

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	スーパー（総務 担当）	来客数の動き	・相変わらず単価は低いが、良い天気が続いたため、 来客数が多少増加して、売上も前年を上回っている。 3か月前に比べると、やや良い。
	やや良く なっている	一般小売店〔家 具〕（経営者）	販売量の動き	・今年に入り、客の反応が良くなっており、販売量も 若干増加している。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・競合店の改装で、競争が激しい状況にあるが、12 月、1月に引き続き、売上は好調である。特に、2月 中旬以降は気温が高い日が多く、コート等の動きは今一 つであるが、ジャケットやニット等の動きが活発で、 婦人服等の春物衣料が好調である。
		百貨店（業務担 当）	販売量の動き	・バレンタインギフトが好調に終わっており、売場の 改装を実施した化粧品、婦人用品も、改装前のセール に引き続き好調を維持している。来客数も増加し、優 待販売による売上も良く、正規価格商品、セール品と もに好調である。結果として、前年実績を大幅に上回 る見込みである。
		百貨店（営業企 画担当）	お客様の様子	・年々縮小傾向にあったバレンタイン商戦で、海外の パティシエをクローズアップした結果、前年比135% と伸びている。 ・マスコミ等で評判になったアイテムには、価格が高 くても惜しまず消費する傾向が強まっている。
		スーパー（経営 者）	来客数の動き	・今まで落ち込み傾向にあった既存店で、来客数が多 少増加している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・2月の来客数は前年比103.5%となっている。12月 が100.8%、1月が101%であったので、3か月前よ り来客数が増加している。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・ファストフーズの注文が増加している。暖かさが、 日々の客の動き、商品の動きに反映されている。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・今話題のデジタル商品の動きが顕著である。最寄 商品が少ない分、単価もかなり上がっており、当店の場 合は25%程度単価が上昇している。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・以前ほどの盛り上がりはないが、高級車の新車が出 て、その分受注が向いている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・現金で購入する客が増加している。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・12月に移転して以降、客が変わり、単価も低く抑え ていることもあるが、来客数が増加している。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・主力商品のセミナーや宴会の売上が順調に推移して おり、売上は前年比6.8ポイント増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年8月の個人タクシーの値下げがようやく客に浸 透し、選んで乗ってもらえるようになり、前年比1% の増加となっている。
		通信会社（経営 者）	販売量の動き	・取引先からの受注案件が少しずつ増加しており、確 定案件が増えている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話等の契約数が徐々に 増加している状況が続いている。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・来客数が前年比160%になっている。
		ゴルフ練習場 （従業員）	それ以外	・ゴルフ練習場の支配人会で、前年比の売上などにつ いて、良い報告が続いている。
		その他レジャー 施設〔アミュー ズメント〕（職 員）	販売量の動き	・ゲームソフトに関しては、国内が冷え込む一方で、 欧米の需要が堅調な傾向が続いている。復刻版のソフ トが人気を博している。 ・アミューズメント施設については、フードテーマ パークの開業もあり、前年比110%は軽く達成し得 る。景品ゲーム、プリクラがけん引しており、景品 ゲームについては、1人当たりの単価も上昇してい る。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・2月は、1月の新春キャンペーン時の来場客が販売 に結びついており、来客数の割に販売量が増加してい る。
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・客の目が高級品にも向いており、問い合わせの件数 も増加しているが、営業成績につながるとは限らず、 景気は不安定である。	

一般小売店 [靴・袋物] (従業員)	お客様の様子	・バレンタインデー、就職、新入学の贈り物については、単価が1割程度上がっているが、自分の身の回りの物については、買い控える傾向が見受けられ、単価も2割程度低下している。
百貨店(総務担当)	来客数の動き	・2月は鉄道の新路線が開業し、その効果に期待したが、今のところあまり変化がみられない。
百貨店(広報担当)	販売量の動き	・昨年に比べ営業日が多いことに加え、高めの気温や雪が降らない好条件が重なり、2月は全店で前年実績を上回っている。春物や一部初夏物衣料が活発に動いているほか、バレンタインデー商戦では海外高級ブランドチョコが消費をけん引し、例年以上に盛り上がっている。
百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・2月は急激に暖かくなり、冬物が頭打ちとなっている。改装前の売り尽くしも、初めは良かったが、その後伸び悩んでいる。一方、春の逸品会など高額品の動きは良好で、二極化している。
百貨店(販売促進担当)	来客数の動き	・客単価が落ち込んでも来客数は維持できていたが、伸び悩むようになっている。フリー客を呼び込むために安売り等を実施しても、なかなか来店に結び付かない。一方、客単価の高い得意客の固定化は進んでいる。
百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・婦人服は冬物売り尽くしが好調で、前年を上回っているが、紳士衣料は客の反応が鈍く売上が前年を下回り、全体として売上は前年ぎりぎりである。大型催事は集客もあり、売上も好調だが、各階元売場の売上が厳しい状況は続いている。
スーパー(店長)	単価の動き	・BSE、鳥インフルエンザの影響により、精肉の売上は5%程減少しているが、来客数は103%と伸びている。ただし、客単価は前年比97%と低く、売上は前年をやっとクリアしている状態である。
コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・当店の周辺では、閉店した店が1店、リニューアル中の店が1店などがあり、当店では来客数が10%、売上は7~8%増加している。ただし、当コンビニチェーンを地域全体で見ると、前年をほんの数%上回っているだけである。他のチェーン店では、前年割れのところもあると聞いている。
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・2月は暖かい日が多く、春物の動きは良いが、冬物バーゲンでは半額の商品でも動きが悪く、単価を極端に下げなければ購入されない。
家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・話題性のある商品や新機能商品等があるので、一時的な瞬発力は感じるが、長続きしない。春の新生活のまとめ買いは、例年より動きが遅い。
乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・新車販売実績は年末にモデルチェンジした高級車の新車効果があり、前年同月比17.2%増の見込みだが、予算達成率では83.9%に終わりそうである。当社は県下の新車販売拠点となっているが、地区により好調、不振の格差が出ている。
その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	販売量の動き	・バレンタイン商品の動きが鈍く、クリスマス商戦に続き、季節催事に関連する消費意欲の低下がうかがえる。
高級レストラン(支配人)	単価の動き	・来客数は3か月前とほぼ同数であるが、飲物の単価は、一人当たり400円低下している。全体の売上は、3か月前より若干減少している。
一般レストラン(店長)	お客様の様子	・客の小遣いが減少しているようで、節約しながら飲んでいる様子がうかがえる。
都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・2月はBSE等の影響により、販売量が減少している。バレンタインデーの盛り上がりも今一つである。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・相変わらず団体旅行の動きは鈍く、間際の個人旅行の需要が目立つ。収益自体はさほど変わらない。
タクシー運転手 タクシー(団体役員)	来客数の動き お客様の様子	・2月に入り、極端に予約が減少している。 ・鉄道の新路線が開通し、人の流れが出ているが、タクシー業界には恩恵がない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・放送サービス、通信サービスともに、新規加入者数が横ばいの状態が続いている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・商品、サービスへの関心等は衰えていないが、低価格志向や慎重さは変わっていない。

		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店舗、ライバル店ともに、来客数に変化が見られない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・再開発の具体化が決まっており、周辺の建物の建替え等を期待していたが、動きがほとんど見られない。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・分譲住宅の販売所において、値引き交渉をする客が多く、販売価格は依然として下落している。
やや悪くなっている		一般小売店〔茶〕（営業担当）	単価の動き	・缶入りでなく、袋物の詰め合わせを進物とする客が増加している。2月は、低単価商品を全面的に打ち出した催事を実施し、来客数の増加で売上を確保している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今年のバレンタインデーは、昨年より縮小傾向である。特に、買上単価の低下は激しく、前年比92.3%となっている。買上点数も追いついていない。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・惣菜等では、小パックの商品の販売が増加し、客単価の低下につながっている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・好調であったビジュアル部門で、ここにきて客の買い控えが出ている。各社の新商品が3月にかけて投入されるので、様子見の客がいる。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・12月以降、トラックの販売量が5割減少している。トラックの台替に伴う需要はほぼ出尽くした感がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、2月の来客数は非常に少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ブライダルフェアを実施しても、婚礼予定のカップルの来客数が減少しており、夏以降の問い合わせ件数も減っている。一般法人の宴席でカバーしたいが、なかなか回復していない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内の宿泊販売量が、3か月前に比べて減少している。海外旅行に関しても、客はパンフレットはみているが、実際の申込数は少ない。一時期回復してきたが、ここにきて頭打ちの状態になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・2月に入り営業収入の落ち込みが目立つ。稼働率を上げるなど、いろいろな策を講じているが、なかなか結果が出ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・2月は天候も良く、タクシーの利用にはつながらない。節約のため、バス停には客がたくさん並んでいるが、タクシーは利用されない。
	設計事務所（所長）	単価の動き	・最近の仕事の単価が、前年比で2～3割低下している。	
悪くなっている		衣料品専門店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬のため、冬物処分が思いのほか進まず、客単価も値下げにより落ち込んでいる。衣料品は今ある物で間に合わせるといった客が多い。
		自動車備品販売店（経理担当）	お客様の様子	・相変わらず見積り依頼が多く、必要なもの以外の商品や高額品の注文はほとんど入らない。大型車は排ガス規制があったため、新車に乗り換えた人も多く、動きが止まっている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ランチの低価格化や、宴会コースの割引に歯止めが掛からない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・鳥インフルエンザが東南アジアに広がっており、その影響で、団体海外旅行の取消しがあり、商談も途切れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年と異なり、今年の2月は雨も雪も降らないので、大部分の客はバスで帰っている。バス乗り場には長い行列ができており、タクシーはさっぱりである。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・計画物件がなかなか進まず、膠着状態が続いている。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界の大きな展示会があり、当社も新商品を中心に出席したところ、今までになく多くの来客数があり、問い合わせや注文が増加して、営業が大忙しの状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の仕事の前倒しで入り、売上は3か月前と比べて192%になっている。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決算期と関係のない受注が増え始めており、地方からの注文も増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・周囲の町工場や工具屋をみても、雰囲気明るくなっている。

	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2月は一般に「2、8月」と言われる低調な時期だが、前年と比較すると、受注状況が相当良くなっている。	
	金融業（渉外担当）	取引先の様子	・不動産価格の下落、低金利を反映して、賃貸用不動産を購入する企業が増加している。以前は銀行も不動産融資に消極的であったが、今は資金需要が弱いのので、取り組みやすくなっている。	
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・新規融資の依頼を受けて、客の売上の推移をみているが、多少良い方向に向かっている。当地区には末端の中小企業が多いが、2月は客の売上が少しずつ伸びている。	
	税理士	取引先の様子	・大手企業と取引のある製造業者で、少し前までは倒産すると言っていた会社が、最近では残業等で忙しそうであり、少し明るさを感じられるようになっている。	
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規問い合わせや成約が増加している。特に、廃棄物を原料とした再生品への問い合わせが多くなっている。取引先の工場も、稼働率が高くなっている。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・小規模ではあるが、年度内竣工に向けた新たな設備投資案件が出てきたため、計画を上回る受注量が確保できている。今まで、通信関連への設備投資が控えられていたが、ここにきて設備更改の話が多くなっている。	
変わらない	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客は贈答品を買わず、お茶菓子程度の値段の安い品だけ買うようになっている。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・11、12、1月の上旬は全く仕事がなかったが、2月は春夏の仕事が多少入っている。ただし、不安要素も残っている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量はある程度増加しているが、単価が非常に低く、利益が出ない。	
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・メーカーの設備投資は良くなってきているが、単価は低く、見積競争が激しい。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・介護、福祉関係の業種は業績良好に推移しているが、卸、小売は依然として苦戦しており、個人消費の回復は本格的とは言えない。	
	不動産業（従業員）	取引先の様子	・取引先の会社倒産や閉鎖等が続いている。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず空室率は上昇し、賃料水準は下落している。	
やや悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・景気回復の報道がなされているが、一般の小売店等の小規模企業では、状況は上向きになっていない。	
	その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・商品の売行きが悪いのに加え、中国産等の安い商品の過剰在庫があり、取引先は苦労している。	
悪くなっている	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末のため、例年は受注量が増えるが、今年度はその傾向がみられない。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の輸出特需物件が終了した途端に、生産体制が定時となっている。公共事業用の製品のため、国内需要が低調であり、原材料の値上げ、製品単価の据置きで赤字体質になっている。今後は、人員削減を実施すると発表されている。	
雇用関連	良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月はフルタイム求人が増加していたが、1月はパートタイム求人の比率が高くなっている。特に、卸、小売業での求人の増加が目立つ。1月の有効求人数は10,824名と、前年同月比で29.8%増、有効求人倍率は0.73と今年度最高の数値となっている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣の依頼が多い時期ではあるが、長期的な派遣依頼が1、2割増加している。昨年に比べて短期的、単発的な派遣依頼が減っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・中途採用面では、新聞の求人広告出稿が増加している。ウェブ求人も活発である。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・1月はパート求人が大幅に増加したが、2月は常用雇用の新規求人が微増するなど、増加が継続している。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造、卸、小売、サービス共に、過去3か月のいずれの月と比較しても2割以上の増加となっている。特に、郊外型店舗の新規出店が相次いでおり、求人数全体を底上げしている。大企業がパートタイム雇用で求人を増やしているのに対し、中小零細企業は正社員（契約社員を含む）を増やしている傾向が強く現れている。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・前年同期に比べ求人数が多い。特に、コンピュータソフト開発系は多い。
	学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・平成17年3月卒業予定者に対する採用求人票が既に来ているが、現時点では、昨年よりも若干増加している。
変わらない	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が増加しているが、最近、求職者も増加している。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人企業、求職者の動きが多少活発になってきているが、最終的な成約になかなか結び付かない。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・BSE、鳥インフルエンザの影響が続いて、飲食関連の業務縮小または業務拡大据置きの動きが見られる。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年度に比べ今年度の求人実数が1割ほど減少している。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ただでさえ少ない求人企業を必死に守っているが、他社がもっと安く仕事をするということで、当社から客が離れる傾向にある。