

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	スーパー（店長）	販売量の動き	・乗客数はほぼ同じであるが、客1人につき、買上点数が1～2点増えている。
	やや良くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・年度末の人が異動する時期は、品物も動く時期であり、今までの様子からみても、やや良くなってきた。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・食品、婦人服の売り場を段階的に改装しているが、改装後、売場への客の反応が数年前の改装時よりも良く、売上も順調に推移している。また、早めに春らしい気候になったため、春物衣料の動きは需要の前倒し傾向が顕著となっている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・月中の低温により春物の動きが鈍ったが、消費意欲は高い。春らしいきれいな色の物、かわいい物への反応は年齢に関係なく良く、売上に繋がっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・謝年会や入学式等、需要のオケージョン対応商品であるドレスやスーツアイテムを中心に、活発に動いている。春のファッションについても、ドレススタイルやコートスタイルが好調に売れている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数と販売点数は前年を若干下回っているが、単価は前年比で100.6パーセントと上昇している。良いものは売れるが、数多く売れるわけではなく、客は納得した良い物を1～2点購入して行く。
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・下旬になって少し冷え込む日があったが、月を通しては暖冬の影響で飲料、サラダ、生野菜、洋デザート類、及び焼肉等の焼き物の動向が良く前年を4%程度上回っている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・販売数量は拡大しており、注文件数も増加している。しかしながら、販売単価の下落に歯止めが掛からない。競業他店との販売価格競争が激化しており、利益率が極限まで低下している。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・高額金商品の売行きが若干苦戦しているが、一般商品の店頭売上は順調に推移している。また、暖冬のため、サングラスの売上が順調に推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチを食べるサラリーマンが少し増え、夜も多少増えている。来客数が伸び、多少収入が良くなっている。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前よりはやや良くなっているが、去年に比べると少しも良くなっていない。大手企業社員が来ている所は良くなっており、零細企業社員が来ている所は悪くなっている。同じものを出しながらも客層の影響を受けている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年度末の駆け込み需要が多く、2～3か月前に比べて販売量が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・こここのところ順を追って客が増えている。特に週末の金曜日などは、一時的に銀座など繁華街において車が足りない状況も見られる。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・練習場付帯のレストランでは、歓送迎会など、宴会の予約がかなり入っている。また客も単価の良いものを注文するなど、景気が良い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・昨年の同時期に比べると、今年3か月間で集客は35%増である。
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業他社はかなり販売の動きが良いらしく、在庫がはけていと聞く。銀行筋の話でも不動産業者はよく売れていおり、逆に物件仕入が難しくて頭を悩ませているということである。	
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・工事の請負については価格が低下したままである。住宅の分譲についても価格が低下したままであるが、客数が増えているため、少し上向きの兆しである。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年末に比べると明らかに販売量が増加している状況だが、景気が良いとは言えず、例年に比べると伸びていない状況である。住宅ローン金利の上昇、地価の上昇を受けて客が動き出したのはよく分かるが、販売増にはまだ結び付いていない状況である。	

変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・ほんのわずかだが少しずつ良い方向に向かっている。真冬に落ち込むと思ったが、良い状態をキープしている。クレジットカードの取扱高も前年同月比を全てクリアしており、業種による偏りはあっても、良い状態でキープしている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・来店客が今までの平均単価よりも幾らか高い方にシフトしている。買物の金額が少し高級品の方にシフトし出した。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・我々小売業にはあまり足を運んでもらえない状況である。今後良くなるのか悪くなるのか把握できていない。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	それ以外	・商店街振興組合未加入のチェーン店に対し、加入をお願いしているが、現在は良くても先に自信が持てないからか、いろいろ理由をつけて返事を延ばしている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・当店同番地内に競合店ができたため、リキュール類、缶ビール類等の落ち込みが多少ある。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・気温の不順で水をさされた感じであるが、上旬は上着物の売上が良く、値ごろ物が動き、昨年並は確保できそうである。後半は天気が暖かく、カットソー及びジャケット類の売上が良く、まずまずである。
	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・大きな企業に関しては残予算が結構あったので、景気は良いという感はあるが、店頭に来る小さな企業は、残予算はあまりないようである。企業間の格差が生まれていると感じる。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・今月も客からの注文が少ない。気温が暖かいことが考えられるが、注文催促の際も、以前に比べると消費量が減ってきていると感じる。
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・3月は中旬以降の寒の戻りが春物の衣料品の動きに影響を与え、売上が一進一退を続けている。入学のマザーニーズやリクルート、フレッシューズ等のオケージョンニーズでは今年のトレンドである光沢感のあるサテンスーツ等を中心に動きが見られる。春物トレンドコート、ドレス等好調アイテムは依然好調に推移し、売上をけん引している。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は増えておらず、むしろ来客数は減っている。単価の高い物の動きでキープしている。まだまだボリューム客の動きが弱い。
	百貨店（店舗政策担当）	販売量の動き	・売場改装等により前年実績は上回っているものの、目標とは若干の開きがある。部門別では紳士、婦人とも衣料品は健闘しているが、服飾雑貨部門が苦戦を強いられている。
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・3か月前の最大の商戦であるクリスマスギフトも単価、売上数量で苦戦したが、3月の新入学、異動などのギフト商戦でも相変わらず例年に比べて単価が下がっている。
	スーパー（統括）	単価の動き	・客の平均買上単価が上がる傾向にない。買上金額についても上昇していく見込みがない。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・新装開店になって1年目、前の店より2割5分から3割減のままである。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は伸張を続けている一方、客単価がやや下がりがり続けている。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・新生活需要のピークが平年に比べて1～2週間ほど遅くなっている。客数増加の一方で、テレビを中心とした単価ダウンが響いている。	
家電量販店（店長）	来客数の動き	・液晶テレビに代表されるデジタル家電商品又はドラム式洗濯機やサイクロンクリーナー等、高付加価値家電の調子が良い。新生活による移動マーケットも絡み、高い商品から低価格商品まで幅広く売れている。ただし価格変動が激しく、単価ダウンによる売上減も商品群により見られるため、全体としては昨年と同等で、来客数はプラスになっている。	
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備については順調である。販売については先月あまり芳しくなかったが、年間を通して3月が一番良いため、順調に推移している。	

乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・決算月ということで来客数や成約数に期待をしていたが、前年比を割り込み、計画も下方修正という結果になっている。	
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・新型車効果が無いこともあり、前年同月比、1年を通じマイナスが出ている。	
その他小売〔生鮮魚介卸売〕 (営業)	販売量の動き	・異動や入学、入社で飲食関係は上向きだが、一般消費が落ち込んできている。	
一般レストラン (店長)	お客様の様子	・忘年会、新年会も少なかったが歓送迎会も非常に少なく、2～3か月前と変わらない状況である。	
スナック(経営者)	来客数の動き	・複数で来店する客が少なくなり、一人で来店する客が多くなっている。トータルの売上が減少しているのが現状である。	
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・特にこれといって大きな動きがない。来客数も落ちていないが、単価も上がっていない。	
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・宴会受注については、法人による祝賀パーティー、新築パーティー等の受注を受けている。しかし歓送迎会については、例年よりも人数が減少しており売上はカバーできていない。レストランの来客数はわずかなが前年を上回っており、宿泊数も前年を上回っているが、ホテル全体では前年を上回っていない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・深夜にならないと、客はタクシー乗り場にほとんど並ばない。深夜も午前0時を過ぎて、2～3時間経つと途絶えてしまう。	
通信会社(経営者)	販売量の動き	・受注量はあまり変わらないが、単価の増額は期待できない。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネット、電話は堅調だが、テレビの加入獲得が低調である。他社も同様な傾向にあり、コンテンツの充実等も含めた打開策を検討中である。	
観光名所(職員)	来客数の動き	・3月は前年比105%であるが、3か月前も前年比をクリアしており、景気は変わらない。	
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	・家庭用ゲーム機は、卒業や入学等の季節になり繁忙期を迎えている。しかし、携帯用のゲーム機のソフトが多数を占めるので、据え置き型については当初予想した割に購入額が伸びない。	
設計事務所(経営者)	それ以外	・国及び行政関係の設計の委託を受けている。新年度になっても5月、6月までは相変わらず指名がなく、仕事の量が見えない。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・一般の商店や商店街もそうだが、中小の建設界は長い間低迷が続いている。マンション業界は別として、町場の建設関係の業者は建設生産が落ち込んでいる。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前に比べて収益物件の一軒売りは減少したが、戸建て土地分譲が売れるようになり、全体としては変わらない。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・年度末ということで通常月より新築契約、売上棟数共に多くはなっているが、景気が回復したといえるような棟数ではない。	
やや悪くなっている	一般小売店〔靴・履物〕(店長)	来客数の動き	・来客数及び客が商品を選ぶ時の単価が非常に低くなっている。今まで3,000円の物を購入していた人が、多少物が悪くても1,000円の物を購入するようになっている。
	一般小売店〔茶〕(営業担当)	お客様の様子	・郊外の大、中店舗の開店により、商店会の大型店の集客力が落ち、人の流れが分散している。客数に伸びが無く、売上減少が続いている。特に進物の売上が減少している。
	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・売上が前年比100%を大きく下回り、従業員不足による人件費の高騰と相まって大変厳しい状態が続いている。同業他社の閉店、代替わりが激しい。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・集客効果をもたらしていた大型店舗が閉店となり、商店街の空洞化が激しく、人の流れが変わっている。再開発中の隣地から、工事関係者が来店するが、単価が上がらない。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・顧客の来店数は昨年並だがフリーの客の動きが悪く、前年比4割ほど減り、その分売上が低迷している。今月も天候に大きく左右され、特に中旬の売上がとても悪かった。

		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・目的の物以外をついでに買っていき客が少なくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・販売台数自体は多いものの前年割れしている。来客数も減少傾向にあり、決して景気回復とはいえない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・環境規制によるトラックの順次代替が一巡し、トラック需要が減少しているため、販売量が前年同月と比べると2～3割ダウンしている。
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・送別会などにより乗客がいるものの、深夜の時間帯になると極端に少なくなる。また、駅などの客待ち待機時間が長く例年より悪く感じる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・人の動く時期で例年解約、加入双方が増加するが、今年は強力な競合先の積極営業も目立ち、加入実績は減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・転居解約の増加により、過去最高の解約数を記録している。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球が開幕目前であるが、総じて関連商品、サービスの購入意欲が例年になく弱い。人気の高いものに集中する傾向が強く、二極化現象が強まっている。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・仕事はあるが、依然として、単価は低価格の競争が続いている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・土地及び建築コストの上昇、並びに金利の上昇等が響き、建物に対する計画及び設計を進める気運が下向きになっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・都心に比べ、山手線外の下町では非常に景気が悪く、一向に良い傾向が出ていない。消費者も購買意欲が減退し、近所の大型店も成績不振で、撤退する店も増えている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年末に出た新商品の販売量が国内外で順調に伸びており、それに伴い、関連ソフトの販売も堅調である。
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・総受注は例年に比べてトータルとしては若干上向きである。
		金融業（審査担当）	それ以外	・銀行の基準金利が引き上げられたが、依然として住宅ローン借入希望者は多い。
		税理士	取引先の様子	・18年の確定申告は、前年より増収増益の方が多く見受けられる。
		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	・年度末の最後に来てようやく通信系設備投資の案件がまとまってきた。ただし、受注価格の下落には歯止めが掛かっていないため、利益の出ない案件が多い状況に変わりはない。
変わらない		食料品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は、おおむね前年並みの水準で、3か月前とほぼ同じレベルにある。
		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	・取引先の関係で例年年度末は仕事量が多く、価格も安定している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1件10万円を越える特需があったが、会社の設立については、通常10件前後だが3件のみにとどまっており、まだ動かないと感じている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量はおおむね例年どおりであり、仕入れ価格もこのところ落ち着いている。新製品を立ち上げる段階にあり、年度末にも大きな動きはない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上がここ3か月安定している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・若干、景気は下がっているように感じる。下請け企業は、常に国内の競合や海外と比較されて厳しい。今が良くても6か月後、1年後も良いという保証がない。グローバルな構造が、厳しい競争社会をさらに厳しくしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月は年度末の駆け込み受注があるが、今年も例年どおりの受注で、まずまずの忙しさである。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・引き合いはある程度活発にあるが、実際の成約率は5割以下で、決して良いとはいえない。

	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・工具屋、油屋、産業廃棄業者によると、現在は落ち着いており、業況が上向けば良いというのが多い。	
	建設業（経営者）	取引先の様子	・年度末になり、受注は低迷している。取引先もここに来て仕事量が下がっている。	
	建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注率は低下しているものの、なんとか受注量は確保している。しかし受注単価は相変わらず下げ止まりで、しかも材料費は値上がり、人手不足は解消されておらず、利益率は悪いままである。	
	輸送業（財務・経理担当）	取引先の様子	・仕事量は増えつつあるが、備車がなかなか手配出来なくて売上に結びつかない。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・建設業においては、学校などのアスベスト対策工事が順調であり、あと2～3年は続く見込みである。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の様子では、売上高は徐々に回復傾向にあるが、利幅等はまだまだ追いついていない。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・土地、建物の価額は上がり気味だが、賃料は下がり気味である。当社で管理している学生向きのワンルームは、昨年5月からの空き室もあり、5,000～8,000円値下げしている。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・オフィス需要が相変わらずおう盛で空室が無い状況が続いている。賃料の値上げ交渉も期待どおりには承諾してもらえないが、総じて値上げには理解を示してもらっている。	
	社会保険労務士 その他サービス業 [ビルメンテナンス]（経営者）	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。 ・中小零細企業の取引先担当者と景気について話をしても、景気が回復しているという回答はない。	
やや悪くなっている	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先から発注される仕事量が非常に減少している。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・相見積りで価格の下落に歯止めが掛からず、受注確保に苦労している。	
	輸送業（総務担当）	それ以外	・当社を取り巻く経営環境は、売上減、単価安、経費増と、向かい風状態である。	
悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造業をはじめて50年になるが、今までで最悪の状態である。材料が値上がりしても差額を上乘せしてもらえず、このままでは行き詰まるのではないかと心配している。	
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（営業担当）	求人数の動き	・銀行のセクションごとに人材採用が続いており、仕事量の増加に見合う人員の確保に全力をあげている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・年度末の影響か、仕事自体は低調である。しかし、深刻な空気があるわけではない。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求職者数の動き	・企業が募集を行っても人材を集めることができず、募集回数が増加しているため、求人数は増加している。最近では求職者の選択の幅が広がってきており、全く集まらないという業種も出始めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前年同月比で新規求職者の減少は続いており、増加傾向にあったパート希望者も減少している。反面、在職中の30歳代後半の女性や50歳代後半の男性の求職者が増加しており、より好条件を望む転職希望組が動き出している。有効求人倍率も前月を上回っている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・求人企業の求人数の伸び(+30%)を上回る伸び率(+35%)で転職者数が増えている。
		学校 [専修学校]（就職担当）	求人数の動き	・前年同月比での求人獲得件数が20%程度上昇している。
		学校 [短期大学]（就職担当）	求人数の動き	・企業の方から求人票を持参することが多くなった。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・依然求職者数が少なく、人員確保ができない状況が続いている。	
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・依然として企業からの受注は好調だが、新規登録者確保に苦戦している。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月に引き続き、新規求人数における一般求人は前年同月比で減少し、パート求人は増加している。製造業の現場では常に人手不足の状態が続いているが、企業上層部では正社員の増加を認めない方針が続いており、そのため年齢構成のアンバランスが生じている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人倍率は3か月前と比べて、1.1倍台と変わらない状態だが、求人数自体は3か月前と比べて減少状況にある。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数の動きは、ここ3か月という短期的な見方では、良くなっているとはいえないが悪くはない、という程度である。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・派遣依頼数は堅調だが、高時給の期間限定の仕事に人気が集中している。長期でそれなりの時給の仕事への反応が鈍い結果、なかなか長期契約での成約数が伸びてこない。
悪くなっている	-	-	-