

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 （営業担当）	販売量の動き	・売上は前年比104%となっている。初売りの商品が当たり、半ばからはバーゲン目当ての客があったが、メーカーには品がなく攻めたい時に物が無いという状況である。
		乗用車販売店 （総務担当）	販売量の動き	・売行きは、クーペ、スポーツタイプは良いが、軽自動車は若干下がり気味である。ガソリン価格が高いと車に乗れないとの声もあるが、総合的に見ると前年をクリアした数値となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・結婚披露宴の予約件数はそれほど伸びないが、単価がかなり上がってきているので売上増加に寄与している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・輸送人員が若干伸びている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・通常期より料金を割り引いているため、来客数が増えている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・年が明けてから客の購買意欲が戻ってきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・卸値は上がっているにもかかわらず販売価格に転嫁できないため、利益率は悪化している。一方、設備投資をする会社が増えてきている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・天候が良く、初もうで客は多かったが来客数は少なく、食べ物屋だけが行列を作るにぎやかさであった。業務店では宴会等が少ないせいか、酒類の売行きが悪い。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・後半はあまり良くなかったが中旬ごろまではまずまずの売行きで、商品の値上げモードがあっても値ごろで感度や質の良い商品は良く売れている。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・大口のギフト需要があり前年の売上は維持しているが、必要量のみ購入する客が目立ち、買物に活気が感じられない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・当店及び本店が核店舗となっているショッピングセンターの売上高は前年並みを維持している。大型商業施設については地域によって販売量及び売上高にばらつきがあるが、全体では大きな変動はない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・初売りは全店で歴代売上を更新し好調なスタートを切った。冬物クリアランスを中旬まで展開し、累計実績は前年比1.6%程度増と堅調である。後半は春物をクローズアップするも気温の低下が影響し、婦人、紳士衣料品は全般的に苦戦している。一方、婦人雑貨では春物の動きが顕著で、素材ではエナメル、色ではブルーやイエロー等ブライトカラーに関心が集まっている。前年来増加傾向の外国人客の動向は免税対象額、来客数共に2けた増で本年も好調である。
		百貨店（店舗政策担当）	来客数の動き	・売上は前年並みを確保できるが、来客数の減少傾向が継続している。必要な物を必要な時にだけ購入する傾向が強まっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・初旬はそれほど悪くなかったが、天気が悪く、あまり良くない状況が続いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・気温が冷え込んできてはいるが、シーズンを通して冬物商材の動きが鈍い。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量も単価もあまり変化は無い。		
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中旬までは暖かく天候に恵まれ冬物セールは順調であったが、後半いきなり寒くなったため来客数が減り、売上がダウンしている。客は商品をよく吟味している様子で、余分なものを求める余裕はない。		
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・携帯ゲーム機、デジタルカメラ、大型液晶テレビ、パソコン本体が好調に推移している。一方ゲームソフト、パソコン周辺機器は苦戦し、全体的に売上の伸び率は変わらない。		
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客数は伸び始めたものの、販売量はそれ程伸びていない。		

	その他専門店 [ドラッグストア] (経営者)	販売量の動き	・年始に増客のための企画を実行したところ、来客数は前年比99%、粗利益が102%であった。例年より早めに花粉関係商材が動き出し風邪薬も好調で、前年を上回る成績で推移している。
	その他専門店 [雑貨] (従業員)	来客数の動き	・新春セールの際に来客数は非常に増えたが、特に売上は上がり、例年を割っている。
	高級レストラン (支配人)	単価の動き	・来客数は増加傾向にあるが、単価は下がってきおり、売上はあまり変わらない。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・受注金額が減少しているため、売上の向上が難しい状況である。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、ケーブルテレビ電話、すべて好調に推移している。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・テレビ、インターネット、電話、すべてにおいて月の目標を上回って獲得している。電話の販売員不足は解消されていないが、加入件数は目標を上回っている。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客との商談において、原油の高騰から企業の大部分は売上利益や取引拡大といった好況感を感じておらず、全体的に停滞ムードである。
	パチンコ店(経営者)	競争相手の様子	・本店及びライバル店において来客数に変化がない。
	競馬場(職員)	お客様の様子	・競馬場の来客数は、前年比プラスにはなっているが、いまだに低いレベルで推移している。
	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	・サブプライムローン問題等があっても家庭用ゲームソフトに関しては消費者が財布のひもを締める気配は全くないが、面白くない商品は全く売れない。
	その他レジャー施設 (経営企画担当)	お客様の様子	・音楽イベントや大リーグ関連の商品やサービスのうち、ニーズに合うものであれば高額であっても希望する客が増えてきている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築計画に対するユーザーの動きが悪い。諸物価の高騰により、客が計画に慎重になっており、決断に時間が掛かっている。
やや悪くなっている	一般小売店[印章] (経営者)	販売量の動き	・正月の繁忙や寒さで客が出歩かず、路面店には厳しい状況である。
	一般小売店[生花] (経営者)	お客様の様子	・客の購買意欲が悪くなっている。
	一般小売店 [鞆・袋物] (従業員)	お客様の様子	・ギフト需要商品については相変わらず動きが良く単価も良い。日用品については、定番品、特にインポートブランドの需要はあるが一般品の動きが非常に悪い。
	一般小売店 [茶] (営業担当)	それ以外	・最近は何もかもが物価高騰につながり、商品の袋代や仕入商品について仕入先と10%前後の値上げ交渉が続いている。
	百貨店(管理担当)	販売量の動き	・衣料品、食料品及びし好品全般に買い控えの傾向があり、売上全体も昨年同月比で減少の傾向にあるが、サービス業種は若干上向き基調である。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・来客数、客単価にはあまり変化がないが、売上は前年を割っている。食品、日用雑貨の値上げが目立ってきており、サブプライムローン問題に端を発する世界全面株安の心理的不安感から買い控えの傾向が見られる。
	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・購買時の客の選択態度が一段と厳しい。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・寒い日が多くなりクリアランスの売上に期待したが、来客数の割に販売点数が減少し、まとめ買いが少なく、売上増に結び付いていない。1月中旬から再値下げが始まり更に単価が下がっている。食料品は堅調であるが、全体では前年を維持するのがやっとの状態である。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・正月商戦は福袋については堅調だったが、冬物マーケティングダウンへの反応が今一つである。気温が低くなつてからはカシミアセーター等が動いたが、雪や悪天候の影響で客の出足が悪く、結果的に売上が伸び悩んでいる。

百貨店（店長）	販売量の動き	・1月の来客数は103.8%と増えているが、初商いである冬物クリアランスセールについてはまとめ買いが少なくなっており、財布のひもが固く購買行動に依然として慎重な客が多い。
百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・初商いから来客数が前年に届かず、クリアランスでも1人当たりの購買額や商品単価が前年を割っている厳しい状況である。ただし今月は中旬以降気温がかなり下がったこともあり、ブーツについては前年を超えて好調な動きである。
スーパー（店長）	お客様の様子	・全般的な値上げ傾向により、価格訴求商品に対しては積極的な購買が見られるが、それ以外については必要な物を必要なだけ購入するというケースが多く見受けられる。結果として来客数が前年をクリアしても客単価が伸びていない。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・非常に気温が低く、鍋物、カイロ等冬の商品の需要は非常に増加しているが、近年にない寒さのため客は外出を控えており景気も不安材料が多く消費自体は冷え込んでいる。
スーパー（統括）	単価の動き	・食料品について、品質がやや劣っていてもより安い商品の動きが活発になってきており、景気は少しずつ悪くなっている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・当店は売上が前年比99.6%と、もう少しで前年をクリアするところだが、他チェーン店では地域全体の売上が前年比96%と苦戦している。カップラーメン等いるるいな商品が値上げをしているにもかかわらず、消費者が買い控えをしているため売上に繋がらない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価の前年割れが続き、ここにきて来客数も前年割れしてきており、単価の低下分を来客数でカバーする構図が崩れて全体の売上に影響してきている。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・恵方巻きの予約数が前年比10%ダウンしている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・厳しい寒さが影響し常連客、新規客共に来客数が減り、冬物セールもピークがないまま終わり売上が悪い。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・市場の不景気感から来客数が圧倒的に減少している状況である。
衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・値下げ品、割引品目当ての客が増え、定価販売時の動きが悪くなっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの買換え需要が少なく、動きが悪くなっている。
家電量販店（営業統括）	単価の動き	・商品価格に対して更に敏感になり、購入までに至らない客が増えており、消費マインドの冷え込みを感じる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・整備は順調に入っているが、販売は前年比2割ほど減少している。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は買い換えをせず、車検を先に考えている。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・材料の値上げ幅が今までは上限1割程度であったが、3割、4割の値上げもあり、価格の見直しを迫られている。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客の動きや予約状況は3か月前と比べて鈍化している。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・新年会は、本年から中止となったり、関東地区合同で開催するなど、実施スタイルの変更で受注できないものがあり、宴会の利用人数は減っている。レストランのランチは曜日によってばらつきはあるものの、来客数は変わらない。また宿泊も集客の方法にネットを活用しているが、宴会の落ち込みがカバーできずやや悪くなっている。
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・例年通り新年会や賀詞交歓会等が行われているにもかかわらず、そこから繁華街に流れる客が少ない。特に深夜時間の客が減少しているので、駅構内営業、流し営業共に非常に厳しい。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・競合他社との間で工事費等の価格競争が激しくなってきたり、サービスを解約する客が増加している。
通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・当社の事業エリア内において競合他社が過激な営業活動を展開しており、当社の客からの解約申出が相次いでいる。

		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・建築基準法の改正から建築確認申請の受付等に時間が掛かっているうえ、着工件数も落ちている状況である。
		設計事務所（所長）	単価の動き	・建築基準法の改正後、仕事量が増えたにもかかわらず、以前よりも設計料等の単価が下がっている状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ここ数か月、急に来客数が減っている。また以前に比べて坪単価が下がっている。
悪くなっている		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ちてきている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客の衝動買いが無くなり、必要なものだけ買うようになったため、1人当たりの買上点数、客単価共に減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・先月の商談で1月の発注を受けられそうであったが、サブプライム問題や原油の高騰等で、特に大型トラックは燃料代に加えて設備投資ができないため、商談延期が相当出ている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・ランチは悪いながらも人が来ているが、夜お酒を飲むのを控えており来客数が非常に落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・問い合わせ電話、団体旅行の見積件数は増えてきているもののトップシーズンに比べると少なく、内容も業績に直結するものではない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今回の運賃値上げは10年ぶりだが、今までの値上げ後の月に比べて特に悪い。タクシーを必要とする人としめない人がはっきり分かれており、普段の供給の多さと年明けが重なり、駅のタクシープールに入りきれない状態が終電まで続いている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・行政の仕事が業務の約80%を占めているが、最近、民間の仕事もほとんどない状況である。客は先行きに対する不安感を持っており、新しく家を建てる、あるいは直すといった資金を使わない。
		設計事務所（所長）	それ以外	・仕事はあるが、建築確認申請の作成等に数倍の時間が掛かり、手間のみ増えている。審査に相変わらず時間が掛かるため、それに伴い入金が大幅に遅れている。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子	・年度末が近づいたこの時期になってようやく客の設備投資に対する検討が進み始め提案機会が増大している。見積提出の件数が伸びてきており、受注件数が若干であるが上向きになっている。
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	・受注件数、売上共に前年同月の目標を3か月間達成している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の発注状況は量的に変わらないが、原材料が上がったため利益を圧迫している。来年度の新規事業の備品の試作で何とかまかなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は良いものもあれば悪いものもあり、平均すれば同じくらいの展開で安定している。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油の高騰、鉄の値上がりに伴い建設資材が値上がっているため客足が止まっている。
		輸送業（財務・経理担当）	それ以外	・原油高騰で荷物の動きが今一つ伸び悩んでいる。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・低金利を背景にこれまで資金調達に積極的であった企業も、物価上昇、円高、株安等の不透明要素により慎重になっている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・貸ビル業界ではオフィス需要が相変わらずおう盛で、当社保有ビルについても、現在はほぼ満室稼働状態となっている。賃料単価も上昇傾向にあり、約1年にわたって各テナントと個別に賃料改定交渉を行い、ようやく全テナントと合意に達しているが、値上げ幅は結果的に当初の思惑よりも低くなっている。
やや悪くなっている		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	競争相手の様子	・資金繰りの厳しい会社が見受けられる。
			・競争激化のためか、体力のない同業者が倒産している。	

		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築基準法改正の影響で、住宅関連部品の発注が前年同期比2～3割減少している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の連絡会等で受注の落ち込みを懸念する声が出ている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・仕事が無いということはないが、燃料の高騰、首都高速の値上げ、車両代金の値上がりということで大変厳しく、荷主からは更なる値下げの話を持ちかけられている。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰を受けているが価格に転嫁できず、非常に厳しい状況である。
		輸送業（営業統括）	それ以外	・燃料価格が上がっているにもかかわらずなかなか運賃が上がらず、経営的に厳しい。
		金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・原油高、材料費等の高騰の影響が引き続き広がっており、利益が確保しづらい状況である。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・原油高からくるガソリン高騰により経費が圧迫している。また建築不動産関連業種で確認申請の遅れや受注が著しく減少し、オフィス用品の売上が落ちている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・来客数が減少しており、中古物件が契約につながらない。
		税理士	取引先の様子	・住宅関連業種や、ガソリン高騰により運輸業が不振である。
		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	・原油価格の高騰や先行きに対する不安感から取引先の稼働状況が悪くなっており、昨年同期比で2割程度動きが鈍っている。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・配送コスト節減のため、仕入先の納品等が週2回から1回に減ったり、一定の金額以下は配送をしなくなっている。
		繊維工業（従業員）	それ以外	・諸物価の値上げが続いたことに加え、消費者の購買意欲が減退しており、商品の売行きが滞っている状況にある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・法人客が少なく、問屋メーカーへの支払の合計額が3か月前の半分にも及んでいない。
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が少なく、とても落ち込んでいる。
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・確認申請がなかなか下りなくなってから、工事量が減少しており、手持ちの工事量確保のために採算を無視して低価格で受注する業者が増えてきており、それに合わせないと受注ができない。
		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	・材料費は高騰しているのに受注金額が上がらない。
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に限らず求職者数も右肩上がりが増えていている。
		人材派遣会社（支店長）	周辺企業の様子	・派遣の契約が終了すると、その後は社員で調整するという後任なしのケースが増えてきている。紹介予定派遣は選別が厳しくなっていており、なかなか決定数が増えない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人案件の依頼は少し減ってきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・まだ19年度の求人票の追加募集もあるが、既に20年度の求人票も届いている。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集担当）	雇用形態の様子	・正社員よりもパート募集の占める割合が多くなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・製造業、サービス業問わず中小企業の採用活動が消極的になってきている。設備投資による増員等の積極的な募集も少ない。	

	職業安定所（所長）	求人数の動き	・医療、福祉関連以外の新規求人数は、引き続き減少傾向で推移している。主要産業で減少幅が大きいのは、卸売、小売、飲食、宿泊、情報通信、運輸、建設、製造の順で、新規求人数は3か月前と比べ約14%減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業主の求人意欲は低下傾向となっており、新規求人数は前年同月比9%減少している。特に建設業は同27%と大幅に減少しており、公共事業の減少、建築基準法改正の影響が出てきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が減少しており、特に正社員求人の減少が大きい。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・事業所の閉鎖や、休業等の雇用調整を行うという相談がある。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・面接の通過率が明らかに低下しており、企業の採用姿勢がかなり慎重になってきている。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・予算が減っており、広報予算も人材募集広告も控えるという企業が圧倒的に多い。