設計事務所（所長）	・多少ではあるが、計画物件が実現可能になる。
		住宅販売会社（従業員）	・競争力のある新商品が発売されることや、新総合展示場ができることにより、来場者の増加が見込める。最近、欠陥住宅や悪徳リフォーム会社に関するテレビ番組が放送され、住宅メーカーへの依頼や相談が増加している。
		変わらない	商店街（代表者）
一般小売店〔家電〕（経営者）	・客回りをしている、悪い話ばかりを耳にする。当店としても、今までの下降傾向が続く。		
一般小売店〔米穀〕（経営者）	・当店のよう旧来の商品を扱っている小売店では、値段が安くなったくらいで売行きが良くなるとは思えない。3か月後もあまり変わらない。		
一般小売店〔CD〕（営業担当）	・先行きに対する不安感が依然として続いており、消費者の購買意欲が大きく回復していく兆しは見られない。		
一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・季節商品の需要でどの程度売上を補えるかが問題である。単価も平均で1～1.5割低下しているため、これを取り返すには、集客力のあるイベントを考えて、来客数を増加させる必要があるが、消費者のシビアな購買行動は変わらない。		
百貨店（広報担当）	・今年のゴールデンウィークはまとまった休みとなることから、旅行やレジャーに消費が回り、百貨店には厳しい商戦になると予想される。夏のファッションに明確なトレンドやヒット商品が見当たらないのも懸念される。		

	百貨店（営業担当）	・春物商戦は3月が厳しい結果、全体としては前年ギリギリの推移で終了すると考えている。今後は、早めに夏物が動き出せば良くなる可能性もあるが、当面は大きな変化がないと予想している。
	百貨店（販売促進担当）	・株価が上昇していることで優良顧客層の買上には好影響となるが、一般顧客の反応はまだ読めない。季節の新作に敏感なキャリア層は競合他店への関心も強く、主要顧客層には消費税総額表示などのマイナス要因があり、消極的な消費が続く。
	百貨店（販売促進担当）	・景気の下げ止まり感はあるが、回復基調に転じる兆しはまだみえない。客もまだ警戒しながら消費しており、当面は現状のまま推移する。
	百貨店（営業企画担当）	・婦人、紳士衣料関係は苦戦が続く。また、新規オープンする競合店に顧客が流れることにより、全体としても更なる苦戦が予想される。
	スーパー（店長）	・4月からの消費税総額表示で、消費の冷え込みが懸念される。販売側としては、特売品などは税込み価格を割安感のある価格に設定するため、利益が圧迫される。
	スーパー（店長）	・BSE、鳥インフルエンザの影響で、精肉が若干落ち込んでいる。本来であれば、豚肉や魚の売上が増加するはずなのに、そうっていない。消費者の財布のひもは固い。
	スーパー（店長）	・消費者の購買意欲は回復していない。特に、婦人服の動きが芳しくなく、一部のトレンド商品に動きはあるものの、全体を底上げするには至っていない。今後もこのままの状況が続く。
	コンビニ（店長）	・陽気良くなるにつれ、人の動きも活発化し、来客数の増加が見込まれるが、客単価は上昇しない。
	衣料品専門店（経営者）	・今年は、ここ数年になくカラフルな商品が多く、夏物衣料の前倒しに多少期待できるかもしれないが、消費税総額表示に伴う混乱、割高感等、マイナスの材料がある。
	乗用車販売店（店長）	・販売台数の伸びがみられない。販売する車も単価の低いものが多く、先行きの見通しもあまり変わらない。
	その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・春休みに入り、例年は来客数が上向く今の時期に、減少傾向となっていることから、今後も回復するとは考えられない。
	その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・来客数も増加し、店内のにぎわいも出ているが、買上数及び買上単価にほとんど変化がない。この状況は変わらない。
	一般レストラン（店長）	・周辺に一部上場企業が多いが、業績が良くなったといっても、従業員の賃金に反映されていないようなので、今後も依然として厳しい状況が続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・法事等の個人消費は若干伸びているが、歓送迎会等の会社単位のイベントが減少する傾向は続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・法人利用に依存している面があり、接待利用が回復しないと良くならない。個人利用のメインは婚礼であるが、競合する施設の出店や若いカップルのニーズの多様化により、現状維持が精一杯である。
	旅行代理店（従業員）	・鳥インフルエンザ、SARS等の影響で、海外需要が回復していない。国内旅行の単価は上昇しておらず、平日が埋まらない。海外が回復しない限り、今後も状況は変わらない。
	旅行代理店（従業員）	・東海地方で開催されるイベント等があり、期待できる。しかし、特別に良くなるような力強さは感じられないので、今後も変わらない。
	タクシー運転手	・大型連休の後半の伸びに期待している。
	通信会社（営業担当）	・4月1日より、地上デジタル放送をはじめとするフルデジタルでの放送サービス開始に向けたPRを実施しているが、消費者の反応は鈍く、新規加入予約、アナログからの乗り換え予約共に芳しくない。
	通信会社（企画担当）	・デジタルテレビの普及は、当社の新サービスに追い風である。
	設計事務所（経営者）	・鉄などの金属が値上がりしていることで、建築業界にはマイナスである。
	住宅販売会社（経営者）	・大企業では景気が回復しつつあるようだが、中小企業では景気回復の兆しはみえない。
やや悪くなる	スーパー（店長）	・4月下旬に商圏内に大型ショッピングセンターがオープンすることにより、競争の激化が予想される。
	コンビニ（経営者）	・酒類販売の免許申請が18件出ており、同業者が増えるので、先行きの見通しは先細りである。

		衣料品専門店（営業担当）	・消費税が外税方式から内税方式に変化することになり、見た目の金額が上昇するので、消費者は慣れるまで買い控えると予想される。
		家電量販店（店長）	・4月からの消費税総額表示で、表示価格が上がることになるので、客の消費意欲の低下を懸念している。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・4月からの消費税総額表示により、客の購買意欲が低下する。一方、元売は、4月も1リットル当たり2円程度の仕切値の引き上げを考えているようなので、販売店は一層苦しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・外食が節約の第1の対象となっているように感じる。
		旅行代理店（従業員）	・2～3か月先の受注量が思ったほど伸びていない。予約が入っても個人客のため販売単価も小さく、売上は見込めないの、やや悪くなる。
		美容室（経理担当）	・競合業者が増え、売上が半減している。4月から高卒生が入社してくるが、当分は本格的な戦力にはならないので、人件費の見直しも考えざるを得ない。
		設計事務所（所長）	・全くと言っていいほど、受注の見通しが無い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・消費税の内税問題が響いてくる。大きい店舗では、消費税分を値下げしているが、商店街の店舗はそうもいかない。
		一般レストラン（経営者）	・4月からの消費税総額表示で、消費者が割高感を持ち、金を使わなくなる。販売側が消費税分を負担することが多くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4、5月の受注残が非常に少ない。
		タクシー運転手	・駅前から6キロ程度先に工業団地がある。以前であれば、タクシー乗り場に朝7時半ごろから午後1時ごろまで会社関係の客がかなり並んだが、最近では会社が無くなったり、縮小したりで、客が激減している。このような状態は当分続く。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・親会社から、夏休みまで忙しいから覚悟をしてくれといわれている。
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・春物、夏物は、2月ごろからかなり受注が入っており、5、6月も見込みがあると予想している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・4月以降の受注が順調に推移している。今までは安物ばかりが売れていたが、このところ高級品の注文が入り始めている。
		不動産業（総務担当）	・家賃の値下げが効を奏し、一部の優良テナントから増床の話が出てきている。
		広告代理店（従業員）	・周年記念誌の受注や、新しい事業を行うために必要な印刷物等、定期受注以外の案件が出てきており、今後はやや良くなる。
		その他サービス〔建設機械リース〕（経営者）	・新規工事の計画発表が増加している。
変わらない		食料品製造業（関連会社担当）	・明るいうちは見え始めているが、末端の日常消費まで波及するには、まだ時間がかかる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・半年くらい前から底を打って上向きになってきている感覚はあるが、得意先がこれ以上増える見込みはない。3か月後も変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・プラスチックの原材料が値上がりしているが、製品単価が上がっていないので、その差が厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・4～6月にかけて量産が停滞気味である。試作品を何点が受注しているので、そこで全体の落ち込みを食い止めようと考えている。
		建設業（経理担当）	・工事案件が減少し、受注単価も相変わらず厳しい一方、一部の材料費が上昇しており、工事の採算が厳しい状況はしばらく続く。
		輸送業（総務担当）	・荷量は今後も高水準で推移する。
		不動産業（経営者）	・売上が伸びていない。都心では若干地価が上昇しているようだが、当地域ではそのような実感はない。賃料等も2年前に比べると3万円は低下しており、先行きについても、厳しい状況は変わらない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・コストダウン要請が根強い。税込み総額表示が、実質的に値下げを誘発し、回り回ってコストダウン要請につながっていると恐れ、今後もこの状況が続く。

	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・継続的に上昇する原材料の価格を価格に転嫁できないばかりでなく、当社の取引先である中小の商社では、その材料の入手が難しいため、納期が間に合わず、仕事を受注できないケースが増加している。先行きが気掛かりである。
		その他製造業〔靴〕（経営者） 輸送業（財務・経理担当）	・在庫が多く、かなり厳しい状況にあるので、特殊な商品を見つけていく以外にはないが、そう簡単にはいかない。 ・受注量が減少しており、4、5月にかけてやや悪くなる。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・得意先からの仕事量が減少しており、採算が取れない部署については人員削減や閉鎖などの対策を実施せざるを得ない。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・来期に採用増を見込むメーカーが増えているため、受注も増加する。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣法改正で、製造業等からの問い合わせが増加している。アウトソーシング案件の問い合わせも増えており、今後の需要増に期待できる。求職数の動きがやや鈍く、求職者層にもやや偏りがあるため、人材の供給がどれだけ追いつくかが課題である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・秋採用や地元専門職の採用に動きがあり、多少は良くなる。
		職業安定所（職員）	・1年以上利用のなかった企業から、求人の申込が出たり、少数例ではあるものの、技術力維持、事業継続のための人員補充等、中小企業における正社員の雇用再開に向けた動きがみられ、今後はやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人は増加傾向にあり、求職は減少傾向にある。ただし、パート求人の増加が大きく、パートとフルタイムの比率等を考えると、今後完全に良くなると言い切れない面もある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人企業の動きが良くなっており、少しずつ採用に結び付くと期待している。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・今春卒業の学生は全員が内定をもらっているが、依然として求人があり、断っている状況である。企業から、以前ほど厳しいという話を聞かなくなっている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・3月は人材の動く時期であるため、求人件数は一時的に増加しているが、求人目的は欠員補助が中心であり、人材採用による積極的な事業拡大を目的としている企業が増えていないため、2、3か月後には落ち着いてしまう。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・新年度に向けて戦力増強、拡張路線の展開を模索しているものの、新規求人にまでつながらず、現有戦力内での質の向上、新部門編成などで増益を進めようとしている。
	職業安定所（職員）	・3月の求人状況は、過去数か月と同様であり、今後も不透明感が続く。	
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年度求人実績企業の採用活動の予定が、今のところ減少になっていない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今後一層雇用条件が厳しくなり、賃金も安くなる。50代の離職者の再就職が非常に厳しい。
	悪くなる	-	-