

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	住宅販売会社（経営者）	・親からの生前贈与により、若い世代が住宅を求めるようになる。 ・登録税の税率引き下げにより、住宅購入が有利な方向に動くと考えられるため、今後は良くなる。
	やや良くなる	家電量販店（営業統括） 一般レストラン（経営者） 美容室（経理担当） 設計事務所（所長）	・来客数、客の受注範囲が拡大している。インターネットへの注文では、新規の客が毎日25%を記録しているので、今後はやや良くなる。 ・安いメニューの店が多い中で、単価が多少高いメニューを選ぶ人が増加している。 ・正月の予約が従来よりも多く、成人式の予約も30人となっており、売上が増加する。 ・今までの計画物件が、多少実現する。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔パン〕（従業員） 百貨店（売場主任） 百貨店（販売促進担当） 百貨店（副店長） スーパー（店長） スーパー（店長） スーパー（統括） コンビニ（経営者） コンビニ（店長） 衣料品専門店（経営者） 衣料品専門店（販売担当） 家電量販店（営業部長） 乗用車販売店（経営者） その他専門店〔眼鏡〕（店員） 高級レストラン（宴会予約担当） 高級レストラン（支配人） 都市型ホテル（スタッフ） 旅行代理店（従業員） 旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・クレジットカードの売上が、増減を繰り返しており、今後この状態が続く。 ・1、2月には成人式やバレンタインのイベントがあるが、客単価が極端に改善する要因は見当たらない。 ・クリスマス商戦も非常に厳しく、核となるアクセサリーの販売量が非常に減少している。クリアランスにおいても、11、12月と悪かったアイテムには、期待できない。 ・1月のクリアランスの状況次第であるが、今のところ、良くなる材料がない。 ・年が明けても、売上を回復できる要素や新製品が見当たらない。気温の寒暖に関係なく、値引きをしても来客数が若干増えるだけで、売上全体は増加しない。 ・新年の福袋やクリアランスは好調に推移するが、衣料品が対前年度比96～98%で推移しているため、この状況は今後1～3月も継続する。 ・12月の賞与も、昨年より減少しているため、客の財布のひもは堅い。バーゲン待ちの状況である。 ・税金や年金給付額の減少等を考えると、多くの人が将来に不安があり、支出をシビアに見直す生活防衛型の考え方を持っている。 ・客単価は上昇し、来客数は増加していない。全体的にそれほど良くなっていないので、現状維持が精一杯である。 ・12月の予約販売で目標を達成できたのは、店頭販売というより、スタッフが身の回りの人々へ勧めた結果であり、今後それほど期待できない。 ・衣料品のヒット商品が特になく、頑張っても昨年並みという状態が続いている。 ・例年通り、新年早々のバーゲンセールが早まっているので、他店との競争である。小さな店では、正月三が日には、デパートの福袋に客を取られてしまう。 ・先行き不安が根強く、耐久消費財にお金が回らない。起爆剤となる新製品の期待は薄く、昨年のサッカーワールドカップのような、世の中が沸くイベントが見当たらない。 ・年度末に向けて、景気が良くなる案件がないので、悪い状況は変わらない。 ・この2、3か月、来客数、販売量とも前年水準を上回っているが、買上単価が上昇する状況にはない。 ・販売量増加のための戦略が、どの程度当たるか予想がつかない。全体的な市況は落ち込んでおり、ハウスウェディング等に流れている傾向もあるので、先行きが不透明である。 ・周辺の新しいビルに客が流れており、売上が落ち込んでいる。ただし、宴会部門の受注が前年と同じように推移しているので、今後もそれほど変わらない。 ・予約の見通しがまだ立たない。対前年比で、婚礼は良いが、一般宴会が落ち込んでいる。 ・年度末の受注が多々あるため、今よりは悪くならない。 ・繁忙期の販売量に動きがなく、今の状況が続く。客にお金の余裕がないことには、先がみえない。年収の低下等、信じられないことが励行化している状況が続くこと自体に、危機感を感じている。 ・12月は忙しいが、クリスマスを過ぎると元に戻ってしまうので、この先も変わらない。

	通信会社（営業担当）	・需要を盛り上げる材料が見当たらない。
	遊園地（職員）	・全体的には落ち込むが、新事業があるため変わらない。
	ゴルフ場（支配人）	・例年に比べて、2、3か月後の予約状況が、引き続き悪くはない。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・正月や春休みを迎えるが、傾向は変わらない。ゲーム機など、ハードが売れている。
	設計事務所（所長）	・例年は年末から春ごろに建築計画があるが、昨年に続いて、そのような話はなく、厳しい状況が続く。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の様子がかなり変化している。最も特徴的なのは、客が買わなくなっている、欲しいけれども我慢している点であり、景況は思わしくない。
	一般小売店 [C D] （営業担当）	・し好品に対する消費は、一層抑制される可能性が高い。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	・元旦営業で、出店する百貨店への正月手当の負担が増え、経費が増加する。初年度の売上は良いが、来年以降は他の百貨店も元旦営業をするので、いちごっこである。客は買いためするので、三が日は休んだ方が、逆に売上が伸びる。お互いの首を絞め合っている状況である。
	百貨店（売場主任）	・出生率の低下で、ベビー関連商品の売上が非常に落ち込んでいる。その影響で、次の世代であるトドラーサイズ、ジュニアサイズにまで影響が及ぶと懸念している。 ・他方、特に可処分所得の少ない30代の客に、買い控えがある。
	百貨店（企画担当）	・経済の先行き不安だけでなく、実際の所得の減少から、客の購買姿勢は慎重で、消費環境は厳しくなっている。優待値引き販売などによる対策も、各社がやむなく増やしているが、魅力が薄れ、今までのような効果が出なくなっている。今後もこの傾向は続く。
	百貨店（営業担当）	・12月は前年に比べ気温が低く、コート、ジャケット等の冬物重衣料が売れる条件がそろっていたが、金融不安、株価の下落等に加え、雪、雨等が例年になく多く、個人消費が冷えたため、売上に結び付いていない。特に、今まで堅調に推移していた婦人関連で、単品買いが目立ち、前年に比べて客単価が低下傾向にある。クリスマス商戦も厳しい状況にあり、1月のクリアランスセールにも期待が持てない。
	百貨店（営業企画担当）	・年間最大の商戦であるクリスマスの不調から、今後の需要のけん引役はデイリーユース商材中心へと更に加速する感があり、来客数が同じでも、単価の向上は期待できない。
	スーパー（店長）	・マスコミ等で増税のイメージが強く、消費者は年明け後しばらくは、お金を使わなくなる。
	スーパー（統括）	・客は、必要な時にしか物を購入しなくなっており、この傾向は今後も更に進む。
	コンビニ（経営者）	・酒類の販売に関して、15年9月に人口基準がなくなるため、異業種からの参入が増加する。そのため、先行きの見通しは良くない。
	コンビニ（店長）	・例年になく雪が多いにもかかわらず、スキー・スノーボード共通券の販売が不振である。あらゆる物の買い控えが続きそうである。
	衣料品専門店（次長）	・冬物処分品がほとんど動かず、広告チラシを入れてセールを昨年以上にアピールしても、客の関心を引けない。
	家電量販店（店員）	・プラズマテレビ、乾燥機付き洗濯機は売れているが、それ以外の商品の売上は苦戦している。2、3か月先、ヒット商品も特にならないので、期待できない。
	乗用車販売店（店長）	・11月下旬から12月に入って、販売量が全体的に落ち込んでいる。その状況は、1～3月も変わらない。
	一般レストラン（経営者）	・繁忙期である12月の売上が予想以上に冷え込み、年末年始の長期休業後の売上回復は難しい。
	都市型ホテル（スタッフ）	・毎年実施していた3～5月にかけての企業、官庁の外郭団体による歓送迎会が、人事異動先が決まらなかったり、新入社員等の歓迎会を行なわなかったりなどで、計画が白紙のケースが多い。歓送迎会の計画があっても、人数削減、予算縮小の傾向にあるため、今後はやや悪くなる。
	旅行代理店（従業員）	・対前年度比で、販売量の動きが良くない。テロ以降、販売量増加の兆しが見えない。
通信会社（営業担当）	・営業担当から、客は節約のため、最初から断る構えでいるとの報告が多く入っており、結果として加入者が減少し、解約が多くなっている。	

		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場やイベント関係の来場者数が減少している。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・年金給付の減額などによる可処分所得の減少に備え、買い控え傾向が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・先行きの不安感が大きく、商店街にも空き店舗が増加しつつある。過去に例のないほど厳しい12月商戦を考えると、今後、明るい材料はない。
		一般レストラン（経営者）	・年明けからイベントもなく、来客数が減少する。
		旅行代理店（従業員）	・客からの問い合わせがないため、2か月先の旅行も全く計画されていない。
		タクシー運転手	・規制緩和の波で、新規参入が多くなっており、競争が激化する。
		その他レジャー施設（経営者）	・良い材料がどこにも見当たらない。
		美容室（経営者）	・周囲にディスカウント店ができすぎて、価格破壊が起きており、非常に厳しくなる。
		設計事務所（所長）	・予算の動向、各建設業者に引き合いがないこと等から、仕事が相当落ち込むと予想される。
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）	普段ほとんどなかった会計事務所から、設立に関して2件の注文がきている。新しい状況が生まれている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規顧客から何点が受注があり、2、3月に立ち上がるので、良くなる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・IT関連設備に対して、必要最低限の投資はしていく顧客が多いため、年度末に向けて予算を追加するところが出てきている。
	変わらない	化学工業（従業員）	・2～3か月先の生産予定計画では、11、12月と比較しても数量は同じで、販売量も増加していない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・価格の値下げ交渉はきているが、注文が結構増加しているため、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現在と同様、冬物のオリジナル商品がよく売れるものと期待して、増産を計画している。
		建設業（経理担当）	・案件が入ってくるようになったが、すべて競争受注で、商談が成立するか分からない状態である。
		金融業（審査担当）	・物流、飲食では値下げ競争、下請け製造業ではコストダウン要請、建設業では不採算受注が多く、利益確保が難しくなっている。
		広告代理店（従業員） その他サービス〔建設機械リース〕（経営者）	・受注量、販売量、売上が、底に貼りついた状態である。 ・工事の発注が非常に遅れているので、良くならない。
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・身近な同業者が4社倒産している。更に、金融機関の貸し渋りが年度末融資にも表れるので、より悪くなっていく。	
	金属製品製造業（経営者）	・受注量の減少、たびたびの値下げ要求、長期にわたる閉塞感で、下請けを主としている当社にとっては、今後も非常に厳しい状況となる。	
	金融業（得意先担当）	・取引先で、融資の元金据え置きを希望する企業が多くなっており、売上は減少して、利幅も少なくなっている。	
	不動産業（総務担当）	・新築ビルの供給ラッシュで、テナントの引き抜き合戦が始まる気配を感じる。	
	広告代理店（従業員）	・例年、年度末に向けて受注が増加するが、今年は動きがみられない。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・年明けより、更なるコストダウンの要請がきている。	
悪くなる		非鉄金属製造業（経理担当）	・受注量が非常に減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事の絶対量が大幅少なくなってきた。種類は多いが、量が少なくなっている。
		輸送業（総務担当）	・得意先の特需により忙しいが、単価が非常に安く、ぎりぎりの状態である。この特需が終わると、出荷の予定はかなり落ち込んでいるので、更なる値引きと受注の激減が予想される。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		職業安定所（所長）	・前年同月比で、新規求職者が14か月ぶりに減少に転じ、雇用保険の受給資格決定件数も減少しており、今後もこの傾向で推移する。

変わらない	人材派遣会社（社員）	・どの企業でも、経費削減、特に人件費削減を考える傾向があり、派遣料金の値下げ、地域を考慮した業務の移管の動きがある。
	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更に減少している。先行きもみえず、採用意欲も低下している。
	職業安定所（職員）	・希望退職、早期退職した管理職者、技術職者等が、数人まとまってよく相談に来る。今後の企業のリストラの情報も多し一方で、正社員の求人は前年並みで、パート求人が増加しており、条件的に厳しい内容である。今後良くなるとは思えない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業の動きが上向いてはいない。売上が伸び悩み、人の入れ替えや増員に消極的である。
	学校 [短期大学]（総務担当）	・今年度まで採用実績のある会社から、来年度は採用中止を決定したとの連絡が数件きている。特に、金融関係の低迷の影響が大きい。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・消費者の買い控えが目立ち、求人社でも、販売員の削減や百貨店からの売場撤去をする所が多くなっている。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・年度末に向かい、企業、商店等の引き締めがますます強くなる。業務拡張の動きはほとんど見られず、それに伴う求人も見込めない。
	職業安定所（職員）	・受注増、収益増を維持している企業でも、正社員雇用に踏み出さず、臨時有期雇用で対応する傾向が強まっている。 ・非自発的離職者の求職申込が、前年同期と比較して、大幅な増加傾向で推移している。
	学校 [専修学校]（就職担当）	・情報技術系企業の来年度採用人数が、今年度に比べて、軒並み減少する計画となっている。
悪くなる	学校 [専門学校]（教務担当）	・今まで元気のあったソフト開発業界を中心とするIT業界でも、業況はもっと厳しくなると聞く。高度な先端技術を持たない企業にとっては、ますます厳しくなりそうである。