

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）	販売量の動き	・12～1月にかけて、街におけるクレジットカードの売上が過去最高を記録している。特に、12月後半から1月前半にかけての伸びは大きかった。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	単価の動き	・1月中旬ごろから来客数が多少増えている。高額の商品も多少成約するようになり、単価もいくらか良くなってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・販売量や単価が、1月は前年をクリアしている。徐々に他店に追いつけるような水準で推移しており、3か月前より多少良くなっている。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・例年、1月の初商日は年間で最も売上が大きい日であるが、今年は、過去の最高記録を大きく更新している。冬らしくなったことで、防寒衣料に買い控えをしていた客が一気に動いて、冬物セールが全体をけん引している。
		百貨店（統括）	お客様の様子	・初商、クリアランスと前年を超える好スタートを切っている。中盤から終盤も気温が低く、冬物セールが売上を維持し、特にアパレル需要が好調である。ただし、婦人アパレルを中心に春物の動きは鈍く、不安要素となっている。
		百貨店（販売管理担当）	販売量の動き	・3か月前は、残暑やその後の台風等の気象条件に左右され、来客数が減少し、客の購買意欲が削がれていた。それに対し1月は、冬物の後ろ倒しもあり、セールを中心に活発な動きがある。全店売上も徐々に大きな伸びを示している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・前年同月に比べると、来客数は着実に増えている。ただし、消費者の生活防衛意識が強いせいか、売上は横ばいで、景気が完全に上向いているとはいえない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・高級車市場に変化はないが、一般車市場は台替需要もあり、販売はやや良い傾向で推移している。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・新春セールが一段落したところから客足も戻りつつあり、10万円以上の高額商品の動きも良い。買上単価は前年比3ポイントほど上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年に入り、宴席利用やレストラン利用等、客の動きがかなり活発になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・前半の客の動きは悪かったが、後半は常連客の利用が伸びている。単価の上昇はないが、土、日、祝日を中心に一般客の利用も出てきている。しかし、会社関係の新年会等の利用は少なく、何とか個人売上で落ち込みをカバーし、昨年同月売上に達している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・訪日外国人の取扱が増加している。
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	・家庭用については、年末に販売された携帯ゲーム機が予想をはるかに上回り売れている。同時にソフトも売れており、活況を呈している。アミューズメント施設は、昨年末ごろの落ち込みから回復しており、景品を取得するゲーム、シールプリント機を中心に売れている。		
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・住宅建材の雨どいや屋根材が、台風、地震の被災地に優先的に送られているため品薄で、注文があっても販売できない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・季節商品や価格を抑えた商品については非常に動きが良いものの、日常の身の回り商品は厳しい。単価を正規価格品の2割引きにすると動きが良くなるが、定価ではなかなか動かない。ただし、季節需要商品であれば、1割増でも動いている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・新春からの1月の動きをみると、来客数は前年並みを確保しているが、ファッションは紳士、婦人とも単価が幾分落ちている。

百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初売りがクリアランスセールの上立ち上がりと同時に なり、11、12月に売れなかったコートを早々にセール で販売したため、上、中旬は好調であった。しかし、 後半に入るとこれに続く売れ筋が見当たらず、売上全 体では前年を若干下回る商況となっている。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・海外特選ブランドや婦人服、ヤングキャリア部門が 好調であった以外は厳しい結果である。消費者が本当 に欲しい物以外は買わない傾向が、より一層強まって いる。
百貨店（業務担当）	お客様の様子	・クリアランスになってから、売上は前年を維持して いるが、単価が相当低下していることを勘案すれば、 売上を確保しているからと、状況が良くなってい るとは考えられない。
スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮品は鍋材料の動きが良い。特に、精肉は今年の BSE（牛海綿状脳症）、鳥インフルエンザ（高病原 性鳥インフルエンザ）から1年が経過し、昨年を3～ 4%上回っている。衣料は、クリアランスの開催で前 半は大きく数字を伸ばしたが、今は落ち着いている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下で初売りや福袋が良かったため、11、12 月よりも若干来客数は上向いているが、昨年比では依 然として96%と大きく下回っている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、買上点数、買上単 価が前年を上回る月がない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は若干多めであるが、客単価が低下してい る。販売量は全体的に変わらない水準で推移してい る。
衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・年末年始は通常、年末に売上が増加し、年明け後は 落ち込むが、今年は年明け後の比率が上がっている。 年末に物を買って消費行動が薄れる一方で、他社も 含め福袋が売れており、買物を楽しむ様子も感じら れる。
衣料品専門店（営業担当）	来客数の動き	・年が明けてバーゲンの時期に入っているが、毎日の 売上のばらつきが大きく、昨年並みがやっとである。
家電量販店（店員）	単価の動き	・薄型やプラズマ、液晶テレビの単価が若干低下して おり、台数は相応に売れているが、売上は前年と同じ である。
乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・1月の新車販売は、前年同月比でマイナス23.4%と 大きく落ち込んでいる。前年同月は高級看板車種の発 売直後であったが、その分を割り引いたとしても物足 りない。中古車の販売は予算達成率82.2%、前年同 月比では2.3%の微増の見込みである。
その他専門店 [キャラクター グッズ]（従業員）	販売量の動き	・福袋の売行きに陰りがみえる。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比較してやや減少しているが、 売上は若干良くなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月に2回来店していた客が1回来店になるなど、 景気が良くなっている様子はうかがえない。
一般レストラン（店長）	お客様の様子	・新年会を省き、事務所で乾杯をして終わりにしてい るところが大多数で、その後来店しても軽く飲んで終 わりというケースが上旬は多かった。後半も、正月に 金を使ってしまったせいか、まっすぐ帰宅する人が多 い。
タクシー運転手	来客数の動き	・寒さのせいか、1月は思ったより客の動きが良い。 夜の客は少なく、終電以降はほとんどいないが、日中 はある程度客が動いている。
タクシー運転手	競争相手の様子	・1月は新年会等が多少あったものの、夜は早く帰宅 しているようで、同業者を多く見かける。月初は良 かったものの、その後はあまりよくない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・1月という特殊な月の要因もあるが、テレビ、イン ターネット共に、契約件数は伸びていない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規の件数はやや減少しているが、機種変更や次世 代への契約変更は増加している。
パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店も含め、店舗の来客数はさほど変化して いない。

	その他レジヤ-施設(経営企画担当)	お客様の様子	・価格志向が強まっている一方で、ホテルでの飲食など、ある程度ぜいたくな出費を行う客も少なくない。
	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・10~12月までは建て売り住宅が全く売れなかったが、新年になってからは、家探しの人結構動いており、販売も若干出ている。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・土地を購入する新築客、建て替え客を含めて、相変わらず低迷している。客は資金面で不安感があり、決断に慎重で時間がかかっている。
やや悪くなっている	一般小売店[茶](営業担当)	販売量の動き	・正月の福袋には客が集中したものの、全体的に正月気分もなく、通常の時期と同じような雰囲気終了している。来客数も変わらず、売上は2%減少している。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・気温の影響は大きいものの、セール商品のみが売れている。春物の動きも悪い。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・1月は、衣料品の来客数が前月と比較して10%ほど度落ち込んでいる。単価も9掛けとなっており、売上は減少している。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・以前は客が2個買っていたところが、現在は1個になるなど、商品の販売数が減少している。まとめ買いもなくなっている。
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が多少低下している。
	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・年明けと同時にバーゲンが始まったが、暖冬のため冬物の単価を早めに下げたため、商品単価及び客単価が低い。1月は来客数が増加したにもかかわらず売上、利益とも減少している。
	衣料品専門店(営業担当)	お客様の様子	・12月は暖かく、コートやジャケットが動かなかった。1月に入り寒くなったからといって、客は購入するわけではなく、昨年のもを着る客が多い。
	家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・好調に推移した年末商戦後、1月前半は勢いがまだ残っていたが、後半は厳しくなっている。特に、デジタルカメラの落ち込みが顕著である。
	乗用車販売店(販売担当)	単価の動き	・景気に左右される輸送運賃単価の値上がりが望めず、車両購入の値引き交渉が厳しくなり、金額ダウンを要求されている。
	都市型ホテル(スタッフ)	お客様の様子	・婚礼は、競合相手の出店で苦戦している。一般法人の宴会については、新規問い合わせは減少していないが、客単価が婚礼の約半分なので、婚礼をカバーするには至っていない。
	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・国内の宿泊は土曜日しか需要がなく、単価は抑え目である。客に宿泊したいという意思はあるが、単価が下降気味である状況は変わっていない。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・1月はインターネットからの見積依頼がわずかに2件で、前年に比べても少ない。既存の客の見積依頼等も少なかったため、やや悪くなっている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・年末キャンペーンの反動で、放送、通信とも販売量が激減している。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・来客数が前年比77%と落ち込んでいる。
	ゴルフ練習場(従業員)	お客様の様子	・暖冬予測であったものの、週末に雪や雨が降ることが多く、来客数、売上共に伸び悩んでいる。
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・競争相手をもみても、受注量は減少している。	
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・工事の受注、住宅の分譲の双方とも価格が低く、販売量も以前と比べて極端に少なくなっている。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・毎年1月から3月にかけては、住宅、不動産の販売量が増加する傾向にあるが、1月は正月休みの新春キャンペーンの日程や天候が悪く、来場者も減少したため、販売量が落ち込んでいる。	
悪くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少とともに、販売量も急激に落ちている。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規加入の大幅な減少、解約の増加がある。
企業動向	良くなっている		

関連	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前から立ち上げなくてはならなかった仕事が立ち上がったので、今は量産に入っており、受注量はある程度確保されている。売上は3か月前より多少良くなっている。
		建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業の設備投資が上向いており、大型の不動産が動き出している。建物の改修、新築の情報が多くなっている。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・1月は新年の売出しセールで、販売量が多く、新規の客も獲得したので、売上が伸びている。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・不動産投資が盛んになってきている。特に、長期的な収益をもちろみ賃貸物件に触手を伸ばす企業が増加している。
		税理士	取引先の様子	・年が明けて、個人の確定申告の手続に入っているが、昨年より所得が増加している顧問先が増えている。
		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	・新規客からの問い合わせや受注がある。
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	・前年同月比で受注件数が5%ほど伸びているが、ロット数が下がり、売上は横ばいである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は増えているものの、年度末の特需であり、景気が良くなっているわけではない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の営業努力の成果がうかがえ、受注量は増加しているが、開発や投資に関しては動きが鈍い。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・見積案件は増加しているものの、短納期で価格面で折り合いがつかないなど、今までと大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積引き合い件数のうち、成約に至るのは45%前後で、やや悪い方向ではあるものの、悪いなりに安定している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・生鮮食品関係の流通は停滞気味である。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・以前は年度末需要が多かったが、近年はほとんどない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の衣料品関係では、客単価の低下傾向が継続している。来客数の伸びで売上が前年割れを起こしていないだけである。
		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が、ほぼ例年通りかやや下回る状況で、受注量は横ばいである。
		やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・売上が前年度、前々年度と同じ時期を下回っている。営業担当者を増員したり、新製品を投入するなどの努力をしているが、売上が増えない。まとまった物件がほとんどない。
建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き			・見積案件は相応にあるものの、成約に至るものは少ない。
輸送業（経営者）	取引先の様子			・すべての得意先からの荷物の動きが悪くなる一方である。
輸送業（総務担当）	それ以外			・運賃と作業賃以外は、軒並み値上がりしている。異動などによる変動費化で固定費の削減を図り、外注の内作化で対応している。
悪くなっている		非鉄金属製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先が、開業以来最低の状態だと話している。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣契約が終了するものがあるが、新たな派遣依頼や派遣契約開始の件数が、終了よりもはるかに上回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・しばらく求人を見合わせていた企業からの求人が増加している。求人を出した企業からは、早く採用したいという相談等が増加している。

	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・紹介予定派遣を中心に求人数が増加している。ただし、要求される技量レベルや仕事内容に難しさがあり、採用決定数には表れていない。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・コンピュータ系の専門学校の就職担当をしているが、ここに来て、SEやプログラマーの追加募集がかなりある。未内定学生がいないため、残念ながら対応できない。
変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は大きく変わっていない。
	職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・新規求人は増加しているが、派遣や業務請負といった非正規雇用が依然として多い。
	職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人倍率は上昇し、求職者数は減っている。職種別にみると、事務的職業が0.47倍と低く、就職件数も若干減少している。求職者が求めるものと求人者が求めるものとにギャップがあり、就職に結び付けることが難しい。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・有効求人倍率は11月から11年ぶりに0.8倍を超えているが、製造業で雇用調整が続いている。多くの下請企業で受注単価が下落しており、厳しい状況が続いている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・幅広い業種の企業から、求人が出てきている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数が前年同月比でほぼ増減がない。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は横ばい又はやや上昇傾向にあり、通常であれば景気が上向いている証拠であるが、求人内容を分析すると、従来の求人より賃金を減額した求人など、増産等による増員ではなく、経費削減をねらった体質強化のための求人が目に付く。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員求人、パートタイマー求人が、過去3か月間の各月との比較でいずれもマイナスとなっている。特に、これまで求人の増加を支えてきた製造業で、求人が漸減する傾向がみられる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で25%程度減少しており、4か月連続で減少している。3か月前との比較でも15%程度減少している。特に製造業での減少が著しい。
悪くなっている	-	-	-