

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	百貨店（売場主任）	・気温が高いものの、12月は前年比でほぼ同水準となっている。今後も防寒衣料の苦戦は続くが、春に向かい、価格と質が釣り合えば、客が必要とする商品は必ず購入してもらえる。
		スーパー（統括）	・併設のシネマコンプレックスとイベントを共催し、集客に努める予定である。
		家電量販店（店長）	・パソコンについては、先行き不透明な部分もあるが、地上デジタル放送の開始やアテネオリンピック等で、映像関係を中心に、客の動きが良くなる。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・全体的に、買換えのサイクルが短くなってきており、数量も増加する。
		高級レストラン（支配人）	・10月の連休に近隣の大企業が外に移転してしまったが、来年はその跡に別の企業が入る。
		都市型ホテル（スタッフ）	・手持ちの予約は良い状況で推移しているので、多少良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・販売の先行指標が前年を上回ってきている。
		観光名所（職員）	・9月から来客数が前年を上回っており、10～30%の増加となっている。今後もこの勢いは続く。
		ゴルフ場（支配人）	・予想よりも3か月先の予約状況が良い。
		住宅販売会社（従業員）	・税制改正による住宅ローン控除の1年延長がほぼ決定し、家を新築、購入しようという人の需要が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・勤務者の給与や賞与が良くなかったためか、消費者に我慢や買い控えのムードが残っている。先行きへの不安感がぬぐい去られていない。
		商店街（代表者）	・11、12月の景気動向が良くない。中小企業にとっては最悪であり、この状況が急に良くなるとは到底思えない。
		百貨店（企画担当）	・昨年に比べ天候面で恵まれており、12月は堅調に推移している。この状況が続けば、景気回復も本物であると思うが、顧客の声を聞いている限り、楽観視はできない。
		百貨店（企画担当）	・暖冬やBSE等のマイナス要因があり、景気は一進一退を繰り返す。
		百貨店（営業担当）	・先行き不安感から、比較的安定している中高年層の消費が減退する。
		百貨店（営業企画担当）	・目新しく本当に欲しい物しか客が購入しない傾向は、今後も続く。
		百貨店（営業企画担当）	・ボーナス支給額の増加により、12月商戦では消費意欲が高まっている感があるが、個人課税の強化、年金保険料の引上げ等を控え、来年は家計を取り巻く環境が厳しさを増す。
		スーパー（経営者）	・食料品支出に関して、客は必要な物以外は購入しない傾向が定着しており、この状況が継続する。
		スーパー（店長）	・年末年始は好調に推移するが、家庭の収入は増えていないため、2、3か月先の消費動向は鈍化すると予測される。
		スーパー（店長）	・12月のクリスマスギフト等の売上が良くないので、今後景気が上向くとは感じられない。

	乗用車販売店（販売担当）	・新型車の提供により、今後はある程度の売上は見込めるが、高級車と低価格車の二極化が進み、中間車種が売れないので、全体的には伸び悩む。イベントを開催すれば来客は見込めるが、来客数の増加が契約に結び付かない。
	その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・イラク問題、SARS、自衛隊のイラク派遣等、不確定な要因が多い。
	一般レストラン（経営者）	・サービスメニューの開発等、企業努力の成果がみえてきているが、わずかな天候要因等に売上が影響される状況は変わらない。
	スナック（経営者）	・所得税の増税や年金負担増の話が客から絶え間なく聞かれ、需要が減少する。
	都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約状況があまり良くない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・ホテル利用者の減少傾向は、今後も変わらない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・レジャーやホテル利用に景気の好影響が出るのは遅く、競合店も増えているため、2、3か月では変わらない。
	旅行代理店（従業員）	・12月は旅行の問い合わせ等の電話がなかったため、2、3か月後も悪い状況で変わらない。
	旅行代理店（従業員）	・旅行業界にとって1～3月は動きが鈍い時期であり、良い材料はないが、SARSが発生しなければ、悪い材料もない。
	タクシー運転手	・雪が降れば12月並みの需要を期待できるが、関東地方では降雪も見込まれず、今後も変わらない。
	通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送、IP電話ともに、ケーブル対応の商品化が来年度にずれ込んでいる。
	通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送の開始で問い合わせ等も多く、関心のある世帯も相当数確認できるが、本格的なサービス提供が可能な時期との関連で、実需は4月以降と判断している。
	競馬場（職員）	・レジャー関連の売上が増加するのは、百貨店等の売上が良くなった後であり、当面は売上の減少傾向が続く。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用ゲームについては、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が、海外での販売が今後持続するか不明である。ハードの値下げや新商品の市場投入等、良い材料もあるが、全体としては変わらない。 ・アミューズメント施設については、景品取得機を中心とした好調が、2～3か月先も続く。
	美容室（経理担当）	・正月や成人式の予約が入らない。ダイレクトメールを出しており、その結果に多少の望みを持っているが、あまり期待できない。
	設計事務所（経営者）	・当社では行政の仕事が多く、指名がないと仕事にならない。先行きは不透明である。
	設計事務所（所長）	・予定が先送りされているため、仕事が減少し、入金も遅れる。厳しい状況に変わりはない。
やや悪くなる	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・先行きに対する消費者の不安感が強く、商品予約も減少している。
	一般小売店〔パン〕（従業員）	・飲食店、物販については、米国で発生したBSEの影響が出る可能性がある。また、今後、客単価が急激に上がる様子もない。
	百貨店（業務担当）	・年金問題等、不透明な部分が多く、客は先行きに不安感を持っている。百貨店としてどのような商品をそろえて、いかに客のニーズをつかむかという面はあるが、全体としてはやや悪くなる。
	スーパー（店長）	・今後も暖冬傾向は続くので、防寒衣料関係が苦戦する。アメリカでのBSEの発生による牛肉への警戒感から、食品も厳しくなる。
	スーパー（店長）	・小売業では、4月からの総額表示による影響が予測される。 ・税制や厚生年金等、生活に直結する問題により、消費者は食品を中心とする日常の消費に対して、ますますシビアになる。
	コンビニ（経営者）	・来客数は増加しているが、客単価がすぐに回復するとは考えられない。
	衣料品専門店（次長）	・同業他社も含め、冬物の動きが極端に悪く、現状から考えると、春先まで影響が残る。
	一般レストラン（店長）	・12月はイベントの開催により来客数を確保しているが、2、3か月先は集客に期待できる要素はない。

		都市型ホテル（スタッフ）	・2～4月の結婚式の予約状況が、前年同時期に比べ20%近く減少している。その他の宴席は、前年とほぼ同じ来客数、予約数であり、婚礼のマイナス分の影響が出る。	
		タクシー運転手	・タクシー業界では増車傾向が続いており、少ないパイを分け合っている。今後良くなる要因はない。	
		タクシー運転手	・タクシー業界では規制緩和以後、大幅な減収を補うため、法人タクシーが増車を続けており、個人タクシーは生活に困窮している。	
		遊園地（職員）	・せっかく景気が上向いても、増税や年金の負担増で、サラリーマンや企業が消費を控えるため、悪くなる。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の駆け込みによる反動で、受注、売上ともに更に影響が出る。	
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・天候不順により、秋物の消化率が悪いまセールに入り、粗利益の減少が見込まれる。2月の気温が低ければ、春物も動かず、かなりの苦戦が予想される。	
		旅行代理店（支店長）	・世界情勢が安定しないと、旅行業界は厳しい。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・2、3か月先の受注量が多くある。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・1、2月の受注量が、12、1月よりも増加するという内示をもらっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・来年2～3月頃に、大規模な空調機入替え工事を抱えている。	
		輸送業（総務担当）	・年度末に向けて引き合いは好調である。	
変わらない		食料品製造業（関連会社担当）	・食品関係では、アメリカ産牛肉の輸入禁止が国内景気にどう影響するかという側面はあるが、基本的に大きな変化はないとみている。	
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・客先の動きが全くなく、受注量に期待できない。	
		金属製品製造業（経営者）	・受注量は増加しているが、受注価格の値引き要請が相変わらず強く、他社との競争が激しくなっている。中小企業の場合、この先景気は変わらない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・成約率が3～4割になっており、受注量が3か月先まで確保できる。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・排ガス規制対応について、今までは大型車が先行してきたので、今度は小型車に取り組む予定となっている。少し良い状態で変わらない。	
		建設業（営業担当）	・ダンピングはやや収まりつつあるが、依然として価格は低水準にあり、景気は回復はしない。	
		建設業（経理担当）	・年度末にかけて、例年は予算消化のための公共工事があるが、今年度は出そうにない。民間の工事も目に見える案件数が少ない状況が続く。	
		輸送業（営業統括）	・排ガス規制等でトラックの数が減少しているが、運賃の上昇には結び付かない。今後も変わらない。	
		通信業（営業企画担当）	・通信機器は商品の差別化が難しくなっており、単純な価格競争に終始する状況はしばらく変わらない。	
		金融業（得意先担当）	・売上が増加している企業は増えているが、減少している企業もいまだ多く、今後、景気が良くなるとはいえない。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・通信設備の予算を削減する企業が多く、信頼性やセキュリティを犠牲にしても安価なネットワークを選択せざるを得ないなど、取引先の状況は厳しい。	
	やや悪くなる		プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量の減少により、廃業する協力会社は何軒もある。先行きの見通しは暗い。
			一般機械器具製造業（経営者）	・11月よりも12月の残業時間が少なく、今のところ多くなる見込みはない。
		不動産業（総務担当）	・テナントの引き抜きが活発化する予兆がみられ、ビル業界はますます苦境に立たされる。	
		経営コンサルタント	・取引先に、大型店が撤退予定の商店街がある。顧客ターゲットが異なるので、大きな影響はないと思われるが、街自体が寂しくなることは否めず、集客に影響が出るかも知れない。	
悪くなる		輸送業（総務担当）	・得意先の今後の出荷計画が非常に少なく、来年は今年以上に厳しい。キャッシュフローにも影響が出るなど、資金繰り面での不安が多く、対応に苦慮している。不良資産の廃棄等、無駄なものをすべて処分しても、人員削減を具体的に実施せざるを得ないと予想される。	

雇用 関連	良くなる	職業安定所（職員）	・これまでの求人数の増加は、主としてパート求人によるものであったが、フルタイム求人も増加しているため、現状が続けば良くなる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料金が上昇する業務が一部にあるものの、全体的には低下したままの状況に変わりはない。派遣依頼は増加する傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	・情報関連機器等で、今後良くなるとみている経営者が多く、採用数の増加を計画している企業が散見される。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・製造業、サービス業等が良くなっており、物流も多少上向いているので、現状よりやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・仕事が入り、人材のやりくりが難しいと話す求人社が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現在、受注が増えておらず、求人、採用、マッチングを考えると2～3か月先に売上が増加しない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・円高でメーカーの中途採用が中止になる可能性が高く、収益も悪化する。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・良くなる要素が見当たらない。アメリカでBSEが発生したが、長引けば以前のように外食関連に打撃があり、求人にも影響が出そうである。
		職業安定所（職員）	・当所の11月の有効求人倍率は1.21倍となっているが、求人の4割が派遣や請負で、1社で大量に求人を出したり、請負先が複数社で重複しているケースが目立つ。求人倍率は全国的にも改善されているが、失業率は変わっていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・業績が回復し、求人を増やす企業は一部で、現状維持のところが多い。
学校[専修学校]（就職担当）		・求人実績企業の状況調査から、来年度の求人票獲得見込数について、大きな伸びが期待できない。	
やや悪くなる			
悪くなる	-	-	