

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）	・今後2～3か月間は、大学生や社会人になる人の生活家電製品の需要が増加するが、昨年に比べて、新生活用品でも薄型テレビ等の需要が高まり、単価の上昇が考えられる。
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・これまでは通信販売等で売りが横行していたが、客が専門店で目を向けるようになっており、先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・化粧品やスカーフ、帽子等で、春物の新作の動きが良い。ファッションに敏感な人が購入していること、機能面で充実していれば売れていることから、今後にも期待できる。
		百貨店（企画担当）	・この数か月の紳士服重衣料及び婦人服ミセスゾーンの好調な動きは、天候要素を超えた伸びとなっている。化粧品やアクセサリー等が好調な婦人雑貨も、前年比増で推移しており、ファッション関係を中心に回復の兆しが感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	・春物が立ち上がり、顧客のニーズも喚起される。大型企画が展開されるので、来店客も増加する。
		スーパー（統括）	・生活防衛型の色彩が強く、欲しいものを本当に吟味して購入する客の消費行動は変わっていないが、売上が前年並みに回復しており、来客数も若干増加しているため、今後の方向としてはやや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が増加し、客単価も若干良くなってきており、現状を維持できる。
		家電量販店（営業統括）	・今後も、薄型テレビやDVDレコーダー等のデジタルAVの動きが活発になる。単価は低下傾向にあるが、販売量の増加によって補うことが可能である。
		家電量販店（営業部長）	・業況は年末から上向いており、パソコンの新製品やアテネオリンピックをにらんだ薄型テレビやDVDといったAV関連にも期待している。 ・春に向けたまとめ買い需要の動きも、今年は1週間ほど早い。
		スナック（経営者）	・利益は少ないが、仕事量が増加している。
		旅行代理店（従業員）	・先行予約状況が前年を上回っている。
		旅行代理店（支店長）	・海外旅行需要は根強く、テロまたは病気等の不測事態が発生しなければ、今後受注は増加する。
		通信会社（営業担当）	・薄型テレビへの買換えに伴い、デジタル放送需要が少しずつ高まりつつある。地上デジタル対応の専用端末を用いたサービスが7月頃から開始の予定であり、それに向けたケーブルの商品化が見込まれている。
		観光名所（職員）	・この4か月間、来客数が前年比120～140%と増加しており、この傾向はしばらく続く。
	ゴルフ場（支配人）	・3、4月の予約が相応に入っている。	
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・ホームページで追加した宣伝への客の反応が良い。このような反応は今までにはみられなかったため、景気は良くなる。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅、不動産業界は例年、年度末に向けて動きが活発になるが、今年は低金利の安定や住宅ローン減税の1年延長が更に後押しとなる。	
	住宅販売会社（従業員）	・年明けで、現状では家を買う意欲が出ないのかもしれないが、後は販売量も増加する。	
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・中高年向けの商品の売行きは悪くないので、春にかけて気温が安定し、新製品の販売に心掛ければ、今後も変わらない。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・先行きに対する不安感から、嗜好品の出費を極力抑える傾向は、今後も続く。
一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）		・現在、バレンタインデーに合わせた品ぞろえを準備しているが、今後も、イベントがある1週間前後は販売量が増加するものの、それ以外については、厳しいと予想している。客単価も相変わらず2～3割低下しているため、よほど来客数が増加しない限り、売上は厳しい。	
百貨店（売場主任）		・客の様子、来客数、買上率、買上単価をみても、3か月で景気が良くなる様子がない。良くなるきっかけも見当たらない。	

百貨店（広報担当）	・消費者は無駄なものに金を使わず、納得のいく「本場の本格的な本物」を支持する傾向が顕著になっており、新しい仕掛けを展開すれば上向き要素はある。ただし、郊外店を含めた全体の見通しは、依然厳しい。	
百貨店（営業担当）	・衣料品に力強い動きがなく、春夏物についても特別明るい材料がみえないことに加えて、比較的堅調だった食品部門では、BSEや鳥インフルエンザの影響が懸念される。	
百貨店（営業担当）	・トレンドが読めず、取引各社も今後の商品展開に不安を抱えている。これといったヒット商品がないまま、春物商戦に突入するため、現状が当分続く。	
スーパー（店長）	・鳥インフルエンザの影響は更に拡大する恐れがある。主菜となる食材の落ち込みにより、野菜や調味料等の販売にも影響が出るものと懸念される。	
スーパー（店長）	・今後は、バレンタインデー等の催事関係で相応の売上が上がるが、BSEや鳥インフルエンザの影響で、食品は苦戦する。	
スーパー（管理担当）	・2～3か月先も、売上の増加が見込めない。客は本当に必要な商品しか購入せず、値段が安くても不要なものには手を出さない。	
コンビニ（店長）	・ビールから発砲酒、更に酒税が低いカクテルが売り出されるようでは、客単価の上昇は望めない。	
衣料品専門店（次長）	・ヒット商品が見つからない。ベーシックな肌着、インナー、靴下等は、何とか横ばいを維持できそうである。	
乗用車販売店（経営者）	・自動車の整備は順調に仕事が入っているが、販売が2割程度減少している。この先半年程度は、現状が続く。	
その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・昨年のクリスマス商戦からも分かるように、季節商品の動きが鈍化しており、バレンタインデーやホワイトデーといった今度のイベントでも、厳しい状況が続く。	
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・1月に入り、各店とも来客数の落ち込みが予想以上に大きく、先行きは依然不透明である。今後もしばらく変化はない。	
都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会が伸び悩んでいる。婚礼については前年比1.2倍と伸びているが、宿泊では海外からの客が減少気味であり、今後どうなるか分からない。	
都市型ホテル（スタッフ）	・1月に入ってから、宴会の予約人数が増加していない。この先も、3～6月の婚礼件数が伸びておらず、先行き不透明である。	
旅行代理店（従業員）	・現状、若干明るい雰囲気が出てきているが、SARSや鳥インフルエンザ等の問題に客が敏感に反応すれば、海外旅行が再度減少する可能性がある。	
タクシー運転手	・当社のチケット発行が減少している。長距離の客はほとんどおらず、客が時間内に電車で帰宅する状況が続く。	
通信会社（営業担当）	・競争激化の中でも相応の加入獲得実績を上げているが、解約者も多く、かつ利用料の未収、延滞者も増加傾向である。消費者の生活面での余裕は改善されない。	
美容室（経理担当）	・正月、成人式の需要に期待し、多少売上も上がったが、それでも従来の半額である。今後も、同じような状況が続く。	
その他サービス〔語学学校〕（総責任者）	・世間では景気がやや上向いているという声があるが、当業種では来客数、販売量とも横ばいが続いており、短期的に楽観はできない。	
設計事務所（所長）	・役所の仕事が以前の5分の1に減少している。民間の動きも悪いので、急速に景気が良くなるとは思えない。	
住宅販売会社（経営者）	・大企業については設備投資、輸出関連で多少景気が上向いているようだが、中小企業では先行きが真っ暗という状況にある。	
やや悪くなる	スーパー（店長）	・2月下旬からアルコールの販売許可が下りて、売上が上がると見込んでいたが、1月の下旬と春先に半径3キロ以内の商圈に2店舗競合店が出てくるため、競争も激化する。
	コンビニ（経営者）	・当店は駅に近く、近隣にスーパーもあるが、人の通りが少ない。このままでは、先行きは悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・2、3月の気温によるところが大きいですが、夏から冬の流れを考えると、この春物商戦も不安である。攻めの商戦ではなく、消化率を考える守り商戦になるので、売上高の減少が予想される。
	乗用車販売店（販売担当）	・排ガス規制が一段落したため、今後数か月間、トラックの需要は低迷する。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・4月からの総額表示義務、医薬品の販売規制の緩和など、この先も明るい材料はない。

		一般レストラン（経営者） タクシー運転手 設計事務所（所長）	・ B S E、鳥インフルエンザ、コイヘルペスウイルス病等、食材に対する不安感が増大する。 ・ 依然として法人タクシー業界では増車が続けているので、やや悪くなる。 ・ 4月以降の計画がほとんど見受けられない。他社でも、4月以降の仕事は全くない。
	悪くなる	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業） 一般レストラン（経営者） タクシー運転手	・ 食料品に対する危機感が高まり、単価も高くなる。 ・ ただでさえ来客数が減少していることに加え、肉類の仕入価格が倍近くに値上がりし、状況は更に悪くなる。 ・ 客は、将来を考えて非常に節約しようとしており、今後も金を使わない。
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） 電気機械器具製造業（経営者）	・ 一部上場企業の管理部門からの注文が増加傾向にある。 ・ 引き合いが一般的に活発になってきて、成約率が上がっているため、今後はやや良くなる。
	変わらない	化学工業（従業員）	・ 10、11月の生産は多少増加したが、12月以降は以前の生産量に戻っており、今後は現行のままで推移する。
		金属製品製造業（経営者）	・ 試作部門の3月期末納期の引き合いが活況であるが、受注単価は相変わらず低い。季節変動の要素もあり、大筋では今後も変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 3～4月の販売計画が、1月と同水準である。
		建設業（営業担当）	・ 例年に比べ建設の需要が極めて少なく、受注高は全盛期の60%程度である。営業範囲を拡大しているが、なかなか受注には結び付かない。今期も受注高は例年並みにとどまる。
		建設業（経理担当）	・ 年度末を控え、例年は新年度の良い話が聞かれる時期だが、今年は景気が上向く話がいまだに入っていない。
		輸送業（経営者）	・ 荷主の話を総合しても、業者の話を聞いても、良くなる要素がない。
		金融業（審査担当）	・ 建設関連の業種では、依然として資金繰り、受注ともに厳しい状態が続く。
		不動産業（総務担当）	・ オフィス環境に明るい材料が全くみられず、賃料相場の下落傾向もまた続く。
		広告代理店（従業員）	・ 取引先は、業務上必要でも最低限しか発注しないので、固定客からの受注の増加は見込めない。新規の仕事が入るには、もう少し時間がかかる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・ 通信設備に関し、予算削減に向かう企業が多い。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えないなど、取引先の厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（関連会社担当）	・ 当社では肉類の材料も使っているため、B S Eや鳥インフルエンザによる肉の輸入禁止の影響を受け、悪くなる可能性が懸念される。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 大手自動車も中国等に海外移転してしまい、仕事量が減少している。価格競争の末端に位置する我々のところでは、ますますひどくなる。
		不動産業（経営者）	・ 新築物件が非常に安い家賃で出ている。土地も、依然として値下がりしており、今後はやや悪くなる。
悪くなる	輸送業（総務担当）	・ 得意先の出荷量が不明で、今後の見通しは非常に厳しい。輸出の大型物件も今年度で終了し、当面はほとんど件数もなく、国内の出荷量もほとんど先がみえない状況である。	
	通信業（経営者）	・ 中小企業の設備投資がまったく出てこない。景気の先行きが不透明で、投資効果に期待できないことによるものと思われる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者） 求人情報誌製作会社（企画担当） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 官庁の経費削減のため、総務事務のIT化とともに、業務集約化で新たな派遣の雇用が始まる。 ・ 地域ごとに、中途募集に関する問い合わせが増加している。パート、アルバイトの一部を社員化する動きもある。 ・ 各企業のリストラが一段落し、本業の回復により、収益も大きく増加している。年内は緩やかな上昇で推移する。 ・ 新たな募集計画を立てているところがいくつかある。また、即戦力に期待することから、新卒から中途採用に切り替えるところもある。今よりは多少、募集の数が増加する見込みである。

	職業安定所（所長）	・パート主体ではあるが、新規求人が増加傾向にあり、有効求人倍率が改善傾向を示している。今後もこの傾向で推移する。
	職業安定所（職員）	・企業、事業所を対象として、今後3か月以内の雇用見込み調査を実施したところ、30人未満規模の小規模企業等からも、募集計画があるとの回答が多数寄せられている。昨夏に実施した同様の調査では、計画ありの回答はほとんどなかったことから、景気はやや良くなる。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・取引先の経営者が、先行きに対して現状と変わらないという見通しを持っている。中国に工場を持っている企業では、SARSが再発することを心配しており、不安材料だと話している。
	人材派遣会社（社員）	・求人側が、以前にも増して高いスキルを持つ人材を求める傾向が強まっており、マッチングが今後とも難しい。
	人材派遣会社（支店長）	・短期、単発案件や、デモンストレーターなど土日祝日の案件は増加するが、長期の安定的な案件については、特別な需要が見込めない。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・繁忙期に合わせた求人募集が多い。長期勤務の求人もアルバイトであるなど、社員としての雇用が少ない。企業の事業拡大に向けた募集が少ないことから、今後もしばらく現状維持が続く。
	職業安定所（職員）	・正社員や自社の社員でなく、請負での求人が目立ち、この雇用形態が今後変わることは予想されない。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・求人実績企業の状況調査によれば、採用未定企業が多く、来年度の求人票獲得見込数が大きく伸びるとは期待できない。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・50歳以上の採用が、更に難しくなる。
悪くなる	-	-