

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〔医薬品〕 （経営者）	・4月は品物の動きが良く、売上も増加している。この状態が、5月、6月も続く。
		スーパー（経営者）	・4月は、天候が良くなかった割には、健闘している。今後天候が回復すれば、多少は良くなると期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・この2、3年、来店のなかった客が、今年になって動き出しているのので、これらの客の動きが活発化すれば、やや良くなる。
		高級レストラン（宴会 予約担当）	・販売促進の施策が当たる可能性があるのので、販売量が増加すると期待している。
		旅行代理店（従業員）	・SARSが最大の懸案であるが、2、3か月先には改善する。
		通信会社（企画担当）	・インターネット新製品の開発、販売に期待している。
	住宅販売会社（経営者）	・イラク戦争、SARS、株価問題などは、2、3か月後には落ち着き、住宅購入に対する慎重な姿勢も変化する。 ・贈与税改定により、親からの資金援助で住宅を購入できる人が増加する。	
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕 （経営者）	・客の購買意欲はあるので、夏の行楽シーズンにかけて気温が安定すれば、上質な商品に期待がもてる。
		一般小売店〔文具〕 （販売企画担当）	・今年に入り、昨年比10%減の状況が続いており、今後も同じように推移する。
		百貨店（売場主任）	・遠方に出かける人が少ないためか、百貨店の来客数、販売量、売上も増加しているが、単価の回復は見込めない。
		百貨店（売場主任）	・株価、SARS、失業率など、厳しい条件が多く、状況は今後も変わらない。SARSの影響で海外旅行が減少した分、国内旅行や国内消費の需要が高まることも考えられるが、商品別に良い物と悪い物が出てくる。
		百貨店（営業担当）	・海外旅行の低迷など、国内需要を刺激する要素はあるものの、百貨店での買物に振り替わらない。
		スーパー（店長）	・子供衣料や肌着は売れているが、紳士、婦人衣料の売行きは企画次第である。 ・化粧品やサプリメント等の流行品は売れており、データを分析し、商品を手配すれば、売上は上がる。 ・話題性、機能性、価格等、客のニーズに的確に対応すれば、売上が増加する可能性はある。
		スーパー（店長）	・イラク戦争は終結したが、SARSの問題等もあり、海外旅行も控えられている。今の景気がすぐに回復するとは思えず、現状がしばらく続く。
		スーパー（統括）	・日常業務の中で改善できることは改善しているが、小手先の手法で本格的な改善は望めない。
		コンビニ（経営者）	・客は、目新しい商品があると多少購入しているが、財布のひもは相変わらず固い。
		衣料品専門店（経営者）	・高額品を購入できる人とできない人の差が、明確になっている。
		衣料品専門店（経営者）	・今後3か月は、夏物衣料の最盛期になるが、メーカーの生産量が多くないので、売れ筋商品については、追加しても販売量を増やすことが難しく、売上増加につながるようなヒット商品にはならない。
		家電量販店（店長）	・家電製品全般で単価が下げ止まらない。季節品が平年並みに動けば期待も持てるが、大きな変化はない。
家電量販店（店員）		・広告で税込み10円、100円等の売り込みを実施すると、多くの客が買物に来るが、それ以外は、大型商品を購入する客はいないので、厳しい状況が2、3か月先も続く。	
乗用車販売店（営業担当）	・客との話から、先行き不透明感への不安が強く感じられる。		
その他専門店〔眼鏡〕 （店員）	・この時期に動くはずのサングラスも、売上の昨年比が85～90%にとどまっており、天候が良くなっても売上が回復する状況にはない。		
一般レストラン（経営者）	・ケイタリングが多少伸びているが、店への来客数が減少しているのので、全体では変わらず、この状態は3か月先も変わらない。		
一般レストラン（経営者）	・回復の兆しが見えても、SARSなどの外的要因がその芽を摘んでしまう。		

	一般レストラン（店長）	・SARSや景気悪化の報道などがあり、消費者の財布のひもが固い。単価が上がらず、来客数も伸びないという状況が続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・SARSの影響が続き、インバウンドツアーの回復には、しばらく時間がかかる。
	旅行代理店（従業員）	・SARSの進展次第であるが、これ以上悪くなることはない。
	通信会社（営業担当）	・契約数は変わらないが、解約数が下げ止まってきたことから、当面はこの状態が継続する。
	ゴルフ場（支配人）	・2、3か月先の予約状況が、あまり上向いていない。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・今年の連休は、長期休暇を取りにくい日程のため、近場の娯楽が見直され、レジャー業界にとっては良い方向に進む。
	その他サービス[語学 学校]（総責任者）	・厚生労働省の給付金コースの申込者が多い。不景気だからこそ、資格等を身につけたいという客の動きだと考えられるので、申込者が多いということ自体が、景気の厳しさを表している。
	住宅販売会社（従業員）	・来客数が減少傾向にある。
やや悪くなる	一般小売店[家電] （経営者）	・最近では、エアコンの買い替えなどの話もなく、客の反応が悪い。
	一般小売店[鞆・袋物] （従業員）	・イラク問題、SARS、北朝鮮問題等、海外情勢が落ち着いた限りの限り、旅行業界の回復は見込めない。
	百貨店（企画担当）	・客の購買意欲が感じられず、先行きは楽観できない。宣伝を強化するなど、あの手、この手で頑張っても、前年の売上を確保することすらできない状況が続いている。
	百貨店（企画担当）	・特売会や値引セールを行っても、売上が伸びず、回復が難しい。
	百貨店（営業担当）	・4月は、気温の低い日が続く、雨天が多いことから、春物衣料品が低迷している。 ・イラク戦争の戦後復興が進まないこと、SARS問題の深刻化から、景気への影響が懸念される。 ・天候の動向次第では、初夏物衣料品の売上が低迷する可能性がある。
	百貨店（販売促進担当）	・新規オープンした商業施設が人気であり、百貨店業界には元気がない。
	百貨店（統括）	・客が、夏物商品を買控えている。 ・各取引先で、生産が縮小されている。
	スーパー（店長）	・ゴールデンウィーク、母の日等の行事に対する消費の盛り上がりは欠け、SARS等による影響で、海外旅行も厳しい。 ・大型スーパーの出店により、食料品の売上は今後も厳しいと予測される。
	衣料品専門店（経営者）	・このままでは、セール時期が早まり、正規価格品の消化率が低下し、利益確保に苦戦しそうだ。
	衣料品専門店（次長）	・昨年同時期と比べ、来客数、買上点数が明らかに減少しており、客単価も低下している。売れ筋商品が見当たらない。
	乗用車販売店（販売担当）	・先行き不安が多く、客は車両を修理して乗っている。車検間際の客に促進しても、なかなか台替りに結びつかない。
	乗用車販売店（店長）	・夏のレジャーシーズンに向けた需要に期待しているが、今年、例年のように販売台数が伸びない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・SARSの影響で、東南アジアからの宿泊客が見込めない。いつ回復するか分からず、見通しが立たない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・SARSの影響が続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・株主総会の経費削減と参加人数の減少により、先行きは厳しい。
	タクシー運転手	・深夜、駅で待機していても、人の出歩いている姿をほとんど見ない。今後も回復は難しい。
	観光名所（職員）	・この2、3か月、来客数が昨年を上回ることがないので、今後はやや悪くなる。
	美容室（経営者）	・イラク戦争の後遺症やSARSなどが、経済にマイナスになる。
	設計事務所（所長）	・引き合いが全くない。
悪くなる	スーパー（運営担当）	・SARSが上陸した場合、相当に大きな経済的影響が出る。
	コンビニ（経営者）	・この2か月、とくに4月の動きから判断すると、先行きにかなり不安を抱く。

		旅行代理店（従業員） 旅行代理店（支店長）	・SARSの影響によって景気が悪くなる。 ・イラク戦争は落ち着いた感があるが、回復にはまだ時間がかかる。SARSは今後さらに拡大するので、落ち着くまでには最低半年は必要である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者） 住宅販売会社（経営者）	・単価を下げて、生徒の数が増加しない。 ・当社のような中小企業に対する金融機関の融資が一層厳しくなっている。
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）	・常連の得意客ではないところからの注文が増加している。酒屋が社員に名札を作ったり、寿司屋が名刺を作り変えるなど、どうしても必要という以外の部分に経費をかける傾向が出てきている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・イラク問題、SARS問題、北朝鮮問題もあり、当分の間、景気は良くならない。
		化学工業（従業員）	・生産予定量の修正が、下方のまま変わっていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・受注量はそれほど変わらないが、新しい仕事が入ってきていない。
		金属製品製造業（経営者）	・過去の半導体、ITのように、景気を押し上げる要素が見つからない。
		建設業（経理担当）	・企業の設備投資関係の案件が、いまだに全然ない。
		通信業（営業企画担当）	・光回線やDSL等の普及により、通信回線の大容量・高速化の流れが加速しているが、価格競争にも拍車がかかっている。より高品質、低価格なサービスが求められる中で、ライバル会社の値下げ等により、現状から変化はない。
		金融業（審査担当）	・各業種とも、依然として収益率の改善が見受けられない。
		金融業（渉外担当）	・低金利が続いているが、企業の資金需要は一向に回復しない。経常的な資金繰りを賄う借入はやむを得ず行うが、新規投資向けの資金需要はほとんどない。借入を削減するという考え方が、経営者に定着している。
	広告代理店（従業員）	・この数か月、毎月決まった仕事があり、今後も続いていく。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連設備の投資について、顧客の平成15年度予算執行がまだ行われず、実際に予算がつくのか、難しい状況になっている。	
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者） 精密機械器具製造業（経営者） 不動産業（総務担当）	・最近、受注が徐々に減少している。 ・周りの会社が倒産している。 ・新規オフィスの供給ラッシュが継続するため、オフィス市場に明るい材料がみられない。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・主力商品である弱電の部品が半減する。中国で部品を生産しているが、SARSの影響で日本に輸入できなくなり、品物が組み上がらなくなっているため、受注が減少している。
輸送業（総務担当）		・得意先からの発注が、8月くらいまで、かなり減少する。運送料は値下げされ、国内の売上の見通しは厳しい。現在、得意先の輸出の特需で何とかしのいでいる状況であり、社内体制の見直し強化などの経費削減を行わない限り、特需後は、会社の存続さえ危ぶまれる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集担当）	・今後も、街の活性化に期待でき、新規出店に伴い、求人の現地採用者数の増加が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現在、求人の動きが出ていないため、求人から採用までの期間を加味すると、2、3か月後の増加はあり得ない。
		人材派遣会社（支店長）	・ボーナス支給以降に人材の動きが活発になる可能性はあるが、欠員の補充である可能性が高く、増員の可能性は低い。
		職業安定所（職員）	・製造業での求人が増加しつつあるが、求職者に適合するとは思えない。
		職業安定所（職員）	・企業の求人ニーズは、離転職者の発生に伴う欠員補充等、当座の対応のための要素が色濃くうかがえ、事業拡大等のための求人が全く見受けられない。
		職業安定所（職員）	・3月の有効求人倍率は0.94倍と上昇しているが、パートや派遣業等不安定な求人が目立つ。このため、就職件数は依然として前年比でマイナスの状態が続いている。3月の完全失業率も5.4%と悪化しており、SARS等の影響も不安材料となっている。
学校〔専修学校〕（就職担当）	・企業の採用担当者から、大幅な採用数の減少計画はないという話を聞いている。		

やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・中国、シンガポールなど、東南アジアへの進出のための採用を、SARSの関係でしばらく控えたいという企業が増加している。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・アジア経済圏では、SARSの影響は、イラク問題より深刻である。
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・各企業の中途採用の動きが極めて鈍くなっており、今後も続く気配である。回復の見込みがなく、危機感を覚えている。
	学校 [短期大学]（総務担当）	・株価下落による影響が出ており、先行き不透明なために求人が出せない企業がある。
悪くなる		