

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			
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・例年のこの時期は、おにぎりの代わりに、単価の低い中華まんが売れるが、今年は寒くなってもおにぎりが順調に売れて、客単価が上昇している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・価格が二極化しているが、単価の高い良い物を買う客が、全体の7割を占めており、単価の動きが良くなっている。
		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・客の低単価志向は強いものの、販売数量は上向いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が確実に上向いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の客が戻りつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・10月は団体旅行の動きが良く、添乗回数も多い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・10月の販売量は、3か月前と比較すると回復しており、ぎりぎりのところで計画目標を達成している。 ・宣伝広告費をかけた割に、来客数は増加していないが、どうにか販売量を確保している。客は事前に物件を比較検討しているため、来場時の販売成約率は上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・8、9月とカードによる売上が伸びなかったが、10月に入り、カードによる売上が若干回復している。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・10月は暖かかったため、秋物は良く売れているが、早めに投入した冬物の売行きは今一つである。 ・1万円前後の値ごろ品が売れている状況に変わりがない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客は、納得できる商品には金を出しており、悪い状況ではない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・狂牛病問題で去年は落ち込んだ畜産部門の売上は、10%程度増加しているが、生鮮部門の売上がマイナス13～14%となっており、食品全体では3～4%の前年割れである。この傾向は、数か月変わっていない。 ・10月上旬には前年並みで推移していた衣料品の売上は、後半の秋物処分セールが伸びず、5%程度減少している。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・10月末にプロ野球の優勝セールがあり、前年並みの売上はどうか確保できているが、このような大規模な催事がないと物が売れない。単独店舗では、集客が困難になってきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、住居関連で101%、食品関連で104%と伸びている一方、衣料では84%と落ち込んでいる。店全体の来客数は、100%で変わらない。
スーパー（店長）		販売量の動き	・来客数は93.8%、売上は97%で、引き続き苦戦を強いられている。昨年は、9月から気温が低下し、衣料品が2桁以上伸びたが、気温が高い今年は、ニットは好調であるものの、防寒アイテム、ジャケット、コート等が不振である。食料品については、狂牛病問題で大幅に売上が低下した昨年に比べ、食肉は好調であるが、食料品全体としては買上点数、単価ともに低下している。	
スーパー（店長）	販売量の動き	・各社とも季節商品の導入を早めているが、気温が高く、暖房関連や秋物衣料品の動きが悪い。食品では、客の買上点数が減少しており、やや悪い状況で変わらない。		
スーパー（店長）	来客数の動き	・食品は相変わらず好調に推移しているが、やや暖かかったため、本来であれば売れるはずの重衣料や上着の売行きが厳しい。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は増加しているものの、客単価が10%程度低下し、売上の伸びが鈍い。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・おでん、中華まんの販売を始めたが、その効果が売上に表れてこない。		

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
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が出て、乗客数に変化がない。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	競争相手の様子	・競合店のチラシに掲載されている商品の値段が低下しており、チラシの配布回数は増加している。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、それが必ずしも購買へと結び付いていない。 ・客単価の減少傾向に歯止めがかかっていない。
		その他専門店 [眼鏡]（店員）	販売量の動き	・割引を行う催事の実施期間中は、来客数、売上が伸びるが、催事期間前後の落ち込みがあり、全体としては変わらない。
		その他専門店 [燃料]（統括）	単価の動き	・販売量については、前年及び計画の水準を確保しているものの、市況価格が安定しない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・会社単位での受注は少ないが、慶弔等の個人利用は伸びており、全体的には変わらない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客の宿泊数が増加しない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・終電以降の客が、大幅に減少している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・労働負荷をかけなければ、今までと同じ販売量を保てない状態になっている。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・地区内の同業者も、加入者数が伸びないと話している。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・秋になり、来客数が若干増加すると予測していたが、例年を下回っており、厳しい状況が続いている。
		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	・家庭用ゲーム機の販売量は、若干減少しているが、業務用ゲーム機は非常に好調である。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・マンション関係の計画が少なくなる一方で、メンテナンス関連の仕事が入り、全体的には変わらない。
やや悪くなっている	一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・販売量は変わらないが、客の購買意欲が低く、プラズマや大型テレビの売行きが思わしくない。	
	一般小売店 [米穀]（経営者）	単価の動き	・野菜などの自然食品は、高い時には売れないが、見切品として大幅に安くすると、途端に売れる。客は価格に対して非常にシビアである。	
	一般小売店 [CD]（営業担当）	お客様の様子	・比較的安定した売上のあった低価格商品の動きも停滞している。	
	一般小売店 [茶]（営業担当）	販売量の動き	・秋の季節限定商品を販売したが、客は必要最小限の量しか買わない。	
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・天候要因を考慮しても、顧客の買い控えが深刻になっている。これといったヒット商品がないこともあり、特に紳士の衣料や雑貨の売上は、大幅なマイナスとなっている。	
	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・食品、婦人、紳士、リビングと、全ての分野で前年割れが続く。百貨店の強みであるギフトの需要も激減している。自分の生活を守るのが優先という消費者の意識が強まっている。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10月前半は気温が比較的高かったため、秋物衣料が不振で、例年この時期に売れるジャケット等の動きが悪い。単品のインナーは売れてはいるが、単価が低く、全体的な売上の増加につながらない。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高額品など、一部の商品の動きは良いが、売上の大半を占める婦人、紳士の一般衣料の動きが鈍い。	
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は多少増加しているものの、食品に対する不信感が根強く、販売量がなかなか増加せず、単価も上昇しない。	
	スーパー（統括）	販売量の動き	・残暑の影響もあり、衣料品をはじめとする物販の動きが鈍い。飲食店についても、夜の売上が減少している。	
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数はほぼ横ばいであるが、客単価が回復しない。おにぎりなどの高単価商品の販売は増加しているが、単品買いが多く、売上が減少している。	

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）	競争相手の様子	・この3か月間で、商店街から2店の婦人服店が撤退した。撤退理由は、売上の低迷であり、当店も大変苦戦している。
		衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・夏以降、客の買上点数が昨年の95%に減少しているうえ、1点当たりの単価も低下している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・耐久消費財である家電品の売上が、給料日と連動して変動しており、売上増減の幅が非常に大きくなっている。
		家電量販店（店員）	お客様の様子	・客の購買姿勢が相変わらず慎重である。客は、まとめ買いの際には見積書を作成してもらい、競合店を回って安いところで購入しており、本当に必要な商品しか購入しない。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新型車フェアの来客数が良くない。また、全体の販売台数も減少している。
		住関連専門店（統括）	来客数の動き	・平日の来客数が伸びず、売上が低迷している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・和食レストランの来客数が著しく減少しており、昨年同月に比べて約190名の減少となっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ケータリング等で、どうにか売上は確保しているが、レストランの来客数がかかり減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・部下を連れて来ることが多かった客が、1人で来ることが多くなっている。管理職は、会食手当や給料の削減で、小遣いが少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・披露宴の数が少なくなるとともに、1つの宴会の人数が減少している。以前は70人ほどだったのが、現在は40人台に減少している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客は、単価の低いホテルや商品には反応するが、高い商品は敬遠する。
		タクシー運転手	それ以外	・駅構内での待ち時間が長いため、手持ち不沙汰からギャンブルなどに走り、職場放棄する乗務員が増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夜10時を過ぎると、繁華街、駅周辺を歩いている人が少なく、従来の半分以下である。人が少ないうえ、バスがある間はバスを利用しているため、タクシーの利用はほとんどない。
		パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・パチンコの台の基準が変わり、今までよりおもしろい機械が増加しているが、客の反応が良くない。当店も他店でも、来客数が伸びていない。
		その他レジャー施設（経営者）	単価の動き	・客の滞在時間が短い、食事をしない等で、単価が低下している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売戸数、客単価ともに、前年、前月の水準を下回っている。
	悪くなっている	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・食料品をはじめ、売上が全体的に低下している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が低下してきたが、秋冬物衣料の動きが極端に悪く、特に重衣料の苦戦が顕著である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数、売上ともに、前年を下回っている。同一商圏内の競合他社だけでなく、全国的に売上不振が続いている。 ・売場改装等で強化をした部分は伸びても、その波及効果が現れない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高額商品が売れず、低額な商品ばかり売れている。
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・高単価商品の動きが、極端に鈍い。 ・暖房機器の立ち上がりが遅い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・証券関係の客が、極端に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客は電車のあるうちに帰宅し、タクシーの利用者が少ない。10月は、特に夜の動きが良くない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・契約件数が激減している。解約も、わずかながら増加しており、各家庭の経済は厳しい。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・商品やサービスの選別が、一段と厳しくなっている。客のニーズから少しでも外れると、売上は期待できない。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・授業料の未納者が増加している。督促にもかかわらず、払えない人が増加している。

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
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・10月は、契約の動きが全くない。現地売出しの住宅販売会を行ったが、来客数はあるものの、購入に至らない。住宅を探してはいるものの、ピクニックの感覚で多くの物件を見ているためか、購入の決断ができない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・以前と同じ広告をしても、分譲住宅の売出し現場への来客数が、非常に少なくなっている。 ・客は先行きの不安を抱えており、購入の話が先に進まない。
企業動向関連	良く なっている やや良く なっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の荷物の動きは、バブル期と同水準で、荷主の要望に応えられない日が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当該地区において、ビルのリニューアル関連商品の売上が増加しており、営業部隊のフル稼働状態が続いている。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見込み外の受注があり、売上は7月と比べて120%に増加している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・春先からの親会社の業況悪化を受け、仕事が回ってこない状態が続いている。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低価格で競争し、業者が首を締め合っている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・再リリースを希望する客が多く、通信機器の販売台数が低迷している。 ・客の関心は価格にあり、保守面等での訴求が難しい。
	やや悪く 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	・取引先で、情報化設備投資の削減が強く要望されており、今年度の情報設備構築が見送りになるケースや、規模が縮小されるケースが増加している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	取引先の様子	・例年の10月は、人事異動や中途採用があり、印刷の仕事が若干入るが、今年はほとんどない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先で、パート従業員や契約社員の解雇が行われている。
		建設業（営業担当）	競争相手の様子	・県内同業者が、相次いで自己破産や民事再生法の申請を行っている。
金融業（渉外担当）		取引先の様子	・企業の設備投資意欲は大幅に減退し始めている。	
悪く なっている	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・2003年問題を控え、テナントからの賃料値下げの要求が大幅に増加している。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・夏物が長引いたため、秋冬衣料が停滞し、生産の受注が全くない。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積価格を35～40%下げないと注文が取れない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・9月末に、取引先が民事再生手続きを申請した。当社の受注の70%はその取引先からのものであり、受注量が大幅に減少している。	
雇用関連	良く なっている やや良く なっている	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・14～15万円の部屋を探しに来る客は皆無で、ほとんどが10万円前後となっている。同業者からも同様の声が聞かれる。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・メーカー関連の求人が若干出てきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数が、前年同月比で30%増となっている。このうち、パート求人は53%増で、月間有効求人数も、今年度初めて前年同月を上回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自然災害による損害保険会社の短期的な派遣需要がかなりあったが、その他の受注に関しては、単発的なものが多く、安定的な長期の受注が少ない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人数が増加しないばかりか、求人の職種、形態が一部に限られているため、職域が狭い。
職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向にある一方で、新規求職者数の増加幅が縮小し、新規求人倍率が改善しつつある。やや良い状態で変わらない。		

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
		学校 [短期大学] (総務担当)	採用者数の動き	・10月末現在の内定者数は、前年を若干下回っている。求人票の数も減少しており、状況は3か月前と変わらない。
	やや悪くなっている	職業安定所 (職員)	採用者数の動き	・紹介数に対して、就職件数が少ない。
		学校 [専門学校] (教務担当)	採用者数の動き	・当校では、就職氷河期でありながら、毎年順調に内定を得てきていたが、今年はとにかく厳しい。今では求人もほとんどなく、あっても既卒者や経験者と比較され、内定に至らないケースが多い。
	悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者数が、9月頃から大量に増加しているという話を同業者から得ている。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・以前から悪かった製造業に加え、すべての分野で求人数が少なくなっており、全体的に悪い。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・求人数が大きく減少している。大きな求人広告を出していた企業が、経費を削減し小さな求人広告にしており、売上が減少している。