

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	商店街（代表者）	・カードの売上が良くなり、単価が上昇する傾向が続いている。今後も少しずつであるが、景気は良くなる。
		百貨店（統括）	・上顧客層の購買は減少していないので、春物が入ってきた段階で、販売量は増加する。
		コンビニ（経営者）	・この数か月、少しずつ来客数が増加している。今後もこの状況が続く。
		家電量販店（店長）	・家電機器全体で、デジタルと省エネという二つの流れが明確になっている。地上デジタル放送の開始、省エネの進展で、買換え需要が予測できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の受注状況について、結婚式の件数は前年同期比で80%であるが、一般宴席の予約人数は120%となっている。16年上期は、15年上期よりも多少良いと予想している。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の先行販売状況が、前年水準まで回復してきている。
		通信会社（経営者）	・12月1日より地上デジタル放送が開始されるのに伴い、ケーブルテレビの加入者も増加する。
		観光名所（職員）	・来客数が順調に増加しており、12、1月も5%程度の伸びが予測される。
		ゴルフ場（支配人）	・利用料金を下げたので、来年1～3月は集客が見込める。
		設計事務所（所長）	・現在滞っている物件の計画が前に進むと考えられるので、多少は良くなる。
	住宅販売会社（経営者）	・2～3か月後には、住宅が完成し販売可能になるので、現状よりはやや良くなる。	
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・末端の小売業が厳しい状況は変わっていないが、冬物の売上は悪くない。年末にかけて高齢者向けの商品券の発行で、地域経済が活性化し、良い状況は続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・11月は、イベントを開催したので良い結果となったが、世の中の景気全体は、急激には良くなる見込みはない。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	・商品単価の構成を工夫しても、相変わらず低価格の商品が動いていることから、今後も変わらない。
		百貨店（売場主任）	・客は必要最低限の商品を買うだけで、追加の商品を買うことは少ない。現在の購買行動が今後急に変わる様子は見受けられない。
		百貨店（企画担当）	・良い月があっても、2か月以上続かない。一部の企業の業績は回復しているが、個人消費に関しては景気回復とは程遠い状況である。今後も、個人レベルでは消費に回せる金額の減少が予想され、良くなることは全く期待できない。
		百貨店（営業担当）	・先行き不安感から消費の動きに力強さが感じられない。単価、数量ともに伸び悩む。
		百貨店（営業担当）	・小売業では値札の総額表示問題等の大きな課題を抱えており、今後、高額品のシェアが高い百貨店は苦戦が必至である。取引先によっては、値札等作成機械の導入費用、導入時期の遅れ、納品の不備等により、売るべき時期に売れる商品がない状態になることも考えられる。
		百貨店（営業企画担当）	・衣料は百貨店業界の主力商品であるが、今年の秋冬商戦でファッショントレンドが大きく変わる気配がない。
スーパー（店長）		・今後の天気予報からも、衣料品関係の苦戦が予想される。食品の強化を図り、全体的な底上げを図りたい。	
スーパー（店長）	・天候、気温による波はあるが、婦人客の購買動向が上向いていない。ファッションの大きな流れもなく、年末商戦、春物商戦にも大きな変化はないと予想している。		
スーパー（店長）	・客は安くても必要でない商品は購入せず、逆に必要であれば、値段が高くても購入するという傾向が明確になっているが、高単価商品の販売状況が、売上減をカバーし切れない状況は続く。		
スーパー（統括）	・買物客の話から、年金等将来に対する不安から、自分のことは自分で努力して守らないといけないという意識が強まっていることがうかがえる。日常生活を極力切り詰めて、将来に備える動きが顕著になる。		
コンビニ（経営者）	・大型店や同業他社の出店も一段落し、大きな天候の変更がなければ、現状のままで推移する。		
コンビニ（店長）	・予約商品の受付状況が、11月末日で目標の4割程度の達成率となっており、今後が厳しいと予想される。		

衣料品専門店（次長）	・来客数が下げ止まっているため、1人当たりの買上単価の上昇を図ることで、現状の売上を維持できる。	
家電量販店（営業部長）	・このままの暖冬気候が続けば、かなり厳しい冬物商戦になる。地上デジタル放送も、今年はまだ盛り上がり欠けており、起爆剤となるような力のある商材に乏しい。ハードディスク搭載のDVDレコーダーも、期待ほどではなさそうである。	
乗用車販売店（店長）	・新車購入のために来場する客が減少している。購入する人も、故障を原因に買い換える場合が多く、良い車に乗り換えたいという積極的な客が減少している。今後もこの傾向は変わらない。	
乗用車販売店（販売担当）	・企業による車両の台替の話は少しずつ出ているが、サイクルは一段と延びている。個人客も、購入に対する姿勢は慎重で、購入までには時間がかかる。	
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・クリスマス商戦を控え、新商品も随時投入しているが、客から昨年ほどの反応がみられない。	
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・来客数は全般的に戻ってきているが、外販等の催事による売上は厳しく、当面状況は変わらない。	
一般レストラン（店長）	・ボーナス時期を迎えるが、客は金を消費ではなく貯蓄に回しており、外食の回数を増やすとは考えられない。3か月先も変わらない。	
都市型ホテル（スタッフ）	・周りの経済環境は若干上向きであるが、消費者がサービス業にお金を使うには至らない。ホテルとしての景気回復には、まだまだ時間がかかる。	
旅行代理店（従業員）	・海外旅行需要は、SARS再発の有無にかかっている。国内旅行は、日帰り、スキー旅行の販売がポイントで、気象条件に大きく左右される。	
タクシー運転手	・年末の一週間程度は若干利用客が増加するかもしれないが、ほんの一時でしかない。10月同様の売上を確保しようとすると、朝夜はかなり無理をして走らねいと厳しい。	
通信会社（営業担当）	・期待されている地上デジタル放送の商品投入が来年7月にずれ込み、IP電話も2台目の需要が不透明であるため、見通しとしては変わらない。	
通信会社（営業担当）	・営業での獲得件数に大きな変化はないが、インターネットサービスでは低額商品へのシフトが目立ち、品質よりも価格を優先している傾向は明らかである。今後も、家計に余裕が生まれる可能性は低い。	
競馬場（職員）	・全体の売上、1人当たりの購入単価とも横ばいである。景気が少し良くなっているとの声もあるが、当業種には当面現れてこない。	
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・国内市場が縮小する中、海外に販路を求めて結果を出しているのが現状であるが、為替やイラク情勢等、不安材料は多々あり、いつまで好調が持続するのか不明である。国内市場では、ゲーム機能付きのDVDレコーダーの動向が焦点である。	
美容室（経理担当）	・1月の成人式のダイレクトメールを出す準備をしているが、競合相手が増え、連日安価なチラシが入っており、競争が激しくなる。	
その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・自己啓発を目的とする人の増加で、絶対的な来客数は確保しているが、イラク情勢等の影響で海外留学部門が厳しく、プラス面とマイナス面が相殺されて現状維持が続く。	
設計事務所（所長）	・例年10月以降、いくつか建物の計画が出てくるが、今年は新規物件の話は少なく、2～3か月先の見通しは立たない。	
やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・地上デジタル放送が始まるが、今後どうなるのか分からないので、客がテレビ等を買って控える状況は続く。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・歳暮用特設ギフトセンターの11月の売上が減少している。今後も、大口のギフト需要の減少が見込まれる。
	コンビニ（経営者）	・同業者が今後も増加する。異業種からの参入も多いが、このような店舗はとにかく安く売ろうとするので、どうしても悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・客が商品を見に来ても、なかなか購入にはつながらない。 ・40～50代の層で金銭的な余裕に差が出ている。高額品のイベントを実施しても、購入できる人は20～30万円の商品を簡単に買うが、買えない人は店にも来ない状況が続く。

		衣料品専門店（経営者）	・年々、12月商戦が厳しくなっている。イベントには力を入れているが、効果は今一つで、12、1月と厳しい状況が続くと予想している。暖冬の影響もあり、これから良くなるとは思えない。
		家電量販店（店員）	・総額表示への切り替えや、年金等の問題が重なり、中小企業が圧迫される。ゲーム業界でも破産する会社が出ており、今後は悪くなる。
		タクシー運転手	・値下げ圧力が依然として強い。他社も値下げを検討していること、増車傾向が続いていることから、多少利用客が増加しても、そこで吸収されてしまうので、やや悪くなる。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・私立に進学しようとする中三の生徒が、親の経済的な理由で辞めるケースが出ており、生徒数が減少する。
		設計事務所（所長）	・今後の引き合いが激減している。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅取得ローン控除の継続か、それに代わる措置がないと、住宅業界の景気は悪くなる。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・冬物正規価格品の実需期がないまま、セールに入ってしまう。現状から判断して、セールで大幅に売上を挽回することは困難で、粗利益確保も難しい。価格を含め、客の商品選別が一層厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・電話の数が減少しており、3か月先の問い合わせや受注案件もない。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の下落に歯止めがかからない限り、景気は良くならない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人消費は相変わらず低迷しているが、企業からの注文量が少しずつ増加している。
		金属製品製造業（経営者）	・新エネルギー関連部品の試作量増加に対応するため、増員を予定している。当工業団地内でも、生産要員を増やす企業が増加していることから、景気は良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ビルのリニューアル物件を数件受注しており、年初からその工事が始まる。
		広告代理店（営業担当）	・取引先で来年大型案件が複数予定されており、それに伴う広告宣伝費の売上が見込める。
		経営コンサルタント	・総額表示への切り替えで、企業からの相談等、何らかの動きがある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・暖冬のため、衣料品関係の動きが鈍いことに加え、輸入品が増加傾向にあり、当分景気は良くならない。
		化学工業（従業員）	・10、11月ともに、生産量は多少増加しているものの、このまま安定するかは不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は増加しているが、販売価格が安いので、足を引っ張っている。今後、単価が上がる様子もないので、このままの状態が続く。
		建設業（営業担当）	・これまで設備投資を見合わせていた企業が、工場などの改修を含め、設備投資を始めている。しかし、単価は相変わらず低迷しており、今後の景気の回復にはつながらない。
		輸送業（総務担当）	・年度末を迎え、駆け込み受注が多少増加すると予想されるが、大きな伸びは期待できない。
		金融業（審査担当）	・増加運転資金や設備資金の需要は依然として少なく、今後も変わらない。
		金融業（渉外担当）	・株価の下落、大幅な円高進行もあり、経営者は先行き不透明感を拭えないでいる。リストラ効果もあり、本業では業績が改善しているものの、将来への不安は依然として大きい。
		不動産業（総務担当）	・景気は回復傾向にあるように思われるが、オフィスの供給は過剰なので、賃料水準の回復はしばらく先になる。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・天候の影響で、アパレル業界では在庫調整が進んでいる。婦人服の先行きは厳しい。
		輸送業（営業統括）	・受注は今後も増加が予想されるが、排ガス規制により車両が見つからず、費用がかさんでしまうため、今後の状況は厳しい。
		不動産業（経営者）	・引っ越しをしなくなっており、来客数が大きく減少する。大家から預かっている古いアパートをどうしたらよいか、悩んでいる。
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・今まで売上を支えてきた特需の輸出物件が、来年の2月中旬で終了するが、国内向けのみの出荷になると、過去の出荷量を大幅に下回る。人件費の削減だけでは対応できず、リストラを具体的に検討しなければいけない。
雇用	良くなる		

関連	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・良い人材がいれば採用したいという意欲のある企業が出てきているので、今後はやや良くなる。
		人材派遣会社（社員）	・製造業の経営者が、中国等の海外部門での収益を国内に再投資することを考えているので、若干良くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・いくつかの企業で年明けに新しい企画を立案しており、求人数が増加する見込みである。少しは良くなる。
		職業安定所（職員）	・株価、円高等不安定な要素はあるものの、雇用吸収力の強い製造業、卸、小売業、サービス業からの求人の動きに力強い人材ニーズがうかがえる。
		職業安定所（職員）	・求人数や求人倍率を見る限りでは、確実に景気は良くなっている。しかし、求人条件等をみると、かなり厳しい内容もあり、良くなると言い切るまでは回復しない。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータソフト開発系の各企業では、今まで以上に、Web開発の人材に対するニーズが高まりそうである。
		変わらない	人材派遣会社（支店長）
求人情報誌製作会社（営業担当）	・業績が回復してきているのか、人手が足りない企業が増加している等、現状は良いが、これが極端に良くなるものではない。		
求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用広告を出す企業が減少している。先行きに不安感があるように見える。		
職業安定所（職員）	・今後も、業務請負や派遣等の雇用形態が変わる様子がない。		
民間職業紹介機関（経営者）	・雇用形態も期限付きが増加しており、人員を増やさない傾向が恒常化している。この傾向は今後も続く。		
学校〔専修学校〕（就職担当）	・今後の求人票獲得見込数について、求人実績企業の状況調査から、昨年同月と比較して大きな伸びは期待できない。		
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-