

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候が良く、気温も平年より高いため、客の出足が良い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温の上昇で、サングラス、ハンカチ、帽子などの夏物の売上が好調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3月は暖かい日が続き、雨も少なく、衣料や雑貨等の婦人関連ファッション商品が極めて好調で、売上高は前年を5%程度も上回っている。ただし、気温が高すぎる影響で、本来3月までは売れるコート等の重衣料が不振で、4月に売れる商品を先食いしている感がある。 ・生鮮食品売場の改装が完成し、食料品の売上が大幅に増加している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今まで悪かった衣料品、特に紳士関連の売行きが伸びており、前年比で2割の増加となっている。単価は15~20%低下しているが、それ以上に来客数が増加している。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・1、2月に比べ、買上点数がかなり増加している。買上単価も若干高くなり、全体的な売上は、前年を上回る状況である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年になく暖かさで、花見客の出足が良く、ファーストフードの売上が1%増加している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・春の新作を求める客が多く、低価格重視の客が少なくなっている。買い控えをしていたビジネスマンや、来店2~3年以内の客の来店が増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊稼働率が前年を上回り、宴会商品では送別会利用が非常に好調であるため、売上は20%増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売額が着実に増加している。
		ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・来客数が増加しており、イベントによる商品の購入率も上昇している。
		その他レジャー施設[アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・リピーターの来場が増加している。新規顧客は依然として変わらないが、3か月前に比べ、全体としては上昇傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べ、住宅の契約件数が増加している。販売価格の低い物件が売れており、雇用の不安がない中堅サラリーマン層が動いている。
	変わらない	一般小売店[米穀]（経営者）	お客様の様子	・必要な物だけを、できる限り安い店で買う客が、相変わらず多い。
		一般小売店[雑貨]（経営者）	それ以外	・日常生活に密着した商品はよく売れるが、それ以外の商品の売上は見込めない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候の影響もあり、婦人服、紳士服、子供服、ベビーなどの衣料が非常に順調に推移しているが、売れるときに一気に売る体制で臨まないと、後が先細りになる傾向は変わっていない。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・食料品は底堅く推移し、ファッション関連商品も、春物を中心に動きが活発である。一方、美術、宝飾品などの高額品は動きが悪く、低単価志向が依然として続いている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ブランド品の服飾雑貨や高級食料品は好調であるが、婦人服、紳士服が足を引っ張っており、全体的にみると変わらない。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・流行のデザインを施した衣料品に対する客の関心は高く、単価も上昇しているが、ベーシックデザインの商品については、必要最低限の支出しかしない傾向に変わりがない。
コンビニ（経営者）		単価の動き	・3月は、来客数が1年ぶりに前年を上回っているが、単価が10%低下している。	
衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・来客数は減少しているが、欲しい商品については、品質に見合う価格であれば、客は低価格でなくとも購入している。	

	家電量販店（店長）	それ以外	・販売数、単価に大きな変化はないが、プラズマ、液晶テレビ、パソコン、DVD等、新しい商品に人気が出て、売れている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、月間販売台数がほとんど変わらない。
	その他専門店〔燃料〕（統）	販売量の動き	・市況は改善されつつあるが、一般需要家への販売は減少している。
	一般レストラン（店長）	お客様の様子	・生ビールは1杯にして、焼酎のボトルを分け合う、大勢で食べられるつまみを注文するなど、客は単価の高いものは注文せず、安いものを選んでいる。
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・販売量は相応にあるが、国内の宿泊単価が上昇せず、ぜい沢を控える傾向は変わっていない。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・インターネットの単価に、下げ止まりの兆しが窺える。
	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・台替えをして、一時的に来客数が増加しても、すぐに元に戻ってしまい、来客数が安定的に増加しない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・日々の来客数の変動が激しい。
	その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	販売量の動き	・来客数は多少増加しているが、販売量は変わっていない。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・行政の仕事は2か月間ないが、民間の仕事が入るようになってきている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の小売商全般、全業種にわたって売上が低迷し、来客数も減少している。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・客は、必要な物以外は買わず、毎日の買物に慎重である。割引セール開催時は売れるが、それ以外は売れない。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月に入り、春物の正規価格品が活発に動き出したものの、不規則な気温の変化で、中旬以降は苦戦が続いている。
	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・返礼等のギフトの売上が減少している。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・酒の販売も行っているが、単価が500～600円のワインの購入が多くなっている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・婦人服は好調で、トレンドであるボヘミアン関連の商品が良く売れている。しかし、紳士、服飾雑貨、子供、食品が不振で、特に食品に関しては、肉を始め、鮮魚、青果の単価が低下し続けている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品を中心に単価の下落が続き、販売数が上回っても、売上を確保できない。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数の大幅な増減はないが、客単価の低下に伴い、売上も減少している。500円で1枚くじを引き、飲料水等が当たるキャンペーンを展開しているが、客は最低額以上の購入はしない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・入学用品に関して、友人や知人からもらえる物ももらい、その上で足りない物を購入する傾向が、今年は非常に顕著である。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春物を導入していたが、3月は非常に暖かく、初夏物の需要が多いというミスマッチがあり、売上に結び付かない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・実際の販売額は、下方修正している販売予想額を大幅に下回っている。購入の最終決断に至らない客が多い。
	その他専門店〔眼鏡〕（店員）	お客様の様子	・新作サングラスが出揃い、売れ始める時期であるが、今年は非常に厳しい状況で、売上は10～12%減少している。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・昼間はあまり変わらないが、夜の売上が悪くなっている。
	スナック（経営者）	単価の動き	・来客数は多少増加しているが、客はつまみを注文せず、できるだけ安く抑えようとしている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・3月は本来は忙しいはずであるが、客が少なく、前年よりも5～6%の減少となり、8か月連続でマイナスとなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の態度が更に慎重になっており、加入営業は厳しい。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マンション販売現場で、週当たりの来場者数が減少している。	

	悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・例年であれば、人事異動等により販売が増加する時期であるが、今年は来客数、販売量ともに少ない。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・客が慎重に考えて買物をしている。 ・顧客である自営業者の来店が大幅に減少している。 ・近隣の同業者が業種転換、廃業等を行っており、商店街の中で衣料品店の苦戦が目立つ。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・異動の時期であるにもかかわらず、宴会が入らない。
		都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・ワールドカップ開催で、報道関係者の予約が集中する予定だったが、全く集まらず、空室をどのように解消するかが大きな課題となっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	来客数の動き	・例年、春スキーシーズンに雪不足の影響が出ると、来客数の増加につながることが多いが、今年はその傾向も見受けられず、来客数が前年を下回っている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	単価の動き	・授業料を下げても、新しい生徒が入ってこない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客は、地価や住宅価格がまだ低下するかどうか、様子見をしている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・天気が良好で、春夏の婦人物が売れており、仕事の受注が入っている。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月には、企業関係の氏名印を1000個以上も受注している。通常は100個もないので、例年にない動きである。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・単価は相変わらず低いですが、受注量が増加し、新規受注も何件か決定している。
		その他サービス〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、情報産業系の設備投資が若干出てきている。
	変わらない	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末の駆け込み需要があるはずであるが、予想より受注量が増加していない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、マンション、土地等の不動産物件の安売りが目立ち、景気の回復が見受けられない。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・仕事量は増加しているが、値引き要請も強烈で、全体として売上は変わらない。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・資金需要が依然として低迷しており、赤字補てん資金の需要が目立つ。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・市場金利が限りなくゼロに近い状況下でも、新規借入を行って、新たな設備投資に資金を向ける企業はほとんどない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・健康保険や厚生年金保険等、社会保険料の負担が重いと嘆く事業主が非常に多い。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・入札への参加希望等を電子メールにて通知することが多くなり、入札参加者が増加しており、高額な物件では参加企業が50社にのぼるケースもある。新規の参加業者によるダンピング競争が、更なる価格の下落を引き起こしている。
		金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・競合相手として外資が参入し、今まで以上に価格が低下している。競争が非常に厳しくなっている。
		建設業（経理担当）	取引先の様子	・民間の取引先で、事業規模の縮小や閉鎖をしているところが出始めている。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・通常は競合しない大手の同業他社が、多く参入している。
悪くなっている	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・特注もキャンセルされ、得意先は在庫を減少させている。トラックの回転率、稼働率も悪く、非常に苦戦している。	
	金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・取引先の売上が減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・積極採用に向かう企業が増加している。

変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・3か月前と比較し、周辺企業の求人はほとんど増加しておらず、悪い状態で変わらない。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・パートの求人数は相応にあるが、正社員の求人数は減少している。派遣関連の需要も低迷し、新聞広告も数が月間減少している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・登録者数は増加しているが、求人数が以前と変わらない。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・IT業界では、求人募集が昨年より約1か月早まっており、求人意欲も高い。一方、他業種、特に流通業では、求人見送りの返答も受けている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・単発の受注は多いが、派遣増員となるような長期の受注が少ない。 ・大企業の早期退職者に対し、再就職のための研修が多く実施されている。 ・新年度の派遣料金アップの改訂に応じる企業がほとんどない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は増加し、在職者の相談も相次いでいる。 ・採用については、選考が厳しい。 ・リストラを行う企業から、雇用保険受給の問い合わせが増加している。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・毎週募集を出していた事業所も、予算や経費節減のため、求人の募集ができず、既存の人員で時間外労働を増やすなどしており、求人数が減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数が減少し、求職者数が増加している。