

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			
		衣料品専門店（経営者）	それ以外	・ 婦人衣料の春物を重点販売したところ、成績が良い。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・ 3月は、プラズマテレビ、液晶テレビ、パソコン等が非常によく売れている。新築需要があり、エアコン関係も売れている。今年は寒いせいか、暖房器具も処分できている。
		その他専門店【燃料】（統括）	単価の動き	・ 原油価格の上昇により、市況価格が改定され、適正口銭の確保に近づいている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ 全館の売上が前年の106%となっている。宿泊、会議、宴会を順調に取り込むことができている。宴会場の稼働は、今期で一番である。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ イラク戦争が始まったものの、担当がそれほど大きな影響を受ける地域でないせいか、客の動きが比較的良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ 3月の東京の街には相応の人出があり、一昨年には及ばないものの、昨年よりは良い。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・ 2月くらいから計画が出てきており、3月は複数の計画依頼を受けている。	
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・ イラク情勢に伴い、旅行者が飛行機での移動を控え、近場に出かけており、当商店街での来客者は増加している。ただし、一時的なものだと思われるため、長くは続かない。
		一般小売店【衣料・雑貨】（経営者）	お客様の様子	・ 3月は寒さと天候不順のため、春物商品の動きが良くないが、明るいプリント、綿のジャケット、ブラウス、セーターの上質品が売れている。9800～18000円の商品が売れており、客単価は相応であるが、来客数はまだ少ない。
		一般小売店【文具】（販売企画担当）	販売量の動き	・ 新学期になっても、必要のない物は買わないという感覚が客に身についている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・ 高額の商品を買い求める客も何名かいるが、相対的に売上は増加していない。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・ 3月は例年よりも気温が低かったため、婦人服、紳士服とも前年を下回っている。雑貨は引き続き好調で、全体では前年ベースを確保している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ 販売動向をみると、衣料品の中では、紳士衣料、婦人衣料が不振で、服飾、子供、肌着は好調である。 ・ 住居関連では、寝具、インテリア、家電関連は不調で、雑貨、文具、日用品等は好調である。 ・ 食品では、鮮魚、生肉が不振だが、その他は昨年の水準に達している。 ・ 客は必要なものは購入するが、紳士や婦人衣料等自分たちで使うものは買い控える姿勢がみられる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ 3月は天候が悪く、イラク情勢の影響もあり、客単価が大きく低下している。 ・ 3月3日のひなまつりは、去年は日曜日、今年が月曜日であったため、去年の売上を確保することができなかった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ 3月は売上が101%、来客数も102%と伸びている。食品が好調で105%であるが、昨年との気温の差で、衣料品は非常に厳しい。
		スーパー（運営担当）	単価の動き	・ 来客数は増加傾向にあるが、客単価は依然として低迷している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ 来客数は減少していないが、客の購買点数が少ないため、販売量が増加しない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ 春物商戦の準備をしているが、客の動きが本当に悪い。卒業、入学関連の動きがほとんどない。
家電量販店（営業部長）		販売量の動き	・ 昨年売れたデジタルカメラやプラズマテレビが一巡した感がある。	

	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・新車の販売は、予算達成率101%、前年同月比マイナス2.2%と、ほぼ達成したかに見えるが、新たに扱うことになった軽自動車の販売台数が5%上乗せに なっている結果であり、本来の大型乗用車店としての販売台数は満足に行くものにはなっていない。
	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、来客数は安定しているが、客単価は1865円低下している。
	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・来客数が減少しており、1人当たりの買上金額も減少している。昼食の単価も低下しており、サラリーマンが使える金額が減少していることがうかがえる。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・婚礼の利用組数が減少しており、依然として厳しい状況が続いている。婚礼に代わる宴席の取り込みに成功して、3月だけでみればプラス要因、マイナス要因があり、変わらない。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・イラク情勢に伴い、海外旅行の需要が減少している。国内旅行に振り替わるわけでもないため、販売量は減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・世の中の状況、特にイラク情勢の影響から、客の動きが鈍い。客は家にこもって、外に出ず、タクシー利用が大きく減少している。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ケーブルテレビの販売量は増加傾向だが、インターネットサービスは減少している。
	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値下げしており、追従が難しい。
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・ゴルフシーズンを迎えているが、来客数が昨年並みで、良い方向には向いていない。
	その他レジャー施設(経営者)	来客数の動き	・景気が良いときには新規の客も来店したが、客の顔ぶれが変わらず、常連以外の新しい客が来ない。
	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	・ゲームセンターについては、前年比100%を上回る状態が続いており、好調を維持している。イラク戦争開戦後の21日～23日の連休も、遠出をする人が減少したせいも、前年比100%超を維持している。家庭用については、良質なソフトは売れるが、人気のないソフトは全く売れない状況が変わっていない。この分野におけるイラク情勢の影響は、今のところ認められない。
	住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・徐々に客単価は上がっているが、同業他社との競争が激化しており、全体的に非常に厳しい。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・イラク情勢が消費者に不安を与えており、今後どうなるかを心配している。
	一般小売店[雑貨](経営者)	それ以外	・今まで売れていた商品が、急に売れなくなることが続いている。新しい売れ筋商品はなかなか出てこない。
	一般小売店[鞆・袋物](従業員)	お客様の様子	・新入学商品、特にランドセルは、単価が前年比で4割低下している。戦争が始まり、ゴールデンウィークに向けた海外旅行品の販売量が鈍っている。このままでは、夏休みのレジャーも厳しい。国内旅行についても、スーツケースが売れず、ボストンバックもショルダーバックに代わってきており、1、2泊の短い旅行になると予想される。
	一般小売店[茶](営業担当)	お客様の様子	・上級茶に加え、中級茶も購入する等、使い分けが明確になっており、単価も下落している。
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・天候不順の影響もあり、3月はアパレルが非常に厳しい。特に、社会需要関連については、従来はピークに向かって需要がなだらかに増加していたが、最近では間際需要が多く、瞬間的に売れても長続きしない。食料品の売上が幾分回復しているのが、やや明るい材料である。
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・昨年に比べ肌寒い気候が続いたため、衣料品の売上が伸び悩んでいる。また、株価の下落やイラク情勢などの要因により、高所得者層の買い控えが進んでおり、高額品の売上が不調である。

	百貨店（統括）	販売量の動き	・月初は、高額品や輸入品など、限られた客が受容する商品の動きが非常に良かったが、中旬以降になっても気温が上がらない影響が、一般商品の動きが悪い。特に、婦人服、紳士服など、アパレルを中心に不振であり、それに付随する雑貨類の動きも鈍い。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・百貨店の主力である婦人ファッションが極端に悪い。春物が動き出す時期であるが、動きがあるのは入学・卒業用のスーツの実需要のみで、春物をけん引するアイテム、ファッショントレンドがない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が98.6%、売上が92.9%である。昨年比の売上が100.18%であった2月に比べると、8ポイント低下している。2月は冬物セール等で売上が伸びたが、3月は気温が低く、春物が不振である。特に婦人服を中心としたファッション衣料が悪く、売れているのはトレンドのダスターコートなど一部商品のみである。店舗全体で前年の売上をクリアーできるのは、趣味雑貨とレストランのみで、景気の低迷を感じる。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学生服販売については、来客数は相応だが、新学期であるにもかかわらず、販売量は伸びていない。
	衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・客1人あたりの買上点数、平均客単価が急激に落ち込んでいる。
	住関連専門店（統括）	来客数の動き	・平日の来客数の動きが悪く、全体の売上も伸び悩んでいる。
	高級レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が、最も良い時の半額にまで落ち込んでいる。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・仕入で市場に行っても、買い物客より店員の方が多いように見受けられる。 ・閉店する同業者も多い。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・イラク情勢により、客が宴会を自粛している。特に、各種団体、官庁関係の予約が何件かキャンセルになっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・イラク情勢が悪化する前に受注した婚礼については、3月の利用が多く、年度内の挙式が例年よりも多い。 ・イラク情勢の影響で、警察関係者の利用がなくなり、運営を受託している公共施設の売上が激減している。また、宿泊についても、イラク情勢の影響で、100室単位のキャンセルが発生している。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・イラク情勢の影響で、海外旅行がすべてキャンセルとなり、最悪の状態である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の季節にもかかわらず、深夜になっても動きがない。
	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・台の入れ替えを行っても、当店、競争相手とも、来客数がさほど増えていない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・イラク情勢の影響で、今後、身の回りの生活、経済がどう変化していくか、客に不安な様子がうかがえる。
	その他サービス [語学学校]（総責任者）	来客数の動き	・競合他社の割引攻勢が強まっている。今まで割引をしたことのないところが、割引を始めており、業界全体でかなり厳しい。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・戦争が始まったので、先行きが全然みえない。特に、建築関係の設計は先行き不透明で、明るい兆しが無い。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が7～8割減少している。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・3月の初旬に売出しを行ったが、昨年の成績に比べ、販売量がかなり減少している。10%、20%の落ち込みではなく、30%程度と、かなり極端に減少している。
	一般小売店 [米穀]（経営者）	単価の動き	・3月から、極端に価格の安い米を売り出したところ、最近来ていなかった得意客が何人か来ている。価格志向の人がまだ多い。
	一般小売店 [寝具]（経営者）	それ以外	・戦争と選挙が影響している。
	百貨店（広報担当）	来客数の動き	・客単価はほぼ前年並みであるが、来客数は前年割れが続いている。

	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・この数か月、近隣に24時間営業や深夜営業のスーパーやディスカウント店が急増し、客の購買動向が急変している。それらの店舗から帰る途中に、足りない物のみを買いに来る状況になっている。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が低く、なかなか春物商戦に結びつかない。特に、通常先買いする顧客が来なくなっている。数少ない顧客が来店しても、買い物に慎重であり、客単価も低下している。3月全体としては、春物商戦、冬物最終処分共に、盛り上がり欠ける月である。	
	一般レストラン（経営者）	それ以外	・天候も安定し、そろそろ客足が戻るかと思っていた矢先に戦争が起こり、困っている。特需などあり得ない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・イラク情勢の影響で、海外旅行がすべてキャンセルとなっており、最悪の状態である。	
	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新規の加入者が伸びず、解約数も多い。	
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・予算が付かないために、計画設計がほとんど延期になっている。また、定期的に発注があった注文も、3月は大幅に減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1部上場の会社で、支部名の変更による大量のゴム印の受注があった。企業が何らかの方向性を打ち出すということで、明るい動きかと考えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・トラックの排ガス規制で、親会社が3月から忙しくなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連は、3月までは良好であるが、今後はイラク情勢の影響が心配である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・担当している通信販売商品の月間売上が過去最高を記録している。
変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・入札などにおいて、競争相手が常識外の安い価格で落札している。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度の引き合いや受注が順調に入ってきており、この状況は、以前と変わらない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の定期受注が後半にずれ込み、3、4月に分散されたため、売上は12月に比べて92%である。例年のような季節変動に伴う受注のメリハリが感じられない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・期末の予算処理で受注量が増加しているが、景気は良くなっていない。	
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕事は多少出てきているが、今まで特命で仕事を発注してくれた得意先から、見積合わせの依頼があり、受注単価が低下している。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・借入返済の分割払金軽減の申し出が依然として多いが、数か月前と比べると件数は減少している。	
	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	・IT関連設備への投資について、年度末の予算化がなくなった顧客が出てきているため、提案数は多かったが、受注に繋がる案件が少ない。	
やや悪くなっている	食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・主要商品の販売量が引き続き前年割れしている。	
	その他製造業【靴】（経営者）	取引先の様子	・安い商品が売れるので、各取引先が東南アジア等からの輸入商品に代える状況は続いており、国産商品を作っている当社は、極めて厳しい。	
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3月は最必要月であるにもかかわらず、受注量が激減している。特に、チャーター需要が極めて不振である。	
	金融業（渉外担当）	取引先の様子	・金融緩和で市場に潤沢に資金が供給され、市場でも超低金利が続いているにもかかわらず、依然として資金需要は弱い。企業には、銀行から借入をしてまで投資を行う意欲がない。	
	金融業（得意先担当）	競争相手の様子	・最近、収入の減少に合わせて、毎月の返済額を減らすため住宅ローンを借り換える客が増加している。	

		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・3月になり、テナントの引き合いが活発になっているが、退出希望の面積が、増床希望の面積を上回っており、空室率が上昇している。
	悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月初めまでは相応の引き合いがあったが、半ば以降は全く動きがなく、見積の話もない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の人事異動に合わせて、当社でも人員の配置換えを迫られている。現在得意先で荷扱い等を担当している人員の削減が言い渡され、社内の異動で対応しているが、かなりの人員過剰となるため、外注や契約社員の解雇で対応している。
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（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、9か月連続で前年比プラスで推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業関係の求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・年度末に合わせて出向者の転籍交渉に行く際に、業績が良くないということで、出向の延長や転籍ができず、戻されるケースが目立っている。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用の動機が退職者の補充のみで、増員を目的とする採用は皆無である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の動向に、景気の上向きを裏付ける動きがみられない。個人消費の不振を反映して、卸小売業、特に小売業における新規求人の減少幅が拡大している。新規求人の規模別動向をみると、29人以下の小零細事業所からの求人が主体となっており、事業を継続するうえで必要最小限の欠員補充を目的とした求人と考えられる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・IT業界の若いエンジニアに対する求人は順調であるが、他業種は相変わらず元気がない。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・3月中の求人獲得数が、昨年度より減少している。採用予定のあった複数の企業が、未定に採用方針を変更している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・今までは、長期で仕事に就くと1か月に22日は就労できたが、現在は稼働日数が半減したり、売上が上がらないとすぐ辞めさせられるなど、雇用条件が厳しくなっている。年齢制限も厳しく、経験重視で専門知識が求められる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・官公庁において、随意契約から入札に切り換えることで同一業務を低価格で行ったり、業務の見直しを行うことで、人員を抑える動きがある。 ・一般企業においても、派遣人員を抑えようとする動きがある。
求人情報誌製作会社（経営者）		雇用形態の様子	・求人への応募者は、中高齢者が非常に多く、景気の悪さが感じられる。	
悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	雇用形態の様子	・将来の雇用まで保証しなくてよい契約社員雇用が広がり、中途採用は契約社員のみという会社もある。	