

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 やや良く なっている	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・消費者の商品選択の二極化が進んでおり、ニーズに合った商品展開ができれば、売上は伸びている。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・カメラ関係などの生活用品雑貨関係が、前年比140%伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月は連休もあり、販売量が増加している。エアコン、テレビ、パソコン等がよく売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・来客数の割には、販売量を確保できている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	販売量の動き	・花粉の飛散量が多く、花粉関連商材が例年の3倍売れている。3月に入り、風邪やインフルエンザも流行し、風邪関連商品も販売個数が増加している。 ・健康食品は、テレビ番組での紹介などマスコミの影響で需要が高まり、この半年間、プラスで推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が、若干だが増加傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・突発的に発生する歓送迎会で、宴会の売上が伸びている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・いままで宴会や得意先との会食会を中止していた会社や、新規の会社からの問い合わせが入り始めている。一方で、宴会や接待を中止、縮小する企業もあり、まだら模様であるが、この1か月は新規の会社からの問い合わせが目につく。ただし、婚礼は相変わらず受注件数の減少が続き、会社全体の売上は前年比マイナスである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・開幕した愛知万博への消費者の意識が高まっている。単価が非常に高いにもかかわらず、万博に行こうとする客が増えている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2月に引き続き、団体旅行の稼働が良い。特に、九州地区は昨年の実績を上回る数字が残りそうである。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・高速道路の入路ゲートに、23時頃から午前1時ぐらいまでタクシーが延々と並んでいる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・3月は季節的に忙しいが、今年は前年に比べても忙しい。客がタクシー待ちをする状況も出ている。	
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・デジタル家電の値下がりとも関係して、3月の受注は順調である。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新築マンション等の内覧説明会では、テレビやインターネットへの加入に対する反応が以前より良くなっている。	
	ゴルフ練習場（従業員）	それ以外	・近隣に大型ショッピングセンターが完成しつつあり、それに伴い、人が増加している。練習場にも客が流れてきており、にぎわっている。	
	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	・アミューズメント施設については、3月の販売量が前年比で良くなっている。前年が悪かったこともあるが、新しい機器の導入効果が表れた結果である。家庭用については、新製品の販売が目白押しであり、活況を呈している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・不動産流通関係は、相変わらず土地の流通が鈍く、低迷しているが、新築は3か月前、前年同月比で受注棟数、金額ともに増加している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前は受注が2、3件しかなかったが、3月は5、6件を見込める。	
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店会でスタンプラリー日帰りバスツアーの売出しを実施した。昨年は2日くらいで満員になったが、今年は1週間でやっと満員になった。客の購買意欲が希薄になっている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・3月は寒さが続いたため、冬物の薄物は売り切ったが、春物は値ごろ品しか動かず、苦戦している。全体の売上は昨年を何とか確保している。旅行シーズンに入り、ジャケット類の動きは良い。

一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	来客数の動き	・来客数に変化はない。単価は良くないが、大きな物が売れているため、何とか通常を維持している。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春の新作の動きは相応だが、リビング関連で大きなシェアを占めているギフト売上が低迷している。この時期に需要の多い入学、就職等の内祝いも減少している。
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・低温が続き、春物の動きが鈍く、特に婦人服は苦戦している。3月は年間に占める売上が大きく、定価で販売できる月であるため、3月の売上減は収益減につながる。
百貨店（広報担当）	販売量の動き	・3月は月初の降雪や低温で、春物が低調な出足であったが、気温の上昇に伴い、婦人紳士衣料が活発に動いている。 ・都心の店舗は前年比で高い伸びを示しているが、郊外店は序盤の負けを取り戻せず、苦戦を強いられ、前年割れしている。限定性、希少性やファッション性などで高い付加価値のある商品は好調だが、普通の商品が苦戦している。全体としては横ばいである。
百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体的に低迷しているが、首都圏店舗の中でもきめ細かい仕掛けで客をとらえている店舗は好調に推移している。客の購買意欲が全くないわけではない。
百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・3月に入り、気象の影響により来客数が減少している。特に、天候に左右されやすいミセス物を中心に、春物の動きが鈍い。入卒対応のスーツやセットアップでは、例年以上に兼用希望が多く、新規に購入しようという客が少ない。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・3月中旬に改装した結果、売上は多少増加しているが、全体を押し上げるには至っていない。物産展は多くの客を集めているが、買い回りにはつながっていない。買上単価もあまり上がらず、来客数はそれなりに増加しているが、売上は増加していないという傾向が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3月は月初に積雪があり、彼岸の入りも雨となってしまう。晴れた日は花粉の飛散量が非常に多く、対策用品は爆発的に売れているが、消費者は外出を控えている。来客数と客単価が落ち込み、売上は前年割れしている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・天候、気温はそれほど悪くないが、主力の婦人服の春物アウターが不振であり、全体の数値を下けている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・3か月前から来客数は増加しているが、販売点数は前年割れで、買上単価も上昇してこないため、売上が厳しい状態が続いている。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年比で若干増加しているが、単価が上がらないため、売上は横ばいとなっている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに、横ばいで推移している。売上に特別の変化はみられない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもは依然として固く、必要な物しか購入しない。消費者は、値段を見合う価値があるかどうかを考えて購入している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・3月は学校関係の売上が大きいですが、リサイクルの浸透、入学児童数の減少により、販売量は減少している。 ・ファッション関連は、前年比を上回っている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・決算期でも、以前のように大きな販売がみられない。シングル需要も、新品を一式そろえるより、リサイクル店を活用する動きが活発にみえる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は整備の仕事が忙しく、例年比120%の売上であるが、販売が例年比80%である。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・3月の新車販売実績見込みは予算達成率91.5%、対前年同月伸張率マイナス11.7%である。中古車販売実績見込みは80.5%、対前年マイナス26.7%で、年度末の動きとしては精彩を欠く。
その他専門店〔燃料〕（統括）	お客様の様子	・原油価格が毎月上がっているため、市況価格の乱れがない。

	高級レストラン (支配人)	単価の動き	・3か月前と比較すると、売上、単価は悪化している。前年同月比でも、単価が372円低下しており、来客数も若干減少している。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・花粉症の影響か、天候が安定していても、客足にはばらつきがある。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・週の前半は動きがない。木、金曜日はにぎわうが、全体的に伸び悩んでいる。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・個人利用は増えているが、法人利用が減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・3月の街の様子は悪くないが、3、4月は一年でも好況月であることを考えると、決して喜べる状況ではない。
	タクシー(団体 役員)	来客数の動き	・タクシーの乗車率は、横ばいか下降気味である。
	通信会社(営業 担当)	単価の動き	・家族、学生の来客数は増加したものの、値下げ商品や廉価商品しか販売できていない。
	ゴルフ場(支配 人)	来客数の動き	・月次ベースで昨年と同様の来客数があり、また予約も昨年と同じ件数を確保している。
	パチンコ店(経 営者)	競争相手の様子	・5月の連休に向けて良い台が出てきており、客が少しずつ出てきている。しかし、スロットの場合は、逆の傾向にあり、全体として変わらない。
	設計事務所(所 長)	お客様の様子	・大型マンション以外は、需要が一層減少している。過当競争で、値下げが激しい。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・工事の受注、住宅の分譲ともに、価格が低く、販売量も極端に減少している。
やや悪く なっている	一般小売店 [茶](営業担 当)	来客数の動き	・大型ショッピングセンターとスーパーが、3月に2店舗開店したため、セールへの来客数が減少している。
	百貨店(営業企 画担当)	来客数の動き	・来客数の落ち込みが大きい。客は、本当に必要な物があるとき以外は来店しない傾向にある。近隣にショッピングセンターが新設され、外部的な要因も来客数減に拍車をかけている。
	スーパー(統 括)	お客様の様子	・来客数に変化はみられない。客の財布のひもは相変わらず固く、購入する物を選んでいる。
	コンビニ(店 長)	販売量の動き	・寒い日が続いたせいか、来客数、客単価ともに前年割れしている。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・3月は来客数が近年になく少ない。天候の影響もあるが、春物商戦は非常に苦戦している。
	家電量販店(店 長)	単価の動き	・単価が低下しており、今まで需要を引っ張っていたデジタル家電の動きも3か月前に比べて鈍い。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・これまで週に2、3回来店していた客の来店頻度が週1回になったりしている。 ・会社での利用もなくなっている。
	観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数が前年比85%程度にとどまっている。
	その他レジャー 施設(経営企画 担当)	お客様の様子	・以前は大変な売れ筋商品で、頼まれてもなかなか販売できなかった商品が、今では販促をかけても客の反応は鈍い。
	設計事務所(所 長)	単価の動き	・3か月前と比較すると、単価が5%以上低下している。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・毎年3月は販売量が増えるが、今年は販売量がかなり落ち込んでいる。値引き販売やキャンペーン展開などの仕掛け作りをしたが、空振りの結果になっている。
悪く なっている	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・来客数はそれほど減少していないが、販売量と単価の下落が著しい。
	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・売上が前年比で78%と、過去最低の春物商戦となっている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅を見に来る客は多いが、相変わらず決断が鈍く、契約ができない。大手の安売り業者が大幅な値下げ価格で販売するので、仲介業者も客もそれらを参考にしてしまう。当社ではその水準には対応できず、契約しても赤字になってしまう。同業他社もその傾向が強い。
企業 動向	良く なっている	-	-

関連	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・3月に入り、今まで動かなかった一般企業からの仕事 が多少稼働している。絶対量はまだ少ないが、土木 建築以外の案件が業種に関係なく少しずつ増加してい る感がある。		
		金融業（渉外担 当）	競争相手の様子	・銀行は融資先がなく、資金余剰の状態になっており、 貸出競争に拍車がかかっている。多少リスクが伴 う融資でも協力するケースが多くなっている。		
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・当社所有ビルにおいては、新規の入居希望や既存テナ ントからの増床需要も旺盛で、空室率はかなり改善 されている。2003年問題も収束した感がある。		
		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	・中小規模の情報通信関連設備投資に対し、多数の予 算確定があり、予定を上回る発注があったため、3月 だけで今年度売上の大きな割合を占める受注となっ ている。		
変わらない		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・ゴム印はやや減少傾向にあるが、会社設立の印鑑に 関しては、12月の5本に比べ、3月は14本の受注があ り、多少上向きな部分もあるが、全体としては変わら ない。		
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・売上は相応であるが、受注量が減少している。		
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	取引先の様子	・原油価格の高騰による原材料の値上げが、依然とし て続いている。発注量の増大で何とかしのいできた が、一時的で長続きしない。		
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いがやや活発になっているが、この3か月の 成約率は50%を切っている。		
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・毎年、年度末には駆け込み受注があるが、今年はその 気配がない。小さな注文を数多く受けたので金額は 例年並みであるが、手間がかかり経費が増えている 分、利益率は低下している。		
		建設業（経理担 当）	競争相手の様子	・予算割れが確実な水準で仕事を確保する業者がい る。そこまでやらないと、仕事を確保できない状況で ある。		
		輸送業（財務・ 経理担当）	取引先の様子	・商流荷物が頭打ちで、減便されている。		
		通信業（営業企 画担当）	競争相手の様子	・競合他社の提示価格を基準に、それ以上の値引率を 条件として勧奨するケースもみられ、価格競争の激化 に歯止めがかかっている。		
		金融業（審査担 当）	取引先の様子	・不動産業者は商品物件の仕入れが難しくなってきた おり、入札物件は高値で落札していることから、採算 が厳しくなっている。		
		金融業（得意先 担当）	取引先の様子	・倒産した取引先の業種をみると、昔は建設、不動産 業が多かったが、今は小売業が多くなっており、消費 の低迷を反映している。		
		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	・取引先工場等の稼働率は、ほぼ例年どおりかやや下 回る状況にあるが、新規の問い合わせもあり、受注量 は横ばいである。		
		やや悪くなっている		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・得意先の年度末の仕事も一段落し、新年度の仕事が 立ち上がるまで、暇になりそうである。
				輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・例年、年度末は出荷量が非常に多く繁忙だが、今年 は繁忙期間が短く、出荷量も少ない。
広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き			・新年度に向けての売上が前年度に比べて減少してい る。		
悪く なっている						
雇用 関連	やや良くなっている	求人情報誌製作 会社（広報担 当）	周辺企業の様子	・工場の労働者などから、仕事が忙しく、休む間もな いという話をよく耳にする。傍らからみても、明 らかに忙しくなっている様子がうかがえる。		
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・3月の求人広告数は前月比で10%増加している。求 人数増加の理由の一つに、応募者の減少があげられ る。これまで抑えてきた時給や月給の提示では、応募 者が魅力を感じなくなっている。		
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・新規求人が前年同月比27.8%増加している。		

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月比で12.5%減少している。2月の当所の有効求人倍率も1.57倍と前年同月を0.15ポイント上回っている。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・今までは郵送、メール等での求人だったが、遠路来校する企業の採用担当者が増加している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・新人採用を増やした会社が増加しているが、再就職の採用は増えていない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣会社間で優秀な人材の取り合いになっており、人材の確保に苦労している。人材募集のための費用等がかかる割には人が集まらない。求職者数が不足している。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人倍率は3か月前、前年同月に比べ上がっているが、就職者数は3か月前、前年同月に比べ減少している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手グループで早期退職の募集による人員削減が実施されている。 ・新規求人件数はやや増加しているが、新規求人数は横ばいである。雇用の拡大ではなく欠員補充による求人が多く、正社員枠をパート等に切り替えるなどの雇用調整もみられる。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・来年3月卒業生用の求人件数は、現在、昨年度とほぼ同様の水準である。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-