

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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店 〔家具〕（経 営者）	来客数の動き	・例年、2月は来客数の少ない月であるが、こ こにきて客の動きに変化がみられ、多少実績が 上向いている。店舗数の減少が原因であると考 えられている。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・客からは、必要なものを最小限購入するとい う声が聞かれ、財布のひもは引き続き堅いが、 売上は前年比104%前後で、来客数は3%程度増 加している。
		コンビニ（経 営者）	単価の動き	・この時期は学生の客が多いが、前年に比べ て、学生ですら客単価が上がって来ている。
		家電量販店 （店長）	それ以外	・1月末、当社のチェーン店である家電量販店 がもう1店舗出店している。新規の出店に伴 い、通常であれば売上は4割落ちるが、前年対 比で2割の減少にとどまっている。店舗過剰の 割には、販売量が落ちていない。
		家電量販店 （店長）	それ以外	・年末に低迷していたゲーム部門で、新商品 を含めた人気ソフトが出ている。以前から好調な 商品は堅調な動きを続けており、全体的に、売 上や客の流れはやや良くなっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・12月に比べると、週末の来客数が多い。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・統一地方選に向けて、政治団体の決起大会等 が増加し、集客数が大幅に増加している。
		美容室（営業 担当）	販売量の動き	・2月はヘアケア商品販売キャンペーンを行っ たが、昨年と比べ、売上が20%以上増加してい る。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・3か月前の11月より、販売量の動きは良く なっている。季節的な要因も大きい。低価格 帯から高価格帯にいたるまで、満遍なく売れて いる。
	変わらない	一般小売店 〔衣料・雑 貨〕（経営 者）	お客様の様子	・冬の寒さが続き、月初めはバーゲンなしで冬 物を消化した。春物商品の動きは鈍いが、明る いきれいな色の商品が、少しずつ売れている。
		一般小売店 〔パン〕（従 業員）	お客様の様子	・異動等の時期で、予約数は変わらないが、客 単価が低下している。販売部門では、チョコ レートのプレゼントが例年より減少している。 良くない状況が変わっていない。
		百貨店（売場 主任）	お客様の様子	・春物の動きが鈍く、まだ冬物のセール品を 買い求めている客が多い。春に向けて、主力に なるトレンド商品がない。
		百貨店（営業 企画担当）	来客数の動き	・一部のブランドの値上げにより、服飾雑貨が 好調であるが、紳士、婦人、生活雑貨が悪い ため、全体としては変わらない。
		百貨店（営業 企画担当）	お客様の様子	・客は、日常消耗品や健康美容関連商材には 高額でも投資をするが、その他の商材への財布 のひもは堅く、全体的な消費動向は低調なま まで推移している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・来客数を前年比で見ると、衣料品が88%、 住居が97%、食品が100%、当店全体で98% と、ほぼ変わらない状態が続いている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・単価が低下し、高額商品の動きも悪く、1 月に引き続き、売上が低迷している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・強力な目玉商品を投入したセールを実施し た時は、来客数が増加するが、通常時には来 客数が減少し、月全体では前年の来客数を下 回っている。
		コンビニ（経 営者）	単価の動き	・客単価が、3か月前からほとんど変わって いない。
衣料品専門店 （店長）		単価の動き	・ビジネスマン、フレッシュマン、リクルー トともに、客は価格に敏感で、単価が伸び悩 んでいる。	
家電量販店 （店員）	単価の動き	・客は、家電製品は使用できれば良いと考 えているようで、単価の高い高機能商品を買 う客が減少している。		
乗用車販売店 （販売担当）	お客様の様子	・進学や就職の新学期を迎えているが、就 職が決まらない、公立学校に受からないとい う不安があり、客はなかなか購入の決断を できない。		
スナック（経 営者）	来客数の動き	・ピーク時間帯に、街に客が歩いていない。		

	都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・全体的に単価はかなり低下しているが、来客数は増加している。
	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・年度末を控え、2月は厳しいと予想していたが、予想より多くの客から見積依頼がある。契約は順調とは言えないが、相応の水準は確保し
	タクシー運転手	競争相手の様子	・深夜繁忙時間帯でも、空車が氾濫している。タクシー利用者が減少しているのに、タクシーの台数が多すぎる。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・インターネットの単価は下げ止まっているが、各種サービスの無料化により、実質的に値下げとなっている。 ・ケーブルテレビについては、販売量が若干増加傾向である。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新商品を発表したけど、期待したほどの反響がない。ライバル他社が続々とダンピングをしており、追従が難しい。
	その他レジャー施設 [アミューズメント](職)	販売量の動き	・ゲームセンターなどのアミューズメントスペースについては、前年比100%を上回り、好調を維持しているが、家庭用ゲームでは、国内市場が冷え込んでおり、その分を米国などの海外需要
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売の絶対量は少ないが、少ない中で安定しており、底固い需要がある。
やや悪くなっている	一般小売店 [茶](経営者)	来客数の動き	・商圏内のスーパーが1月末に閉店したため、人が増えると予想していたが、スーパーの客が増加したのに対し、商店街の客はほとんど増加して
	一般小売店 [鞆・袋物](従業員)	お客様の様子	・例年の2月は、幅広い層で購買の動きがあるが、今年はヤング層のみで、ファミリー層の需要が全くない。新入学、新入社関連の商品については、客がまだ買い控えている様子が顕著で
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・子供服やプレタポルテの一部に堅調な動きがあるものの、ボリュームゾーンを中心に、全体的に低調である。春物の動きもあまり良くな
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・比較的好調だった婦人雑貨は、売上げをけん引するヒット商品がない。 ・昨年からの販売不振で資金繰りが悪化しており、主力の婦人服については、春物の導入が遅れ気味である。客の買い控えだけでなく、売り逃しも目立つ。販売不振と生産調整の悪循環に
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・来客数は変わらないが、売上に結び付かない。客の趣味嗜好が多様化しており、1つの商品がブームになることがない。ブームになっても、すぐに熱が冷めてしまう。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・節分の寿司の売上が前年比200%の増加となったにもかかわらず、2月全体の売上は、依然として低迷している。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・発泡酒、酎ハイ等、低価格の商品の売行きまで悪い。増えているのは、代行収納の取扱のみ
	衣料品専門店 (販売担当)	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、客の買上額が減少している。春物への移行期で、重衣料の商品が少なくなっているため、売上が増加しない。
	その他専門店 [眼鏡](店員)	販売量の動き	・今シーズンの新作サングラスがほぼ揃い、客の目に見えるところに展示しているものの、例年と比較すると来客数が少なく、売上も前年比で70%台となっている。
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・家族連れ、カップルなど、来店するグループの人数が細かくなっている。会社の宴会が少な
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ランチ客の出足が鈍く、一時満席になっても、その後が続かない。
	都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・予約の件数、人数が増加しない。現在入っている予約についても、単価が昨年より低下して
	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・2月は、客からの電話の本数が非常に少ない。
タクシー運転手	来客数の動き	・2月は、タクシー利用客が普段より約2割弱落ち込んでいる。相変わらず長距離利用者が少なく、売上も上がらない。	

		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・解約が増加している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・高校受験が終わったら、3月まで続けずに、早めに辞めていく生徒が多くなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・最近、競争相手の廃業が非常に目立っている。
悪く なっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・年明け以降、商店街への来客数が非常に減少しており、買上単価も低下している。各店、各業種にわたって、この傾向が顕著である。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・忙しい状態が続いているが、月の売上をみると、前年比で約5%の減少となっている。客の購買量が少しずつ減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・外商を強化することで、かろうじて売上を維持しているが、コンビニ本来の店頭売りでは、販売額が大幅に減少している。競合店、並びに類似商品を販売する店舗の急増が原因である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・月初めの冬物クリアランスでは、来客数は相応であったが、売上はかなり減少している。客は1品1品吟味し、本当に良質で価値のある物しか買わない。 ・天候不順のため、春物商品が伸び悩み、2月
		自動車備品販売店（経理担当）	お客様の様子	・見積依頼は多いが、ほとんど注文には至らない。また、注文を受けても、客の都合でキャンセルになることも多い。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・2月の来客数は、前年同月と比べてマイナス32.9%で、11月の対前年比マイナス18.4と比べて、一段と悪化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週に1度来ていた客の来店頻度が、2週間に1度になっている。 ・給料日後も、客が来なくなっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・緊迫したイラク情勢に客が敏感に反応して、海外旅行の受注が大きく減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前のタクシー乗り場に並ぶ客が、かなり減少している。特に、金曜日の深夜の客が激減し
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約数の伸びは多少あったが、1月にも増して、解約数が増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルが、1か月半から2か月半ぐらいまで延びている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・新規の生徒を募集しているが、昨年比で8割の水準となっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・従来と同様に広告を行っていても、分譲住宅の売出し現場への来客が全くない。客は、景気の悪化が続くので購入意欲もわかず、不動産価格も更に下落すると考えているようである。
	企業 動向 関連	良く なっている	-	-
やや良く なっている		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・価格は依然として低いままであるが、客先の在庫調整も進んで、発注量は増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月の売上としては、過去5年間で最高の売上が見込まれる。2月末の半期の決算も、昨年比に比べ2桁の増収になりそうである。
変わらない		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の取引先からの受注量が増加し、スタッフの増員を予定している。
		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・百貨店が不振ということで、加工の仕事が回らず、メーカーも困っている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・得意客については、1か月の売上が10万円を超えることが多いが、今回は1万円以上が1社のみである。 ・1部上場企業で、新入社員用の名刺の注文	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月は、定期的受注により受注量が安定しており、売上も11月と比較して103%と変わらな	
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・案件数が少ない中で、依然として競争が激しく、適正価格での受注がなかなかできない。	

		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・新規通信機器の販売に苦戦している。リース切れの客をみても、再リース希望の比率は増加
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先企業から、割賦金の軽減や貸出期限変更の申出が、依然として多い。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントからの賃料値下げの要求に、ある程度応じなくてはならない状況が続いている。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低額商品しか売れなくなっている。
		食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・主力商品の販売量が前年割れしている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせの数は増加しているが、相変わらず1つ1つの仕事が小さく、単価も低い。
		金融業（得意先担当）	競争相手の様子	・営業で集金する金額がかなり減少している。
		社会保険労務士	取引先の様子	・給与計算、社会保険等のアウトソーシングを請負っているが、今年になり、資金繰りが厳しいという理由で、委託解除を数件受けている。
悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・今年に入ってから、受注の引き合いが減少しており、客単価も非常に低下している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・年度末を控え、得意先が利益を確保するため、値引き要請を受けている。非常に厳しい内容の要請であるが、運送会社としては、荷主の要求を受けざるを得ない。
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の経営規模縮小等に伴い、受注量が減少している。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（所長）	求人数の動き	・昨年4月以降、微増で推移していた新規求人数が、サービス業、建設業を中心に大幅な増加に転じている。また、1月に引き続き、事業主都合による離職者が大幅に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が、8か月連続で前年比を上回っている。特に、今年の1月は21%増、2月は14%増と、新規求人数が大きく増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣スタッフの交替を要請されない。 ・派遣契約終了が急増している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・依然として、正社員よりもパート社員、長期よりも短期のアルバイトという傾向が強い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・少しずつであるが、求人数は増加している。しかし、求職者数は、求人数以上に増加して
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・コンピュータソフト開発系企業の求人は、順調で、内定も早い。その他の業界では、求人数が少ない。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人者の採用選考が厳しくなっているのに対して、求職者の質が低下しているため、なかなか採用に結びつかない。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、前年同月及び過去3か月の各月と比較すると、同数または減少となっており、景気の上向きを裏付けるような動きが全くみられない。 ・全産業の正社員の減少を、パートが下支えし
		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企業が7社あるが、それらの会社が全く募集を出さなくなっており、当社の売上も大打撃を受けている。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・雇用条件に関し、企業側と求職者側のギャップが拡大しており、成約に至った場合の年俵は、昨年を2割以上上下回っている。