

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 やや良くなる	スーパー（店長）	・来客数は増加している。駅弁大会を実施するなど、新しい企画や商品を展開すると、必ず売上につながっている。肉等では、ブランド物が売れてきている。客は、徐々に良い物を食し、新しい物を買うようになってきている。
		一般レストラン（経営者）	・以前来店した客が、時々来店するようになっており、今後はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客から設備投資などの相談を受けており、期待している。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・価格の安い商品、高い商品を選別しつつ商品構成を考えていけば、売れるので、心配していない。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・新年会、バレンタインを控えているものの、極端に消費が伸びるとは考えられない。
		百貨店（売場主任）	・来客数もさることながら、客単価の面でも高額品に動きがない状況が続いており、3か月では景気は動かない。
		百貨店（販売促進担当）	・販売量、販売金額に全く改善がみられず、主力商品、新企画商品にも顕著な盛り上がりがない。他店でも同じような状況が続いており、この傾向はしばらく変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	・建て替え工事のために閉鎖していた駐車場をリニューアルし、セールを大々的に打つと、顧客が戻り売上也増加するが、長続きしない。環境が整っても、メーカー、小売側に新しい商材の提案を継続する力がない。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向にあるので、婦人服、紳士服ともに、スーツ、コート等の重衣料の苦戦は免れない。
		スーパー（店長）	・BSEの影響で売上が落ち込んだ昨年と比較し、食品は精肉、青果品が非常に伸びている。反面、衣料品等では売れ筋が集中し、他の物が売れなくなっており、今後もこの傾向は変わらない。
		スーパー（統括）	・これといったヒット商品がなく、客の財布のひもは堅い。この傾向が、すぐに変わるとは考えられない。
		コンビニ（経営者）	・2、3か月前と比較し、現状が良くなっているため、これ以上良くなるとは思われない。現状維持が続く。
		衣料品専門店（店長）	・今後、バーゲン色が強くなると、客の価格感度が非常に高くなるため、景気が上向くとは限らない。
		衣料品専門店（販売担当）	・隣の店が閉店したため、10月には来客数が非常に多かったが、11月になると、売上が伸びず、見込み違いをした。今後はこのままの状況で変わらない。
		家電量販店（営業部長）	・年末年始の商戦では、昨年好調であったゲーム関連商品が期待できない。一方、最大の販売シェアを有するAV関連も、薄型TVやDVD録画機などの高単価商品が非常に注目されているが、マーケットは限定されている。
		乗用車販売店（経営者）	・人気車種の新規発表等は予定されていないので、景気が上向くとは考えられない。
		乗用車販売店（販売担当）	・高級車や高額商品が不振で、特別仕様車などの低価格商品のみが売れており、この傾向が続く。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・新商品の発売やイベントの開催等、販促策を強化しているにもかかわらず、期待以上の集客ができていない。財布のひもは相変わらず堅く、客は購買に慎重になっている。
		高級レストラン（宴会予約担当）	・昨年はアメリカ同時多発テロの影響で、国内需要が非常に高まり、販売数も増加したが、今年は販売数が増加する要素がない。
		高級レストラン（支配人）	・来年1～2月の宴会受注量は、昨年と変化がなく、しばらくはこのままの状況で推移していく。
		一般レストラン（経営者）	・来客数が減少し、周囲にも客が全然入っていない店がある。2、3か月後も変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・汐留の商業ビル開業、クリスマス、正月等、華やかな側面があるものの、競争は厳しく、消費が上向く気がしない。
旅行代理店（従業員）	・世界情勢に不安があるため、安全産業である旅行会社では、海外旅行が更に伸びるとは考えにくい。		
タクシー運転手	・寒いために相応の利用客があるが、現状維持が精一杯である。		
タクシー運転手	・タクシー業界は、一般企業の景気に左右されるので、当分の間、回復の期待が薄い。		

	通信会社（総務担当）	・CATVの加入キャンペーンを実施しているが、加入者が増加しない。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・業務用では、来客数、客単価ともに変化がなく、家庭用ゲーム機も、現状のまま進む。
	その他サービス[語学 学校](総責任者)	・長期的には良くなっていくが、短期的に大きな変化はみられない。高額商品や安くて良い商品が極端に売れ、中間の商品は売れないので、全体では現状維持が続く。
	設計事務所(所長)	・マンション計画のみで、他に良くなる材料もない。先行きは一層不透明感が増しており、変わらない。
	住宅販売会社(経営者)	・住宅購入では、購入者の将来の返済能力、返済環境が影響するため、現在とそれほど変わらない。
やや悪くなる	商店街(代表者)	・年末の賞与も出ないところが多く、客は、給与が下がることを心配している。先行きは非常に暗い。
	一般小売店[鞆・袋物](従業員)	・12月のクリスマス、1月のセール等、季節のイベントに合わせた企画を打ち出さない限り、売上の増加は望めない。この2、3か月、単価が2割程度低下していることも、今後に影響する。
	百貨店(企画担当)	・客は余計な物を買わず、儉約志向となっている。来客数の減少、単価の低下もあり、今後もこの厳しさが続く。年末商戦、1月のクリアランスも、かなり厳しいと予想している。
	百貨店(営業担当)	・既存の客だけでは、売上の確保が難しい。新規の顧客を増やす必要があるが、目新しいブランド、企画、イベントなど、心をくすぐるものがなく、魅力に欠けている。ジャストシーズンのコートなど、単価の取れる商品で価格低下が進み、来客数の減少に加えたダブルパンチの状況である。
	スーパー(総務担当)	・生鮮食品の売上が、5～6%ずつ低下しており、今後も悪化傾向にある。
	衣料品専門店(次長)	・客の購買意欲が急に高まるとは思えない。ヒット商品がなく、商品単価を下げる以外に売上を伸ばす方法もない。
	家電量販店(店員)	・ボーナスも減少し、まとめ買いも少なくなっており、客は本当に必要な物しか買わなくなってきている。単価も低下しているため、今後も厳しい状況が続く。
	乗用車販売店(店長)	・新車効果も長くは続かず、競争も激化しており、販売量は減少傾向にある。値引き幅も大きくなっている。
	その他専門店[ドラッグストア](経営者)	・販売価格が低下し、チラシを増やしているものの、来客数は伸びていないため、悪くならざるを得ない状況である。
	一般レストラン(経営者)	・周辺の建築ラッシュが、オフィスビルからマンションへと変わり、ランチの需要はこれ以上伸びない。
	都市型ホテル(スタッフ)	・地域には客がいるが、高級店を利用するような客が減少している。
	都市型ホテル(スタッフ)	・来年度上期の宴会場は、対前年度比8割程度の予約状況である。婚礼は、競合の店によるパイの奪い合いで減少しており、一般の法人や個人の新年会、同窓会などの宴席では、単価の低下、参加人数の減少がみられる。
	旅行代理店(従業員)	・株価の低下や給料の減少などにより、お金は衣食住の基本に回り、余暇には流れなくなっており、販売量も微減している。今後とも、この傾向は変わらない。
	旅行代理店(従業員)	・客からの電話の本数が少ない状況で、先々の仕事がない。先行きの景気は悪くなる。
タクシー運転手	・忘年会等の宴会があるが、客は2次会後にタクシーを利用することがない。12月には、ある程度の需要が見込めるが、1、2月は間違いなく減少する。	
通信会社(営業担当)	・ケーブルテレビでは、加入者が減少する一方、解約者数が2倍となっている。インターネットの加入契約数は減少し、解約件数は横ばいであるが、滞納者が増加する傾向にあるため、今後も更に悪くなる。	
住宅販売会社(従業員)	・イベントやキャンペーンの集客件数が、非常に悪い。	
悪くなる	百貨店(企画担当)	・割引セールを行っても、前年ほど売れない。セール時期以外はかなり苦戦しており、今後も相当に厳しい。
	百貨店(営業担当)	・ボーナス支給額の減少により、歳暮ギフト、クリアランスでの売上の低下が予測される。
	コンビニ(経営者)	・近隣に同業者、惣菜店、弁当店が多く出店し、同時に酒類販売の免許取得店舗が増加し、売上の減少を免れない。非常に厳しい状況となっている。

		衣料品専門店（経営者）	・冬物セール商戦が前倒しになり、1～2月に無理をして春物を展開するようになるが、消費者はその時期の商品しか購入しないため、1月下旬～3月上旬までの数字の悪化が予想される。
		自動車備品販売店（経理担当）	・得意先でも、客が半数以下に減少し、ディーゼル車の規制も始まることもあり、見通しは非常に不透明である。
		スナック（経営者）	・12月末～1月にかけて、サラリーマンの休みが多く、客が減少する。1月は新年会の季節であるが、客の話では新年会をやらないところもあり、悪くなる。
		設計事務所（所長）	・1月以降の受注見込みが、非常に落ち込んでいる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・10、11月は最低の状態であったが、別の会社から受注が来ており、今よりは良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新製品の売上が徐々に増加している。新商品の市場投入によるプラス効果にも期待している。
		輸送業（総務担当）	・当社の貨物は公共性が高く、通常の業務と年度末の業務で、繁忙を極めている。これまで以上に特需もあり、取扱数量の面では採算が取れそうである。
変わらない		繊維工業（経営者）	・輸入量の動き、消費者の購買動向等から判断し、消耗品等の受注量は減少傾向にあり、しばらくの間、業況は変わらない。
		化学工業（従業員）	・営業より発注の追加がなく、1～3月に生産を増やす計画がない。
		金融業（渉外担当）	・今の経営者には、不良債権処理に伴う痛みを受け入れることは難しい。資金繰りも厳しくなっており、銀行が体力を回復し円滑に資金供給できるまで、どのくらいの時間を要するのか、不安は募るばかりである。
		広告代理店（従業員）	・新しい仕事は入ってきていないが、既存の仕事があるので、この数か月は現状と変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・競争激化等により、クライアントである小売業の売上は、前年水準を下回っており、急に好転するとは考えられない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連設備に対する投資額削減の方向性は変わらず、非常に厳しい状況が続く。
やや悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・親会社担当の話では、現在の忙しさは、販売量の増加によるものではなく、環境関連機器部品の量産試作への移行による一時的なものである。この業種以外の売上は、依然として低水準で推移しており、見積り数も減少しているため、この先期待できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・得意先が、40人の職人を20人に半減させている。確保できていた分野での売上が減少しており、今後やや悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・1、2月向けの具体的な商談は、出てきていない。
		建設業（営業担当）	・社内努力もあり、受注量は少し増加しているが、依然として利益率が低く、時には原価を割ることがある。デフレ傾向が回復しないと、先の景気はまだ悪くなる。
		金融業（得意先担当）	・融資できないケースが増加しており、今後景況はますます悪化する。
		不動産業（総務担当）	・期末に向かい、業績不振のテナントからの賃料値下げ要求が、更に強まる気配を感じる。
		悪くなる	繊維工業（経営者）
		金属製品製造業（経営者）	・リストラにより、採算を向上させる努力をしなければ、経営は維持できない。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・採用を控えていた企業の業績が少しずつ回復しているため、今後はやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・この数か月、求人数は増加傾向にあり、求職者の増加率も低下している。
	変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業の雇用形態が複雑になり、人件費の変動費化を行いつつも、雇用を抑制する企業も多くなると予想される。

	職業安定所（職員）	・大量求人は飲食製造・販売、受託・派遣事業等に限られており、他産業では求人がほとんどない。大量離職の相談や人員削減計画も引き続き多く、大型倒産もある。パート求人は前年より増加しているが、正社員は前年並みで、今後の景況は変わらない。
	職業安定所（職員）	・有効求人数が前月比で6%伸びているが、有効求職者数も6.8%増加している。求人形態も、常用求人からパート求人への切り替えが目立ち、昨年同期比で22.9%、前月比でも5%増加している。有効求職者も、追加リストラにより20%増加しており、景気の良くない状況は変化しない。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・半導体メーカーでは、徐々に人員削減の話が出始めており、求人数に一服感が出てきている。
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・企業の採用意欲が減退しており、先の見通しが立たず、不透明感が強い。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・来年度の採用計画において、増員予定企業がほとんどない。
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・取引先から、工場閉鎖、アジア諸国への工場移転、業務縮小、群馬、茨城など都心から離れた地域への工場移転などの話が出ている。有力ユーザーの中でも、このような動きが目立ってきているため、今後は悪くなる。