

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	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前にはほとんどなかった契約が、9月は全盛期近くの水準まで戻っている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・9月はプロ野球の優勝セールがあり、今まで不調であった婦人服、紳士服が好調に推移している。全体的な売上も2けた増となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・単価が下げ止まっている。来客数と売上も、前年水準を上回りつつある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月に入り、衣料品の動きが良く、特にカットソーは好調に推移している。食品も好調で、BSEの問題から1年経ち、牛肉も売れている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・9月は涼しい日が多く、秋物の動きが良い。単価が少々高くて、購買につながっている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・単価は低下しているが、客の注文件数は増加し、注文を受ける客の居住エリアも拡大している。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べて、客単価の低下傾向に変化はないものの、来客数は増加しており、売上の増加につながっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行ともに、個人需要が顕著に増加している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行の動きはないが、個人客の動きが目立っている。出発間際の申し込みが多く、販売単価は低いが、販売量は多い。
	ゴルフ練習場（従業員）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、売上が多少増加しており、客単価も若干上昇している。	
	変わらない	一般小売店[米穀]（経営者）	お客様の様子	・商店街で例年、チャリティー古本祭りを開催し、本と引き換えに寄付を出してもらっているが、今年は1円玉、5円玉の数が非常に多く、悪い状態が変わっていない。
		一般小売店[衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・秋物商品の早期投入が売上につながっているものの、売れ筋は相変わらず値ごろ商品に集中し、客単価は変わらない。 ・店舗改装の効果は今一つである。
		一般小売店[家具]（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、来店客が購入を決めるまでの時間が非常に長く、売るのに苦労している。 ・単価が低下していて、売上が厳しい状況が続いている。
		一般小売店[茶]（営業担当）	来客数の動き	・プロ野球の優勝セールを実施したが、メディアが騒ぐほどの効果はなく、来客数、売上とも昨年並みである。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・一般食品、生鮮食品は、青果を除き6%前後のマイナスである。 ・青果が売上を確保している理由は、相場高のためであり、1人当たりの買上点数は増加していない。 ・衣料品は、後半の冷え込みが影響し、秋物商品が前年並みに推移している。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・衣料品ではバーゲン催事、食品では物産催事にしか客は期待していないのではないかと思うほど、来客数に偏りがある。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・中旬以降の気温の低下で、婦人、紳士の秋物衣料に若干の動きが出ているが、まだ売上増までには至っていない。 ・春夏物の不振から、アパレルメーカーは秋物商品の価格を下げる動きに出ており、単価ダウンが売上の低迷に影響し始めている。悪い状態が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・全体的には低迷しているが、時計の催事で高額商品が爆発的なヒットとなったり、プロ野球の優勝セールに多くの客が詰めかけるなど、両極端の傾向がみられる。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・従来、この時期の婦人ファッションでは冬物の先買いがみられるが、今年は少ない。実需要期までトレンドを見極め、「ハズレ」を防ぐ買い方になっている。

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
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・全体的にはあまり変わらないが、お彼岸や敬老の日といった行事は多少盛り上がり、特に、惣菜の売上が伸びている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数が98.5%、売上が98.6%である。昨年よりも残暑が厳しかった影響で、中旬までの売上が、特に衣料品で非常に悪かった。中旬以降、気温が持ち直しているが、ヤングロス、キャリアゾーンの不振もあり、全体的には苦戦している。消費を喚起するヒット商品がない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・9月前半に気温が高かったため、秋物衣料が不振で、季節の変わり目に需要のある収納用品の動きも悪い。食品に関しては、野菜や果物の相場安により、単価が低下している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量は下げ止まったものの、生鮮食品に対する消費者の不信感が、根強く残っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・独自のイベント開催で、来客数及び売上が、ともに多少増加している。しかし、イベントを行わないと、ほとんど客が来ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・3連休が続き、客がレジャーや行楽に出かけ、洋服の購入を目的にした客の来店は少ない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・9月前半には、テレビや新型の全自動乾燥洗濯機の動きが非常に良かったが、中旬以降、来客数がかなり減少している。
		その他専門店 〔燃料〕（統	単価の動き	・販売量は維持しているものの、市況価格が低迷しているため、利益の確保が困難である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・涼しくなり、昼は安定した来客数を確保しているが、夜については、忙しい日と暇な日の差が大きい。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・直前の申し込みではあるが、宴席が入っている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンにもかかわらず、なかなか受注が決まらない。昨年旅行に出かけた客も、今年は日帰りに変えたり、旅行を控えるなど、旅行の縮小や中止が見受けられ、悪い状態が変わっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・9月は雨が多かったが、思ったように売上が上がっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・電車やバスのあるうちに帰宅する人と、残業でタクシーを利用する人の割合が変わっていない。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンション用地の情報は多少出ているが、土地の形状に問題がある等で、計画に至らない物件が多い。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・販売量が少ない中、たまに売れることがあっても、値引き幅が大きく、利益が少ない状態が続いている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月初旬に展示会を開催したが、前年比で売上が70%台と大きく落ち込んでいる。客も少ないが、来店した客の買物が少ない。
		一般小売店〔C D〕（営業担当）	お客様の様子	・年齢を問わず、し好品に対する支出を控える傾向が引き続き強く、売上が回復していない。
		一般小売店〔靴・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・例年、秋の行楽用品、リュックサック、ショルダーバック、小ボストン等が動く時期だが、今年は、客が持ち合わせの物で対応しようとしている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・秋物最盛期の9月の動きが、全体的に低調である。例年のこの時期は、キャンペーンを展開しているが、マンネリ化や他店との同化で、客を大きく呼び込むことが難しくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・これまで好調であった食料品が、全般的に厳しくなっている。 ・残暑の影響もあり、秋物にヒット商品がなく、売上が低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・平均単価の下落が8月下旬から始まり、昨年水準を下回っている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・給料日の25日を過ぎると、来客数は減少し、客単価も低下する。パンなどの安い商品から売れる傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・秋口になり、通常は客の買上点数が増加するが、今年は涼しくなっても、買上点数が変わらない。客単価は低下しており、3か月前と比較して状況はやや悪化している。

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
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月前半は残暑が厳しく、厳しい商戦が続いた。例年より秋物の購買意欲が低く、客の来店も少ない。低価格商品は売れるが、高額商品に対する見方がシビアである。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・以前は給料日に銀行に行った帰りに、必ず買物をしてきた主婦層が、夫の定年で3～4か月に1回しか来店しなくなったり、リストラで洋服が必要なくなった人が増加したりしている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・週末の来客数が少なく、平日の来客数が多かったり、プロ野球の優勝セールで特需があったり、来客数が一定しない。全体的な売上は、若干減少している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・販売量の動きが悪い。これに伴い、配送が非効率となり、配送経費も上昇している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・常連客の来店頻度が減少している。 ・宴会等が減少し、来客数も減少している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・9月初めに、近隣に大型商業ビルがオープンし、そちらに客が流れている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・低価格商品には反応があるが、全体的に客の出足が悪い。3連休の売上も、期待した水準には達していない。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人海外旅行の受注が回復しない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客の動きが相変わらず悪く、終電後は駅周辺にほとんど人がいない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ、インターネット、電話の加入数が激減し、解約者数は増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・25日の給料日の後にも来客数が増加せず、8%程度の減少となっている。
		遊園地（職員）	単価の動き	・料金が高いイベントには客が入らず、安いイベントに客が集中する。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	単価の動き	・他の塾の料金が下がり、競争が激しい。
		その他サービス【語学学校】（総務担当）	来客数の動き	・秋口の広告を打っているが、客の反応が極めて鈍い。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・低価格の住宅ほど売れており、通常の住宅を建てても、なかなか売れない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来客数は増加したが、8月のキャンペーン時の客が購入に結びついていない。 ・自宅の売却がうまくいかない、ローンが組めないなどの理由で、契約後にキャンセルとなるケースも増加している。	
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・9月に入り、来客数が急激に減少している。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・業界全体として、売上高確保のために販売価格が乱れており、利益確保が難しくなっている。
		自動車備品販売店（経理担当）	単価の動き	・品質よりも単価が安ければ何でもよいという考え方の客が出ている。
		高級レストラン（宴会予約担当）	販売量の動き	・婚礼プランの成約率が悪い。プライダルフェアの開催にもかかわらず、成約率が伸びていない。
美容室（経営者）		来客数の動き	・客の来店周期が長くなっている。	
設計事務所（所長）		お客様の様子	・全く仕事がない。建築関係は特にひどい。	
企業動向		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）	受注量や販売量の動き	・納期が短い仕事ではあるが、受注量は増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年同月に比べ、売上が10%以上伸びている。このところ、IT関連の生産工場向けに、まとまった注文が入っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に比べて、売上が150%と増加している。

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	
	変わらない	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月は受注量が多い。	
		不動産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売買ともに増加している。	
		食品製造業（関連会社担当）	受注量や販売量の動き	・新学期による受注増や大手メーカー商品の撤去で、一次的に出荷が増加しているが、全体的な注文量には大幅な変化はみられない。	
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は多少増加しているが、価格の値引き要請が一段と厳しくなっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新たな仕事を得るため、新規の受注先を訪問するが、「考えておく」という答えのみで、その後の発注には1件もつながっていない。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社も含め、町工場全体で仕事がなく、厳しい状況が続いている。	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・取引先での価格競争が激化している。かなりの値引き交渉が通常化してしまい、利益はもとより、人件費が計上できない状況である。	
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社から働きかけ、長期的に営業活動をしてきた案件は受注に至っているが、客からの依頼による案件はほとんどない。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・自己破産の申し立てや自主廃業が、依然として多い。	
		不動産業（総務担当）	それ以外	・店舗テナントの空室率は改善されているが、事務所系のテナントについては、引き合いが全くない。	
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・業界大手が軒並み売上を減らす一方で、ニッチや得意分野を確立している中小規模の一部の会社が売上を伸ばしている。	
		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	・市場規模が縮小傾向にあるため、受注量や販売量が例年より2～3割減少している状態が続いている。	
		やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月も残暑が厳しかったため、秋物展示会の受注が悪く、仕事が減少している。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎月5万円以上の売上有る得意先からの受注が、9月は2万円以下にとどまっている。
輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き		・取引先の業況が悪化しており、更なる価格の見直しを要請されている。全般的に厳しい。		
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	取引先の様子		・平成14年度のIT関連システムの設備投資について、提案及び見積を行っているが、顧客に当初予定していた予算がつかず、規模を縮小せざるを得ない状況が出てきている。		
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・取引先が海外調達部を設立し、外国を含めた3社で見積を行なうようになっている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の仕事量の80%程度をもらっている客が、不渡り手形を出し、非常に厳しい状況である。	
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）	採用者数の動き	・半導体関連の採用者数が増加している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数や雇用保険の受給資格決定件数が、今年度初めて前年同月比を下回っている。有効求人倍率については、前年同月と比較すると悪いものの、前月より0.02ポイント上昇している。	
		学校〔短期大学〕（総務担当）	雇用形態の様子	・契約社員や派遣登録社員の求人が増加し、1社当たりの募集人員が増加している。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣契約終了に伴い、交替の受注がないケースがあり、派遣利用者数が減少している。金融業において、単発の受注が大量にあったが、長期派遣契約の新たな増加はわずかである。	
求人情報誌製作会社（編集担当）		周辺企業の様子	・大規模小売店や地元の中堅専門店などが、一部改装又は全面改装により売場を増設しているが、それに伴う求人が少ない。 ・求人募集を、求人誌などの広告掲載ではなく、自店のちらし等で行うケースが多い。		

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全ての産業において、景気の改善を裏付ける動きがみられない。特に、製造業及び卸・小売関連では、求人の減少が依然続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・企業による求人の動きは、採用基準が厳しいこともあり、良くなっていない。同業他社もほぼ同じような様子である。
	やや悪くなっている	学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	・企業の採用担当者の話によると、1名採用のところに、既卒も含めて100人近い応募があるとのことで、今までにない現象である。優れたスキルを持ちながら、会社の人員整理等で職を失い、再就職が難しい人材が多い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年同月比の求人票獲得累計数が、15%減少している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年の9、10月は、年度の半ばで求人の申込が多いが、今年は、製造業の求人募集が本当に少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人募集そのものが出なくなっている。欠員補充をしたくてもできず、現状で我慢するしかない、あるいは生産縮小で人員を減らさざるを得ない、という企業ばかりである。