

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	一般レストラン（経営者）	・悪い要因を洗い出して対策を立て、実践している。顧客の囲い込み、DM、ホームページを利用した宣伝方法等を取り入れることで、必ず良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・来客数、買上点数とも回復する傾向がうかがえる。
		乗用車販売店（販売担当）	・平成17年に排ガス規制が開始される。2、3か月後には台替えが始まるため、トラック業界は少し良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当社のみならず、近隣のホテルの売上も相当伸びており、今後もやや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当地域から撤退する競合相手はなく、施設増強、改修などの投資をする企業がある。新たにショッピングセンターがオープンして街の集客力が更に高まることが予想されるので、景気はやや良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・スキーの申込状況が大変良い。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行数が増加しており、日程によっては航空機の団体席や宿泊が予約できない日も出てきている。
		通信会社（企画担当）	・テレビの買換え、デジタルハイビジョンの普及に火がつけば、良くなる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・長期的な暖冬が予想されており、練習場の売上もあまり落ち込まないと予想している。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・新型携帯ゲーム機器の好調は春休みまで続く。クリスマス、お正月に始まり、今後は卒業、入学等の行事があり、業界として活気づく時期である。手ごろで人気があるソフトは、売れ筋商品としての価値を一段と高める。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客の購買行動をみていると、必要な物を何店舗か見て歩いて、その中で納得した物だけを買ひ、それ以外の物はほとんど買わない状況が続く。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・近年にない暖冬で、末端の小売業の厳しさは変わらないものの、当地区では高齢者に商品券が発行されており、これが町の活性化につながる。半年くらいは良い状態が続く。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客から設備投資の話がいろいろ出てきているが、単価が低下しているため、全体の販売額は減少しそうである。
		一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	・生活用品や季節対応用品が活発に動く。しかし、客が無駄な物を買わない傾向は根強く、今後も変わらない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人客は品質重視で良い商品を、法人客は品質よりコスト削減を重視するという傾向は、当分変わらない。
		百貨店（売場主任）	・天候不順、災害等に関する心理的不安感、年金、税金に関する先行きの不安感があり、また花粉症が猛威をふるうことが予測されているので、現状のやや悪い状態は変わらない。
		百貨店（広報担当）	・1月も暖冬が続けば、前半はクリアランスセールが短期集中型で売上をけん引し、後半は春物衣料へと消費者の関心が移って、相応の結果になりそうである。反面、2月は前年がうるう年であった影響で、前年実績を上回することは難しく、全体としては前年並みか若干前年割れと予想している。
		百貨店（営業担当）	・ファッション関連商材だけではなく、家庭用品、食品、デイリー商材も不振である。クリスマス商戦に関しても、定番のアクセサリーを始めギフト需要が低迷し、全般的に厳しい12月の商況から判断すると、個人客の消費者マインドが上向くには、しばらく時間がかかる。
		百貨店（販売促進担当）	・セールが前倒しで実施され始めており、品ぞろえのだぶつくコート類の買物に対する顧客の選別は更に続く。
百貨店（業務担当）		・売上が天候に大きく左右されており、特に重衣料、コート関係が暖冬の影響もあり売れていない。ただし、単価が安い商品が売れているかといえば、そうでもない。1月からはほとんどセールに変わる中で、現状からの大きな変化は見込めない。	
百貨店（営業企画担当）		・天候に左右される面も多いが、初売り福袋の売行き等をみると、客は本当に欲しい商品以外の買物を極端にしくなっている。客が欲しいと思うブランド福袋は売れるが、総合福袋は年々厳しくなっている。この消費傾向は、今後も変わらない。	
スーパー（店長）	・1、2月も暖冬という予報であり、冬物クリアランスは値下げ率が高くなり、売れ残りも出そうである。早く冬物商品を処分し、春物商品に売場を切り替えられるかが鍵となる。		

スーパー（店長）	・衣料品の売上は相変わらず不振である。カットソー等は売れるものの、コートやジャンパーは定価では売れず、50～60%引きで売れるなど、今後も正規価格で売れる時期はなく、値下げ対応になると予想される。
スーパー（店長）	・衣料品の防寒アイテムが前年を大きく下回っている。1月に入りセールが始まるが、セール商材も生産調整などにより少なめである。昨年2月が暖かく、春物の衣料品が大きく伸びているため、よほど気候が良くないと前年を上回るのには厳しい。
スーパー（店長）	・他社の新規出店による影響はしばらく続くが、ある程度の回復は見込める。ただし、各社のチラシで全体的に低価格化への志向が強まっており、客の買い回りは続く。
コンビニ（経営者）	・売上は多少増加しているが、客の年齢層が高くなっている。売れる商品が若干変わっているため、これに対応できるかどうかは鍵である。
コンビニ（経営者）	・この数か月、販売量は増加していないが、来客数は減少していないので、先行きも現状維持の状態が続く。良くなることにはあまり期待できない。
衣料品専門店（経営者）	・この暖冬で、春物の立ち上がりは早いようだが、天気次第である。主要顧客層の高齢化と嗜好の変化で、客の興味が健康関連商品に移っている。
衣料品専門店（次長）	・近隣同業他社の売場縮小、業務撤退が続き、地域の市場が縮小している。競合店の減少による若干の売上増に期待できるが、長期的には地域としての商業環境は魅力に欠けるものとなる。
衣料品専門店（営業）	・税金問題の懸念材料が大きく、客が財布のひもを締める。
家電量販店（営業部長）	・2月までは現状で推移すると見込んでいる。前年3月は、消費税総額表示への移行を前に実質値下げへの期待による低迷があったが、今年は期待できる。
家電量販店（店員）	・DVDレコーダーや薄型テレビは売れているが、単価が低下している。また、冷蔵庫、季節商品なども売れてはいるが、それ以外のパソコンなどの売上が悪いため、それほど景気が良くなるような状況はみられない。
乗用車販売店（営業担当）	・年末商戦にもかかわらず、買い控えが続いているため、先行きにも期待できない。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・ここ2、3か月は、売上が順調に推移している。しかし、この状況は、すべての店舗でみられるわけではなく、全体としては変わらない。
一般レストラン（経営者）	・年末は宴会で埋まったが、仕入れ先や客の会話に表れている不況感、今後の売上に不安を残している。
一般レストラン（店長）	・新年会、歓送迎会に客が金を使うとは思われず、2、3か月先も厳しい状態が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・台風、地震といった自然災害の影響は落ち着いてきたものの、需要を喚起するような要素がない。
都市型ホテル（スタッフ）	・特別悪いわけでもないが、販売量は昨年に比べると落ち込んでおり、状況が好転する兆しがみえない。
旅行代理店（従業員）	・3月から始まる愛知万博は、旅行需要を喚起すると期待される。しかし、スマトラ沖の地震と津波による影響があり、良い要因と悪い要因を足し引きすると、変わらない。
旅行代理店（従業員）	・愛知万博など、好転要素はあるはずなのに、先行予約状況は良くならない。
旅行代理店（営業担当）	・状況が好転する材料が見当たらない。台風、新潟地震が尾を引いており、東南アジア地区の地震と津波もかなりの打撃である。
タクシー運転手	・12月の忘年会は例年よりも減少しており、終了時間も早まっている。タクシーチケットを利用する客も減少していることから、1、2月は暇になる。
通信会社（営業担当）	・12月はボーナス支給等の影響から、デジタル対応も含めてのテレビの買換えや韓国ドラマ関連の番組視聴の問い合わせが目立って多いが、先行きの景気見通しをプラスにするほどの感触はない。
通信会社（営業担当）	・新規契約の獲得は頭打ちの状態、解約件数を減らすべく、顧客の囲い込みに向けた各社の施策が展開され、競争が激化する。
ゴルフ場（支配人）	・先行きの予約状況を見ると、今後の来客数は変わらない。
設計事務所（所長）	・現状はほとんど動きがない。仕事が激減している中で、これ以上仕事が減るとは考えにくい。

	住宅販売会社（従業員）	・客の購入意欲を刺激するような材料が見当たらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・客のほとんどが、来年の収入は減ると話している。	
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・来客数は増加せず、単価は下落する傾向にある。	
	百貨店（営業担当）	・例年になく冬物が厳しい状況の中、流行商品も見つからず、春夏物に影響が出るのは必至である。環境は厳しい。	
	百貨店（営業企画担当）	・定率減税の半減、消費税率引き上げの議論など、今後家計を実際に圧迫する要因が数々出ており、明るい要素が少ない。	
	コンビニ（経営者）	・クリスマス、年末は客単価が上昇する時期だが、上昇はみられず、今後も良くならない。	
	衣料品専門店（経営者）	・今年は暖冬で、婦人服の販売量が減少し、単価も低下している。1月のセールも良くなさそうであり、2月の春物の動きにも不安を持っている。	
	衣料品専門店（経営者）	・12月は来年度の学生衣料の予約注文を受けている時期である。3月に予約注文の販売があるが、昨年も今年も、客はリサイクルでやりくりしている傾向がみられる。 ・冬物が悪かったため、梅春物もうまくいかない。	
	家電量販店（店長）	・買い控えがみえ始めている。高付加価値商品の動きも鈍くなっており、後はやや悪くなる。	
	家電量販店（営業統括）	・販売単価が一層低下する。ネット上での販売が過当競争時代に突入し、価格競争が激しさを増す。	
	その他専門店〔燃料〕（統括）	・市況価格は低下傾向にあり、販売数量は回復傾向にあるが、円高を先取りして販売単価を下げているため、逆に口銭が圧縮されつつある。	
	一般レストラン（経営者）	・同業者とも毎日話しているが、景気は一時は良くなっていたものの、10月あたりから徐々に悪化している。当店はクリスマス等イベントがあるのでいくらか良いが、全体的には落ち込んでおり、今後もこの傾向が続く。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博の開催で、名古屋方面に注目が集まる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・自然災害が多発し、旅行等を控える傾向が続く。	
	旅行代理店（支店長）	・昨今の増税報道が、消費マインドを冷やす。	
通信会社（営業担当）	・新規顧客、既存顧客ともに競合相手に奪われ、苦戦を強いられる可能性が高い。		
設計事務所（経営者）	・国、県、市町村等の仕事を行っているが、これから何か月か先に指名が出るかが不透明である。		
設計事務所（所長）	・鉄筋や鉄骨など、鋼材の値上がり激しく、建築着工にブレーキをかける。		
悪くなる	商店街（代表者）	・来年、中型店や大型店が周辺に4店出店するという情報があり、大変厳しくなる。	
	設計事務所（所長）	・建築量、新築量ともに減少していく。改修、リニューアルが多くなり、設計、監理業務は減少していく。	
企業動向関連	良くなる	-	
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・客先で液晶関係設備の計画が出ているので、部品加工も増加する見込みである。
		不動産業（総務担当）	・入居希望のテナント情報が活発に入ってきており、オフィスの空室率改善傾向に陰りがみられない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向けた小規模の新規案件が複数発生しており、予算もついてきていることから、それなりの受注が望める。
	変わらない	食料品製造業（関連会社担当）	・当社は例年1～3月に厳しい時期を迎えるが、現状をみる限り、この先大きく変化する様子はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・定期的な決まった仕事はあるが、それ以外の話が少ない。1月分の受注もほとんど決まっていない。
		化学工業（従業員）	・生産予定数量が変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在の仕事量を今後も2、3か月間は確保できる。3月になれば新規にまとまった大規模な仕事が入る予定である。今後多少仕事量が落ちることはあっても、平均的にみれば現在の水準を保っていると見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・販売予想から判断すると、先行きは安定した動きになりそうである。
		建設業（営業担当）	・官庁仕事が激減している中、民間の仕事を多く受注する努力をしている。しかし、厳しい単価で折衝しないと受注に至らない。企業の設備投資などで仕事量は増えているが、目標受注金額、利益を達成するのは厳しい。

	建設業（経理担当）	・今後の商談案件の規模、件数ともに、昨年同時期と比較して少なく、景気が上向き要素がない。
	輸送業（経営者）	・荷物が減少している中で、燃料の高騰、高速道路チケットの廃止があり、今後はなお一層厳しい状況となる。
	金融業（渉外担当）	・急激な円高の進行で、企業経営者の景気上昇への期待感が薄れてきている。景気回復は本格的とは言えない。
	広告代理店（従業員）	・新規の仕事が発生する予定はないが、現状の仕事が減少することも見込まれない。
	経営コンサルタント	・良い企業と悪い企業の二極化が続く。最近では外部環境の変化で業態転換に関する相談も多い。一方で、事業伸長に伴う人材の確保などの相談案件もあり、企業間の格差は一層広がる。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・環境への意識の高まりや規制の強化などにより、問い合わせ件数は増加するが、取引先工場などの稼働率の低下傾向もみられ、不安材料も少なくない。
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・建築業界は仕事量が少なく、真冬の時代である。ゼネコンもサブコンも下を叩くしか利益を出す方法がなく、納入業者は利益なき繁忙を強いられている。その上、倒産も多く不渡り手形に泣かされている。この状況は今後も続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いが徐々に減少しており、今後売上の減少が予想される。
	輸送業（営業担当）	・価格競争に陥り、低価格での受注を余儀なくされる懸念がある。
	金融業（審査担当）	・鋼材等の材料不足の影響から、自動車会社の生産ラインが一時的に休止しており、売上が今後減少する見込みである。
悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・受注が大きく減少しており、先の見通しが立たない。
	輸送業（総務担当）	・得意先の物流子会社が手数料を取ることでなくなり、仕事量は同じでも売上額は減少する。繁忙期は何とか数でまかなえるが、閑散期になれば非常に厳しい数字になると予想される。
雇用関連	良くなる	
	やや良くなる	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・円高や原材料の高騰といった不安要素もあるが、人材採用に関しては、過去の穴埋めや若い労働力確保といった中期的にみた人材バランスを重視した予算組みで推移する。
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人数の増加傾向は、紹介予定派遣を含め今後も続く。年内に決めておきたいとの声や、3月決算を前に能力のある人材を採用したい、という企業の声は続く。
	民間職業紹介機関（経営者）	・従来は、求人動きが一定の業種に偏っていたものの、現在は、全般的に求人動きが出てきており、先行きはやや良くなる。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・今年度採用を控えていた企業の一部から、採用を復活させる旨の連絡をもらっている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣や紹介予定派遣、紹介での受注は順調に入ってくるものが予想されるが、就業可能な登録者が少ないため、売上増になかなかつながらない。
	人材派遣会社（社員）	・現状が上限でそのまま推移するか、下降する兆しが見えている。特に、半導体及びデジタルカメラ、携帯電話等が下降傾向にある。
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・派遣、請負での人材ニーズは相変わらず堅調で、総求人件数は伸び続けている。業職種、エリアも関係なく、求人件数の伸びは好調で、悪くなる要素はあまりない。
	職業安定所（職員）	・現在の求人倍率は1.34倍であるが、職種別にみると事務職では0.45倍と低く、職種間でのばらつきがあるため、就職者数が今後増えるとは予想できない。
	職業安定所（職員）	・好調を持続してきた半導体関連企業の採用担当者の間では、景気に陰りが出てきているとの見方と、年が明けて2～3月頃から再び生産活動が活発化するとの見方が混在している。
やや悪くなる	職業安定所（所長）	・定率減税の廃止を始めとした国民負担の増加に伴う消費の落ち込みが懸念される。
悪くなる	-	-