

#### 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	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・暖冬傾向にもかかわらず春物の動きは鈍かったものの、11日から一気に動き出し、12日振替休日のプラス効果もあり、引き続き好調である。卒入学、フレッシュャーズといったオケーションニーズも、堅調である。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前年比を上回り55%増となっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	それ以外	・企業で使う文具、事務用品が若干伸びてきている。一般の個人客では、パーソナル文具、例えばこれから退職する団塊の世代に向けた大人の塗り絵、クラフトパンチといった、趣味のアートものが順調に伸び始めている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物、特に婦人服の動きが活発である。トレンド性のあるトップスやスプリングコートなどが売れている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬で春物の動きが早く、プロパー品の売行きも比較的好調に推移している。同時に、冬物最終処分セールもにぎわい、広い客層の間に同様の購買意欲が感じられる。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・暖冬という天候要因もあり、婦人、紳士服を中心に春物ファッション衣料から雑貨まで動き出しが早く、好調に推移している。特に謝恩会や入園、入学式用のオケーション対応商品を始め、春のトレンド商品であるドレス、スプリングコート等のアイテムがヒットし、リード商品になっている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・販売量の動きは、このところ前年同月を着実に上回っている。商品の内容は、以前よりはやや値の張る高級品が増えている。そのようなことから判断すると、景気は着実に良くなっている。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、鍋などの冬物商材の動きが悪かったものの、外へ出る機会が増えたことにより、ビール、行楽用品の動向が良い。また、節分が土曜日にあたり、関東でも認知度が上がったため、前年比160%とクリスマスを超える売上になっている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・暖冬でジュースなどドリンク物の動きが良いため、それに併せて他商品についても少しずつ売上が増加している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末に比べ、販売量が増加している。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・新しいOSの発売に伴い、パソコン本体の販売数量が前年並みに回復している。新OS搭載パソコンでは最下位バージョン搭載モデルが多いのに対し、上位バージョンのOSを搭載したモデルの要望する客が多く、商品ラインナップに課題が残っている。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・2～3月までの新築需要の流れで、販売量も若干伸びる傾向にある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・景気の回復と共に、宿泊、婚礼、レストラン、すべての部門において来客数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内外にかかわらず、旅行の見積が増え、受注に結び付いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・残業深夜タクシー利用帰宅者、会社交際費適用のチケット、カード、利用者が例年になく多い。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・雪が無かったために練習場がクローズすることもなく、来客数が増加した。暖かいためか、レストランの来客数も多い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前年の同時期に比べると、今年の1～2月の来場者は3割増となっている。
		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	・携帯用ゲーム機を中心として、家庭用ゲーム機のハード、ソフト共に販売が好調である。特に携帯用ゲーム機は売り切れが続き、いまだ入手が困難である。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・今年に入り、ようやく販売量が回復してきた。景気が良いとはいえないが、3か月前と比べると明らかに来場者数が増え、販売量が増加した。とはいえ、住宅、不動産の動く時期としては、例年より販売量が悪い。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・緩やかに良い状態が続いたが、ここにきて停滞している。2月は例年、街全体があまり良くないが、今年は大きく落ち込んでいない。
	一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	単価の動き	・昨年から引き続き、ギフト商品の単価は2割ほど上昇しているが、身の回り品の単価については依然落ち込んでいる。シーズン需要商品についても、気候の影響があるせいか、冬物商材の売上がなかなか増加せず、苦戦している。
	一般小売店 [茶](営業担当)	単価の動き	・昨年に比べて客数に伸びはあったが、ギフト商品の売上が減少しており客単価が下がっている。そのため、売上は昨対を割っている。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・購買態度は依然慎重である。
	百貨店(広報担当)	お客様の様子	・春らしい陽気が続いているため、春物衣料が活発に動いている。また、高額品も売行きが戻り始めている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・販売量は全般的に堅調だが、客の購買動機に大きく左右されている。月初めのバレンタインの動きが非常に良く、前年に対し大きく実績を伸ばした。一方、食料品では、生鮮品の動きが悪い。婦人アパレルでは暖冬の影響で冬物処分の動きが悪い一方、春物プロパーの動きが良いなど季節商材の前倒し感がみられる。
	百貨店(販売管理担当)	販売量の動き	・暖冬のため、春物の動きが早いと期待したが、婦人も紳士も伸びが悪い。特にミセスの婦人服は、寒くて冬物セールが好調だった前年と比べると苦戦している。食品も高単価な鍋物関連の生鮮食品の売行きが悪く、健闘しているのはリビングのみである。
	スーパー(経営者)	販売量の動き	・多少上向いているが、それほど状況は変わらない。暖冬のため鍋関係が売れず、青果も単価安で売上が悪いのに対し、肉は比較的良い数字が出ている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・暖冬の影響により冬物商材が苦戦しているが、飲料等の春夏商材の伸びが良い。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・客数は前年比で平均130人程度減少している。客の買物かごの中を見ると、競合店と買い比べ、安いものばかりを買っている様子が見受けられる。点数、単価が予想できず、非常に厳しい状況である。
	スーパー(統括)	来客数の動き	・客の動向を見ていると、卵などの価格訴求した商品に対する反応は非常に良いが、通常の商品に対する反応は悪い。
	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・目新しいものがないため、販売量の伸びが悪い。
	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・自動車整備の受注は順調である。販売の方は、低価格の軽自動車が多く出ている。
	乗用車販売店 (渉外担当)	販売量の動き	・2月の新車販売台数は、予算達成率91%、前年伸張率マイナス6.5%の見込み、輸入車も前年伸張率マイナス9.9%の見込みで終わりそうで上昇の機運が感じられない。中古車販売も予算達成率92.7%、前年伸張率マイナス4.6%の見込みである。
	その他専門店 [燃料](統括)	販売量の動き	・昨年からの原油高騰を受けて販売量が大幅に減少したが、多少回復の兆しがある。今後も市況価格は不安定である。
	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	販売量の動き	・先月とあまり変わらない。食料品に対する消費者の購買意欲が低い。
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・1月までは来客数が増加していたが、2月に入り気温が上がると鍋料理の売行きが悪くなり、来客数、売上共に減少している。
一般レストラン (店長)	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、品数の注文が少なく、早めに切り上げて帰る客が多くなっている。	
都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・前年、3か月前と比べ、客の動きに大きな変化はない。	
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・一般宴会は前年比プラスで推移しているが、婚礼や個人慶弔などの法事が伸び悩んでいる。	

	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・女性同士のランチは、単価が驚くほど高いというわけではないが、コンスタントにウィークデイの利用がある。家族の記念日の食事会利用は消費単価が高く、利用日が集中する傾向はあるものの増えている。また、普段使用しない食材を利用した特別賞味会を日及び人数限定で開催すると女性の応募がある。一方で、宴会の法人利用は件数は前年より増えているが単価が上がらず、婚礼の利用も増えず、会社全体の売上は増えていない。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネット、電話の新規加入はまずまずだが、テレビの新規契約が落ち込んでいる。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・人の移動時期を見据え、新規入居者に対する営業に力を入れているが、契約件数は思うようには伸びていない。
	競馬場(職員)	単価の動き	・2月の売上は昨年並みを確保したが、購買単価がやや下回るなど、一進一退である。このレベルで良くなるとは言えない。
	その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・プロ野球シーズン開幕を控え、関連商品、サービスの引き合いがほぼ前年並みであり、慎重な消費姿勢が続いている。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・今年に入ってから、なかなか前に進まず不振状態である。
	設計事務所(職員)	お客様の様子	・依然として低迷を脱せず、活発な状況にはない。
	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・新聞その他のメディアで言われるような景気の実感はない。低額物件、高額物件の間に売行きは差はない。過去には、金利上昇の前に駆け込み需要というものを経験したが、今回はその動きを感じない。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地を購入し、建物を計画している案件が大幅に落ち込んでいる。建て替え案件については横ばいである。
やや悪くなっている	一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・12月の売上が悪く、1月に良くなり、再び2月に悪化している。テレビなどの商品に対する価格低下の期待が高まっている。
	一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・2月は天候不順、シーズンオフと重なり、低価格商品以外の売行きが悪い。客の買い方が慎重で、他の店舗と比較をしながら買物をしている。
	一般小売店[靴・履物](店長)	来客数の動き	・毎回基準としている来客数の動きが悪い。ここにきて客単価の動きも落ちてきている。
	百貨店(営業担当)	それ以外	・暖冬が続き、このまま季節感のある気温が維持されなければ、更なる悪化が必至である。
	百貨店(店舗政策担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で、紳士、婦人衣料が不振である。特に紳士用品では、コートを中心とする重衣料に対する影響が大きい。
	百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・暖冬で苦戦した11～1月の冬物商戦に続き、春物に期待していた2月も不振である。例年成果を上げていた得意客を対象とする動員の反応も鈍く、この時期動きのあるスプリングコート、セーターの売行きが不振である。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・記録的な暖冬のせいで冬物関連商材の動きが悪く、売上に大きく影響している。
	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客単価の低下が続いている。本当に必要なものだけをチョイスするという傾向に変わりはない。売上は前年比98%前後で推移しており、底を打ったとは言い切れない。
	衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・この時期、大きなウェイトを占めるのが学生服の販売である。リサイクルが増加したようで、予約注文が数%落ちている。
	乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・思うように販売台数が伸びず、前年比を割っている。3月決算期に向けて景気が上向くことを願うが、現実的ではないと考えている。
	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・発注は単価の安い商品に集中している。
	タクシー(団体役員)	お客様の様子	・繁華街に客が少なく、客の確実な駅には流し営業中心の車両も待機しているため、客待ち時間が長くなっている。

		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・原因は不明だが、年明けから販売量が鈍化している。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・仕事量は増えつつあるが、単価は依然として上昇しないため、薄利多売という状況にある。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・先月と変わらず、動き回るだけで受注に結び付かない。建築コストが上昇するのに対し、客が二の足を踏んでおり、コスト的などころまで踏み込めない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	販売量の動き	・価格改定前の駆け込み注文が多かったことも影響しているが、ここ最近受注量が悪くなっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は特に客数が減少している。先物買いの客の動向も悪く、全体で3割ほど前年客数を下回っている。天候に大きく左右される月で、非常に苦戦している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内の団体旅行の数字が前年比80%と極端に悪くなっている。その上、見積件数、日中の電話の件数も減っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日と比べ、土日は以前から来客数が少ないが、最近の土日は更に減少している。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨秋発売された2種類の新ゲーム機のうち、低価格機の売行きが世界的に好調なため、ソフトも含め、市場の活性化に貢献している。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・ハンドバッグ業界はとことんまで落ちたが、生き延びたグループについては、新たな企画商品が購入に結び付いている。
		輸送業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・倉庫のレンタル料が以前の相場よりも高くなっている。
		輸送業（財務・経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯端末の配送等があり、売上が増加している。
		通信業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・他社との競合が更に激化しているが、販売全体から見ると上昇傾向にある。
		金融業（審査担当）	それ以外	・金利上昇局面にあるが、住宅購入希望者が多く、銀行は住宅ローン取扱件数、金額が大幅に増加している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・マリン事業を営む取引先では中古艇の販売が増加しており、景気回復を実感している。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客からの発注量が前年より減少している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・古くからの取引先から特需があったが、他の法人関係の納品先はほぼ不振である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末が迫っているが、受注量は通常と変わりなく、価格の下落も止まらず、非常に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般商品の受注減を新商品でカバーしているが、今月はその新商品が比較的好調である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・工業系の客は比較的景気が上向いているが、ここに来て少し受注が減っている。建設業は年度末を過ぎると仕事が激減するが、今年はあまり変化がない。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地価や物価の上昇にはやや景気回復の兆しが見えるが、いまだ競争入札でダンピングをする業者がいる。適正価格が見えず、景気回復にはまだ時間が掛かる。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・何とか受注にこぎつけているが、相変わらず低価格での受注を余儀なくされ、原価が下がらず、利益を確保するのが困難である。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の中小企業の様子を見ると、売上は前年比横ばい、もしくは若干増加しているが、各製造業等は材料等の値上げが、運送業はまだガソリンの高騰が響いており、利幅は昨年とほぼ変わらない。今後もまだこのような状況が続く。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・貸室が過剰気味で中古の物件を成約するのに苦労している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの退去はあるものの、代替はすぐに見つかり、賃料の値上げに応じるテナントもあることから、ここ最近、景気は変わらず良い。

	経営コンサルタント	それ以外	・商店街関係者によれば、景況感が良いという実感はわいていない。	
やや悪くなっている	社会保険労務士	取引先の様子	・資金繰りが厳しい会社が多く見受けられる。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高止まりで仕入値が原価を上げる一方、客からのコストダウン要請は相変わらず続き、利益は減り続けている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先は強気な販売計画を組み立てていたが、在庫がたまり、現在は在庫調整中である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年の動きと比べると、やや甘いと感じている。まだ大問題になるほどの落ち込みではないが、今年の方が不振である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積などかなり引き合いがあるが、成約する割合が非常に低く、30～40%程度まで落ちている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・出入りの業者によると、不振であるといった答えが多い。年度末の影響で仕事の量が少なくなっている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前から1月までは、ある程度上向きの荷動きがあったが、2月の日銀の景気判断に伴う金利の引き上げが影響しているのか、2月に入ると受注が少なくなっている。	
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・国内出荷量は例年の7割程度である。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・通信系設備投資の案件が伸び悩み、受注価格の下落に歯止めが掛からず、利益の出ない案件が増えている。年度末予算消化の引き合いも少なく、景気が良くなる傾向は見えない。	
悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末に向けて需要が増えるが、今年はそういった動きがない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者は受注が半分くらいに減ってしまったということに困っている。	
雇用関連	良く なっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・年末までのような勢いはなくなったが、上り調子の傾向は変わらず、求人は相変わらず好調である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣の受注は順調であるが、登録、就労可能な人材が前年割れを起こすほど減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・メガバンクばかりではなく、地銀、証券、信託すべて大幅に採用人員を増加させている。パート採用は横ばいである。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が昨年度より10%程度上昇している。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・いまだに2007年卒業生に対して求人があり、また、追加募集の学生を要望する企業が多くなっている。	
変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・企業からの派遣依頼は依然として堅調である。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・企業の採用意欲は高く採用増の傾向にあるが、人材業界での景況感は2～3か月の間には、それほど変化はない。長期的には、来期の採用へ向けて徐々に活発化していくと考えられる。	
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人は増加しているものの、一般求人の中では派遣請負求人が40%を占め、前年より比率が高まっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般の求人は3か月連続で前年同月比で減少し、パート求人は4か月連続で増加している。派遣、請負求人を含め、非正規求人が引き続き増加している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は1倍台を超える状況にあるものの、正社員ではなく派遣や請負の求人が目立っている。正社員を希望する就職者とのミスマッチが続き、就職者数も伸びていない。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の前年同月比での減少は続いているものの、家事、育児に従事する女性や、55歳以上の求職者が増加している。育児後や団塊世代の退職に備えた求職活動が始まっている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、昨年9月以降、前年同月比で2けた台の減少となっている。今月も10%台後半程度の減少で推移している。雇用保険受給者がここ2か月連続で前年同月を若干上回っているが、求職者数全体では依然減少傾向が続いている。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・クライアントからの案件数は引き続いてあるものの、採用に至らないケースもある。内定が決まった登録者もあるが、特別増えてはならず、3か月、半年くらい前から変化がない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数はここ数か月前年比130%程度で推移しており、安定している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・得意先である取引先数社で業績不振による減員や依頼ストップが掛かり、先々の不安要因となっている。
悪くなっている	—	—	—