

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	一般小売店〔C D〕（営業担 当）	来客数の動き	・前年同月と比べ、売上自体の伸びは純いものの来客数は徐々に増加しており、やや良い方向へと推移している。
		百貨店（総務担 当）	販売量の動き	・冬物衣料関係は前年並みであるが、サッカー関連衣料、用品がW杯サッカーの影響か、前年比130%以上となっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・天候に恵まれず不安定な日が続いたが、単価、客数ともに昨年比105%とアップしている。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・秋口の個人的なお祝い会等の問い合わせも多くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・東京都23区、武蔵野、三鷹地区では、ロング客は少ないが近距離客は多く、平日のタクシー利用客は定着した感がある。また、連休前日や悪天候の時は、午前2～3時ぐらいまで利用客が道路にあふれるといった状態になる。
		通信会社（企画 担当）	販売量の動き	・インターネットが不調であるが、他のプロバイダーに移っていて、必ずしも不況というわけではない。放送加入者は順調に伸びている。
		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	・家庭用ゲームの動きが顕著で、携帯型ゲーム機に市場が引っ張られ、ゲーム機（ハード）、ゲームソフト（ソフト）とも販売は好調である。
	その他サービス 〔語学学校〕 （総務担当）	来客数の動き	・入校者はほぼ例年並みであるが、例年に比べ問い合わせや体験の人数が多い。	
変わらない		商店街（代表 者）	販売量の動き	・最近、理容、不動産の2店が商店会へ新規加盟したが、相変わらず物販店はない。ここ数年間の新規加盟店はサービスと飲食関係のみであり、物販関係が少なくなっているため、売出しなどの事業がやりにくくなっている。
		一般小売店〔衣 料・雑貨〕（経 営者）	お客様の様子	・2月は寒波の影響で寒かったため、初物は売り切っている。客は、値ごろ商品（1万円くらいまで）を必要な時にしか買わない。プリント物やきれいな明るい商品は期待が持てる。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・2月の天候不順も影響し、アパレルでは春物の動きが鈍いが、セール品は堅調に伸びており、前年の売上は確保している。食料品は、ほぼ前年実績を確保しており、この3か月の傾向と変わらない。
		百貨店（販売管 理担当）	来客数の動き	・1月にセール需要（冬物）があり売上が大幅に伸びたが、2月に入り雨と低温の影響で再び下落している。特に、気温が前年より平均で3度も低く、春物がスムーズに動いていない。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・青果、精肉は前年の売上を3～5%上回っているが、衣料、雑貨の売上が厳しい。今月は雨が多く、営業日数も前年より1日少ないため、全体としては前年の売上を下回っている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・春物の衣料品が非常に厳しい。昨年は気温も高く婦人服の春物が良かったが、今年は客数ダウンもあり、昨年の70%前後と動きは非常に悪い。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・来客数は若干増えており、精肉も前年より良くなっているが、食品トータルでは販売量が伸びず、前年並みの売上を何とか維持している状態である。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・ここ2、3か月は昨年同月と比べても着実に来客数が増え、売上も若干ながら増加傾向にあったが、2月は来客数、販売量とも横ばい状態である。消費の方はやや沈みの状態という感じを受ける。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・近隣に同業他社の出店が目立っているが、来客数、売上とも大きな変化は出しておらず、安定した状態が続いている。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・来客数は多少減少しているが、客単価は上昇している。

	衣料品専門店 (次長)	単価の動き	・ここ数か月、前年同期比で客単価が下げ止まっている。
	衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・今月は寒さが厳しく、春を控えて買い控えの傾向が見受けられる。
	家電量販店(店長)	お客様の様子	・デジタル家電と季節商品が好調に推移しているが、PC本体の売りが弱い。
	乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・依然として軽自動車中心の販売になっている。
	自動車備品販売店 (経理担当)	単価の動き	・納品先で、低価格の希望を強気に出しているところがある。
	その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	単価の動き	・冬物アパレルを始め、低単価志向がうかがえ、高価格商品の動きは鈍化している。
	高級レストラン (支配人)	単価の動き	・来客数は30人ほど増加しているが、売上は30万円程度下落しており、客単価の下落がうかがえる。
	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・家族連れが多いが、酒がほとんど出ず、水で済ませる客が多くなっている。
	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・オフィス街にある店舗であるが、ビルから会社が撤退してもその後が埋まらないという状況が続いていることもあり、来客数が伸び悩んでいる。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・個人の慶弔関連の宴会場利用は相変わらず多いが、企業の利用が伸び悩んでいる。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・受験生や会議の際の食事など例年の利用はあるものの、需要に特に目立った動きはみられず、閑散としていることもある。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・九州地区への団体旅行の取扱が、対前年で200%近くと非常に多い。週末出発の団体では飛行機の座席確保ができなかったものも発生している。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・毎年2月は、団体法人営業部門は、春からの旅行の見積に追われる時期であるが、今月前半の見積数は昨年と比べて悪く、総合的にも昨年をやや下回っている。ただ、先週の終わりから良い電話も入っているため、変わらないと判断している。
	タクシー(団体役員)	来客数の動き	・相変わらず実車率(稼働率)が悪いまま推移している。「春遠からじ」を期待して待っているところである。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・戦略強化の割には、CATV、インターネットとも契約獲得件数が伸び悩んでいる。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・デジタル放送への変更が堅調である。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・何にちゅうちょしているのか分からないが、相変わらず住宅を買う人にとまどいが多くみられる。低額の方譲住宅を買う人は決断が早い、中堅どころのサラリーマン層の決断が歯がゆいくらいに鈍いため、販売量が増えていかないのが、3か月前と比べても変わらないというのが実感である。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注数、金額とも3か月前と同様に低迷しており、前年比マイナス15%である。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・寒かったり風が吹いている時の人の動きが極端に悪くなっている。また、周辺に競合店もかなりできており、まだまだ食品スーパーの出店が数多くあるので、先行きが思いやられる。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・担当売場も全店的にもここ数か月でも一番厳しい状況になっている。客もなかなか来店せず、また高額品も出ないため、単価も落ちている状況である。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・モチベーション対応商品の動きはあるが、財布のひもは固い。2月の気温の低下により春物衣料の動きが悪いことを差し引いても、全体的に消費は冷えている。
	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・改装前の売り尽くしを実施している紳士用品を除き、婦人用品、生活雑貨、服飾雑貨、食品は軒並み前年比マイナスである。特に婦人服の売上については、春物の動きも冬物最終処分も不調で、前年比2けたのマイナスという結果である。
	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・気温が上がっていないという件もあり、来客数の減少と、買上率の低下に歯止めがかからない。消費に対する選択が厳しく、慎重さが更に増している。

	スーパー（店長）	来客数の動き	・ 2月の来客数は全体では昨年比89%で、衣料品は103%だが、住居関連は89%、食品関連は87%と、住居関連と食品関連が大きく落ち込んでいる。周辺の競合店の状況や天候等の要因もある。	
	コンビニ（経営者）	それ以外	・ 3か月前とではあまり明確な比較にならないが、前年同期と比較すると、売上、客数ともに確実に下落している。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ 来客数が大きく減少しており、動きも悪い。セールでも必要なもの以外は買わない。	
	家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・ デジタル家電の売行きが鈍ってきている。薄型テレビは、台数比は好調なものの単価では前年比20～25%の下落で、全体のけん引役ではなくなっている。デジタルカメラはコンパクトの落ち込みが激しい。期待の一眼レフタイプの新製品の動きに注目している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 2、8月の落ち込み月ではあるが、今月は特に気温が低いためか、ランチの客足が今一つである。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ レストランの夜の利用客が減少し、一向に上昇の兆しがない。また、2月はこれといった集会もなく低調に推移している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ 競合相手の出店の影響もあるが、婚礼の受注が思いのほか伸びない。ブライダルフェアを催して集客を図るも、婚礼の新規客が来館せず婚礼受注増にはつながっていない。また、一般法人の宴会受注増を図り宴会場をある程度埋めても、単価が婚礼の半分なので売上が伴わず、ギリ貧状態が続いている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・ 各社とも増車中である。客の数が増えていないので、客の取り合いになっているというのが現状である。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ 携帯の新規契約は、3か月前と比較して減少している。買換え需要は横ばいとなっている。	
	ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・ 来客数の動き、販売量の動きが良くない。2月はシーズンオフではあるが、例年の2月より落ち込んでいる。また、1月と比較しても、来客数は減少している。	
	その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・ 例年だと引き合いの強い商品に対するニーズが、今年は弱くなっている。	
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・ 単価が低下し、同業者からも仕事がないと聞いている。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ 工事受注、住宅分譲は価格が低く、販売量も以前と比較し、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、年度末に向けて住宅、不動産の動きが活発になり、それに向けての供給を行うが、今年は例年よりも販売数が落ち込んでいる。販売物件の良し悪しにも多少左右されていると思うが、3か月前より悪くなっている。	
	悪くなっている	一般小売店【食料雑貨】（経営者）	販売量の動き	・ 暖冬のため、例年よりも早めの1月に冬物を処分し、今月より春物を立ち上げたが、動きは良くない。暦と寒さが1か月ずれているように感じる。
		設計事務所（営業担当）	販売量の動き	・ 過去最低の売上推移となっている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ 新製品の開発が活発になってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 現在設備がほとんど埋まっており、受注量としては確保されている状態なので、一息ついている。仕事を探して歩くようなことは全然ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ 引き合いは比較的活発に動き始めており、成約率も若干上昇している。
		金融業（渉外担当）	競争相手の様子	・ 金融機関は積極的に融資を伸ばしている。特に不動産融資に対してはこれまで以上で、バブル期の再来かと思えるほどである。
	税理士	取引先の様子	・ 飲食店については、前年比で売上が向上している取引先が多い。また製造業についても、全体的に売上、受注ともに前年を上回っているように見受けられる。	

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	・年度末納めの受注が、前年度並みにできている。	
	精密機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・材料の値段が上がった割には単価が上がらず、やりにくい状態である。親会社も大変だと思うが、一般的に中小企業は大変である。	
	その他製造業 〔靴〕（経営 者）	取引先の様子	・最近では、中国でできないものは我々がやっていくという傾向が明確化してきており、中国産で対応する商品と、我々が生産する商品とが大きく分かれてきている。徐々に結果が出るようになってきている。	
	輸送業（財務・ 経理担当）	取引先の様子	・宅配便等の個数が横ばい状態である。一般の荷主も例年3月は繁忙期に入るが、現時点では大きな変化はみられない。	
	通信業（営業企 画担当）	受注価格や販売 価格の動き	・経費節減、価格競争激化のなか、今までの付き合いだけでは客をつなぎ止めるのが難しくなっている。	
	不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・賃料に安定性がなく来客数もあまり変わらない状況で、特に変化がみられない。	
やや悪く なっている	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・年度末が近づいているにもかかわらず受注量は少なく、受注しても納期が短いものばかりで、忙しいが仕事が少ない状況である。	
	一般機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・全体の売上が減少しているため、新規開拓を検討している。	
	建設業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・年度末を迎えているというのに、工事量も少なく、年度末の慌ただしさが感じられない。このまま工事量が少ない状態で新年度を迎えそうであり、景気が良いなどという話はとてもできない状態である。	
	輸送業（総務担 当）	競争相手の様子	・継続的な得意先から、運賃や作業賃の値引き、倉庫使用料の見直しなどを半ば強制的に実施されて苦慮している。関西の同業者も同様の対応を迫られているという話を聞いたが、採算が合うものだけに対応して生き残りを図り、企業規模を縮小していくようである。本当に厳しい状況になっている。	
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	・このところ売上が毎月前年実績を下回っている。取引先である大手空調設備業者も、仕事の減少により配置転換や退職をしているようで、社員も人数がどんどん減ってきているようである。	
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・企業からの派遣受注数は増加しており、派遣、正社員、パートと、すべての形態において不足感があり、供給が間に合わない。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・3月に行われる県知事選挙に伴い、単発の大量受注が発生している。また銀行業務の受注が多数ある。
		求人情報誌製作 会社（企画担 当）	求人数の動き	・採用人数は相変わらず控えめで、「気分」だけ景気の見通しが明るくなっているようにも思えるが、新聞広告は毎週満枠で、また企業からの広告問い合わせも増加しており、全体の気運は高まっている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・例年2月は求人数が鈍化する傾向にあるが、今年は鈍化率が例年より小さくなっている。求職者の応募効率が落ちたことも大きな要因となっているため、一概には広告費の増大傾向を喜べないが、パート、アルバイトの募集の落ち込みは少なくなっている。
		学校〔専門学 校〕（教務担 当）	求人数の動き	・各企業からの求人が例年より早く、求人数も若干多い。
変わらない	求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・昨年より新卒採用を増やす企業が散見される。建設、情報処理企業にみられることが特徴である。	
	職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・3か月前、前年同月と比べ求人数は増加しているが、就職者数は減少している。	
	職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・小売業では新規出店によるパート求人が提出されるなど明るさがみられるが、製造業で売上の低下による工場閉鎖があり、企業整備が続いている。多くの小規模事業所では、受注単価の下落などで景気回復を実感できず、依然として厳しい経営状況が続いている。	
	学校〔短期大 学〕（総務担 当）	求人数の動き	・新年度の求人票が届いたが、数は昨年度よりも若干少ないものの、ほぼ同じ水準である。	

やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・人材派遣の企業ニーズ（求人）が引き続き変わらないなかで、求職数（派遣ができるような人材）は減りつつあり、派遣会社間での優秀な人材の取り合いになっている。また、募集費や教育費がかさんでいる。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・2月の求人数が例年に比べて落ちている。また、中堅企業、大型商業施設などで、地元採用者を減らし派遣契約に移行するところが増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人申込に来所する事業主が目に見えて減少し、窓口の空いている日が目立つ。このため、2月の新規求人数は20～25%の減少となる見込みである。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・デジタル関連製品製造の中小企業経営者から、2～3か月先までの生産計画はあるが、受注の減少によりその先の生産計画のめどが立たない、との話を聞く機会が増えている。また、企業活動の活況を反映する中途採用求人に一服感が強く、学卒定期採用にシフトしつつある。
悪くなっている	-	-	-