

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	一般小売店〔家電〕 （経営者）	・パブル期の設備投資が買い替え時期を迎えているが、その買い替えにあたり、当店のよう小売店に話が来るようになってきている。これらの話が決まれば、景
		家電量販店（店長）	・毎月出している台数限定品について、以前は安ければ客が並んで購入したが、最近では安ければ良いというわけではなく、メーカー品の良い物を値下げした時に並ぶ。客は、商品の1つ1つに価値を求め、品質を気にしているので、売上はある程度増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業での利用は低迷しているが、慶弔などの個人利用が増加しており、消費者の財布のひもが緩んできたのではないかとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・営業戦略を工夫したことにより、先の受注残が前期以上に増加している。
		通信会社（企画担当）	・新商品第2弾を用意しているので、3、4月に期待している。
		設計事務所（所長）	・現在の計画が具体化されれば、やや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔パン〕 （従業員）	・異動、卒業シーズンに入り、家族連れや接待などの予約数は、ある程度確保している。しかし、客単価が若干低下しており、これは、今後も変わらない。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・客は、良い物を買うというより、とりあえず安い物を買っており、この状況ではなかなか景気は良くなる
		百貨店（売場主任）	・消費者の財布のひもは、非常に堅く、本当に必要な物しか買わない状況は、今後も続くと予想される。
		百貨店（売場主任）	・アクセサリのリフォームが好調であることに代表されるように、自分が今持っている物を少し変えて使ったり、 unnecessary 物は買わないという傾向が顕著であるため、変わらないまま推移する。
		百貨店（営業企画担当）	・客は、健康や美容など、将来に対する消費は惜しまないが、現状の消費については、入園入学等の行事に関連した需要以外に動きがない。
		スーパー（店長）	・ドラッグストア等、競合の新店舗の出店が相次いでいるので、この2、3か月は売上は良くならない。
		スーパー（統括）	・中長期的な対策は考えているが、即効性のある対策を講じるのは難しく、しばらくは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・来客数は徐々に増加しているが、単価が低いので、前年度の売上を達成できていない。
		衣料品専門店（経営者）	・婦人ファッションの春物の動きが、いま一つ良くない。売れ筋商品が見当たらない。
		家電量販店（営業部長）	・冬季オリンピックやワールドカップなどの特需があり、AV関連商品が好成績を残した昨年と比較すると、今年は苦戦がなお続きそうである。
		乗用車販売店（店長）	・車の販売量が安定しない。高額車はある程度売れ、低額車も売れてはいるが、価格の条件はシビアであり、先が読みにくい状況である。
		その他専門店〔燃料〕（売場主任）	・仕切り価格が昨年から上昇しているが、売値に転嫁できず、利益が減少する状況は続く。
		高級レストラン（宴会予約担当）	・ブライダル関連の需要が全体的に減少する中、レストランウェディング、ハウスウェディング、ホテルの式場施設が増加しているため、価格を含めた競争は一層厳しくなり、売上増には結び付かない。
	高級レストラン（支配人）	・2月の来客数が前年比でマイナス32.9%という、今までにない落ち込みになっているので、これ以上の落ち込みはなく、このまま推移する。	
	旅行代理店（従業員）	・2月に問い合わせの電話が少なく、2、3か月先の仕事の話が来ていない。良くない状況は変わらない。	
	タクシー運転手	・飲酒運転および同乗者への高額な反則金から、タクシー利用が増加すると期待していたが、代行運転業へ客が流れている。	
	その他レジャー施設（経営者）	・当店の常連客は変わっていないので、その客が急に来店しなくなるということは考えられない。	

	その他サービス [フィットネスクラブ] (企画担当)	・入会数が伸びない。
	住宅販売会社(経営者)	・客足は良く、住宅を探す人が多くなっている。しかし、これらの客の購入は、この1、2か月で決まるので、それ以降は変わらない。
	住宅販売会社(従業員)	・来客数が伸びず、少ないユーザが住宅の購入に慎重になっている。
やや悪くなる	商店街(代表者)	・店内に入ってくる客が今までよりも減少しており、買上比率、単価ともに低下している。
	一般小売店[鞆・袋物] (従業員)	・年末までは、イベントがあれば客は購買していたが、年明け以降は、イベントに付随した購買が全くみられない。 ・フレッシャーについても、どうしても必要になるぎりぎりまで購買せず、客の購買行動に余裕がない。
	百貨店(企画担当)	・売上げにプラスとなる明るい材料がなく、逆にマイナス要素ばかりが目立っている。営業の現場は、前年実績を確保するために必死であるが、個人消費の見通しは厳しく、改装のための投資を実施しても、売上目
	百貨店(営業担当)	・百貨店は、新規顧客を増やさなければならず、既存客だけでは売上の確保が非常に難しくなっている。しかし、新規の客を呼ぶ目新しいブランド、企画、イベント等がなく、商品も同質化しており、魅力に欠ける。また、ジャストシーズンのコート等、単価の高い商品のデフレ化が進み、来客数の減少と合わせて二重
	百貨店(営業企画担当)	・2月に、服飾雑貨が前倒しで好調だったため、今後は苦戦が予想される。
	コンビニ(店長)	・8000円分の特典が付いた5万円のハイウェイカードが、販売中止を前に売れて、2月の売上の5%を占めている。客は、得な物をシビアに見極めている。
	衣料品専門店(経営者)	・客に購買意欲がない現状から見て、良くなる要素が1つもない。
	その他専門店[キャラクターグッズ] (従業員)	・12月まで順調に推移していた来客数が、この2か月は前年割れしており、回復の兆しがみられるどころか、悪化している。
	一般レストラン(経営者)	・異動の時期を控えているが、宴会予約が極端に少ない。
	都市型ホテル(スタッフ)	・単価の高い結婚式の予約人数が、前年比でマイナスになっている。法人の予約は、件数、人数ともに前年の同期を上回っているが、これから先の詳細な打ち合わせで、単価の下方修正が予想される。
	旅行代理店(従業員)	・イラク情勢を受けて、4月から5月に海外の団体旅行を予定している客から、旅行の見合わせ、行き先の変更に関する問い合わせや、変更の見積依頼等が来る
	通信会社(営業担当)	・1、2月に解約数が増加している傾向にあることから、当分の間、解約数の増加は避けられそうにない。
	その他サービス[学習塾] (経営者)	・特に、中学1年、2年の入塾者数が減少しており、今後もこの傾向は続く。
	設計事務所(所長)	・受注の見込みはほとんどない。これから先、どうなるか心配である。
悪くなる	百貨店(副店長)	・今年の8月までに、半径300メートル以内に食品スーパーが2店舗出店する予定で、7店の間で生き残りをかけた厳しい戦いが始まる。食品部門では、価格競争が一層激化することが予想され、売上があがっても、粗利益の確保が難しい。
	コンビニ(経営者)	・廃業を考えている同業者が2店舗ある。
	コンビニ(経営者)	・酒類免許の緩和等で業種の壁が取り払われ、総コンビニ化している。また、近隣大型スーパーの深夜営業や24時間化に伴い、客の多かった夜間の売上が大打撃を受けており、先行きの見通しが全くたたない。
	衣料品専門店(経営者)	・メーカーの倒産、個店の廃業等、業界に明るい話題がない。商品をもて、売上が大きくリードするアイテムが不足しており、春物商戦の苦戦が予想される。
	旅行代理店(従業員)	・イラク攻撃が実際に起きると、海外旅行が手控えられて、その需要が国内旅行に上手く振り替えられるとは考えられない。旅行業界にとっては大打撃である。

		タクシー運転手	・最近の客の様子から、無駄なタクシーの利用をしないよう心がけていることが窺える。このような状況が続く限りは、まだまだ良くならない。	
		美容室（経営者）	・商店街では、酒屋と八百屋が2月で閉店しており、景気は一層悪くなる。	
		美容室（経営者）	・周りにディスカウント店が乱立している。ディスカウント店同士の競争で、今後も来客数が減少する。	
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）	・受注残を持っている客、新しい仕事が入っている客を獲得している。今後、これらの客からの仕事が立ち上がれば、今の景気よりは良くなる。
			電気機械器具製造業（経営者）	・ビルのリニューアル関係や病院の設備機器が、比較的好調に売れているので、今後もこの方面に力を入れ
			輸送用機械器具製造業（経営者）	・首都圏では古いディーゼル車が走れなくなるので、トラック業界では、買い替え需要を想定して増産している関係で、当社にも注文がきている。
			輸送業（財務・経理担当）	・新しい仕事の受注が決まっている。
			広告代理店（営業担当）	・客先の来年度の予算が、増額となっている。
	変わらない		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕事量はさほど多くないが、引き合いは増加している。ただし、単価は低いため、今後も売上は変わらない。
			プラスチック製品製造業（経営者）	・販売量は増加しているが、材料等が値上がりしているため、利益があまり上がらない状況は変わらない。
			通信業（営業企画担当）	・経費節減により、購買を検討する際の判断基準として、価格を重視する傾向は今後も変わらない。
			広告代理店（従業員）	・売上は減少していないが、増加もしていない。今後も、現状維持が続く。
			その他サービス業 【廃棄物処理】（経営者）	・新規問い合わせが多少入るようになっているが、新規案件には必ず値引き依頼が伴うため、変わらない。
	やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・見積り依頼のある仕事は、採算の取れない価格の仕事が多い。
			電気機械器具製造業（経営者）	・4、5月に向けての具体的な新規商談が出てきていない。
			輸送用機械器具製造業（経営者）	・客先から15年度の値引き要求が来ており、いくら努力して利益を出そうとしても、すぐにとられてしま
		建設業（営業担当）	・仕事の発注が小規模になり、量も減少している中、相次いで競争相手が倒産状態に陥っている。まだ景気の回復は見込みがない。	
		金融業（渉外担当）	・売上の増加で運転資金が発生する企業もなく、新たに設備投資をする企業も非常に少ない。資金が還流しなければ、経済の活性化はありえない。	
		不動産業（総務担当）	・賃貸オフィスの需給バランスが崩れており、借り手市場の状態は今後も続く。	
		社会保険労務士	・介護事業者支援を行っているが、4月の介護報酬の改定により、更に経営が厳しくなる介護事業者が出る。訪問介護事業者では、かなりの危機感を持って、この4月の介護報酬改定に臨んでいるところもある。	
悪くなる		電気機械器具製造業（経営者）	・季節的な要因以外で、引き合い、注文等はほとんどない。	
		輸送業（経営者）	・銀行が、貸付の選別を強化しており、不良債権メーカーや取引先に対して、返済を迫る事態に苦しんでいる。今後、この傾向は更に強くなる。	
		輸送業（総務担当）	・得意先に輸出関係の特需があり、仕事は日々忙しいが、国内向けの出荷が厳しい。得意先の新年度の出荷計画をみると、現在の約6割程度になっているので、	
雇用 関連	良くなる			
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・何人かの企業経営者から、4、5月あたりには採用を検討しているという話を聞いているため、若干良く
			職業安定所（職員）	・新規求人数が、12月以降増加を続けているので、今後も増加傾向で推移する。
	変わらない		人材派遣会社（社員）	・企業が更なる経費削減を人件費に求めている。 ・雇用の増加が見込まれるものが、短期や単発の契約期間の短いものである。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・全体的に、中途採用への意欲が高まっておらず、今後への不安材料となっている。	

	求人情報誌製作会社 (編集担当)	・地元の店の閉店が続く一方、大手企業グループの出店があり、業種や形態によって両極化する。
	職業安定所(職員)	・求人数は前年より増加し、求職者数はやや減少している。しかし、企業からの早期退職制度、再就職援助に関わる相談は多く、厳しい状況が続く。
	職業安定所(職員)	・1月の当所の有効求人倍率は0.86倍となり、平成13年2月、3月に記録した0.88倍に次いで高い数字となっている。前年比でみても0.16ポイント、前月比でみても0.06ポイント上昇しており、数字の上では改善している。しかし、中身を見ると、派遣や請負、有期雇用等の非正規雇用求人が増加が顕著である。
やや悪くなる	学校[専修学校] (就職担当)	・来年度の採用計画人数が、今年度より減少する企業が多数ある。
	学校[短期大学] (総務担当)	・2月初旬に開催した学内合同企業説明会に参加した企業の話から、来年度の求人数について慎重な姿勢が感じられる。
悪くなる	民間職業紹介機関 (経営者)	・雇用条件のギャップが拡大する傾向は、今後も継続する。特に、40歳代、50歳代の世代には厳しくなっている。 ・正社員での雇用にこだわるか、年俸にこだわるかの