

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			
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・衣料関連では、前年に販促を実施して好調であった紳士関連が対前年比96%と不振であるが、それ以外は健闘している。 ・住居関連では、家電の暖房、大型テレビが好調で、対前年比で3割増加し、雑貨関連でもダイニング関連が好調で、2割増加している。 ・食品全体では、精肉を中心に良くなってきている。 ・全体としては、前年比をクリアしている。ただし、高価な物と安価な物だけが売れるという両極端の状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・来客数も多少増加しているが、寒くなって、重衣料が動き出し、客単価が上昇している。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・客の商品選択眼は厳しくなっているが、高額商品も徐々に売れ、客単価が上向いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月の売上は、2、3か月前と比べて良くなっている。ケータリングについても、以前より少し改善している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会は一次会で終わることが多いが、暮れの27、28日はバブル時の様相であった。
		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	・ゲームソフト業界では、全般的にパイが広がる良い方向にあり、数量は伸びている。ただし、支持されないゲームは、単価にかかわらず、全く売れない。
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・正月を控えて、客は多少多めに買物をする状況ではあるが、3か月前とそれほど変わらない。
		一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・細かい商品等に関する客からの問い合わせが多く、前年よりも売上単価、販売数がアップしている。全般的に良い動きはないが、せわしない年の瀬である。
		一般小売店【パン】（従業員）	競争相手の様子	・飲料の販売が少なく、料理もセットでの注文でアラカルト料理が動かないため、クリスマス中も客単価が上がらず、同業者も苦労している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ようやく寒くなり、防寒関連商品が非常に売れている。加えて、クリスマスシーズンのため、高額の特選商品、アクセサリー商品がよく動いており、良い状況が変わらない。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・衣料品は、寒い日が続いていること、全品20%割引の実施により、何とか前年水準を確保している。ただし、食品関係はクリスマスでも今一つ盛り上がりせず、前年比マイナス5%弱で推移しており、全体では変わらない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月前半の売上は、ギフト、特に産直、こだわり商品の動向が良く、前年比110%であったが、その後は激しく落ち込んでいる。客は必要な物しか購入しない。 ・クリスマス関連も、関連商品の販売動向のみが好調で、その他商品の販売は大幅に減少し、客単価は上昇していない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月は天候の影響もあるが、来客数が1割減少している。 ・食料品は前年並みであるが、衣料品、住居関連の落ち込みが大きい。特に、ボーナス商戦終了後の落ち込みが、顕著になっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月2日の雪を除けば、冬物商戦にとって最高の環境条件であったが、単価の低下、ヒット商品の不在、ボーナス減による先行き不安感から、婦人服、特にヤングOLからミセスが大苦戦している。コート関連の不振も続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・12月は、例年に比べて気温が低いため、衣料品は比較的売れているが、その他の商品の売行きは鈍く、全体としてはあまり良くない。

	コンビニ（経営者）	単価の動き	・ケーキとスパークリングワインに関しては販売に力を入れたので、前年度を大きく上回ったものの、全体で見ると、12月は悪い状況で変わらない。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・買い得商品を購入する客と、良い物を購入する客に二極化している。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・毎週、台数限定品をチラシに掲載すると、年末のせいかわかり、かなり朝早くから多くの客が並んで待っている。安い商品に、それだけ注目が集まっている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車の整備と販売は相応の成績になってきているものの、販売では低価格の車が売れる程度で、高額車はあまり売れていない。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・12月に開催した4回のイベントにおいて、来客数、サービス入場台数ともに、右肩上がりの実績で推移したが、肝心の新車受注台数、商談中の客数は右肩下がりであった。特に、高額車が伸びていない。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来場者数は、12月上旬まで少なかったが、中旬以降に増加している。商談においても、契約締結まであまり時間がかからず、消費が非常に活発になってきている。
	その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・来客数は順調に推移しているものの、客単価の低下傾向は変わらず、結果的に売上は減少している。
	その他専門店 [眼鏡]（店員）	単価の動き	・12月9日の雪による影響が大きく、全体的に低調であったが、中旬以降は来客数、売上ともに盛り返しており、前年並みに戻りつつある。買上単価は依然として低い。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会は減少し、ボーナス後のプラスの影響もなく、来客数が減少する状況は変わらない。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・稼ぎ時の12月にもかかわらず、客が来ていない。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宣伝効果に加え、ケーキのサイズを小さくし、ニーズに合う商品設定を行った結果、販売量の動きは良い。ただし、単価の低下により、全体の売上はそれほど伸びていない。 ・クリスマスディナーについては、24、25日の曜日が悪く、新たな商業施設が開業していることなどが原因で、例年より客足が伸びていない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会の売上はほぼ昨年並みであるが、大規模な忘年会が減少しているため、件数の増加で売上を維持しており、生産効率は悪化している。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の繁忙期であるにもかかわらず、どん底の状態が続いており、販売量は例年と変わらない。旅行業界の販売量が増加するのは、客のあぶく銭に依るもので、全く期待できない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・日中は11月と変わらないが、12月に入り、最終バス後の3～4時間が忙しくなっている。ただし、これは一時的な状況で、クリスマスを過ぎると、また元に戻る。
	タクシー運転手	お客様の様子	・以前は、忘年会の帰りに自宅までタクシーを利用していた客が多かったが、最近は最終電車があるうちに帰る客が多い。タクシーの売上が全く上がらない状況となっている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ケーブルテレビ放送の加入数は改善しつつあるが、インターネットの値引き競争激化により、苦戦している。
	遊園地（職員）	来客数の動き	・来客数、単価ともに、横ばいで推移している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客が次に来店するまでの期間が約1.5倍に伸びており、厳しい状況である。
	その他サービス [語学学校]（総責任者）	来客数の動き	・訪問者数の動き、販売量、他社の動きを総合的に見て、変わらない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・仕事量は多少増加したが、料率が低下しており、相殺して変わらない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数はやや減少している。購買意欲のある客も、できるだけ少ない予算で買いたい様子で、購入の決定をしかねている。

一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・12月に入り、商店街の人出が急に減少している。 ・厚物商品の売行きが悪い。
一般小売店〔米穀〕（経営者）	販売量の動き	・正月用の餅の注文は、前年比で件数は増加しているが、受注数は7%程度減少している。当店の商品が良いと分かっているにもかかわらず、客は注文数も減らしている。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・販売先の百貨店では、歳暮の早期承りの値引き期間が過ぎると、来客数が減少している。単価、買上件数ともに落ち込んでおり、全体の売上は昨年より減っている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が低いために、防寒用の毛皮やニットの売行きは堅調だが、それ以外では買い控えがみられ、非常に厳しい状態が続いている。
百貨店（企画担当）	単価の動き	・ファッション、食品、雑貨も含めて、来客数は前年並みであるが、単価が大きく低下している。
百貨店（企画担当）	来客数の動き	・歳暮のピークである月初の土日は、悪天候とボーナス減などによる消費環境の悪さから、来客数が大幅に減少し、これまでにない厳しい年末商戦であった。天候が1か月先行していた影響もあり、特に、婦人、紳士衣料での中旬からの失速が大きく響いている。売上不振で在庫が高み、クリアランス処分を早めるメーカーが多い。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・11月には、防寒着の動きが活発であったが、12月に入り、前半の雪等の悪天候の影響で、売上が厳しくなっている。 ・歳暮ギフトの出足は相応であったが、ピークになってから売上が伸びず、最終的には前年を大きく下回っている。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・1年で最も需要のあるクリスマス商戦は、販売量、単価ともに下落している。特に、30代以上のギフト需要の落ち込みは顕著で、ケーキだけで済まず客も目立っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・クリスマス商戦の売上は前年比でプラスと好調であったが、全体として来客数がマイナスとなっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・セット割引が増加したにもかかわらず、客単価、販売量ともに伸びていない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月20日ごろから、来客数、売上が伸びず、12月に入っても、状況は全く変わらない。忘年会、クリスマスパーティーの話もあまり聞かず、通常の月よりも売上が悪くなっている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街の歳末売出し券の販売量、抽選会の来客数から判断して、来客数は激減している。商店街では毎年12月に売出しをするが、今年は特に客の動きが鈍い。
衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・販売量のピークの時期である上に、寒さが早く来ている絶好の状況であるが、販売量が全く伸びず、在庫のみがどんどん増加している。更に、単価の低下に合わせて数量を増やしているため、在庫は思うように減少しない。
家電量販店（営業部長）	販売量の動き	・年間を通じて最大の売上を見込める週末であったが、雨に祟られ、平日で取り返すことができなかった。 ・昨年はゲーム機関連が大きく売上に貢献したが、今年は全般的に不振である。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・9月の来客数が、和食、洋食レストランで、前年同月比93名のマイナスであったが、12月には249名のマイナスとなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会、納会等が昨年よりも減少しており、行われても、単価が低く、すぐに終わってしまう。加えて、飲酒運転罰則強化のため、ビール等アルコール類があまり出ない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・縮小して行われていた新年会等は、取り止めるか、しっかりやるかで、勝ち組、負け組がはっきりしてきている。
都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	・1～4月の予約の状況は、人数、件数ともに前年同月比85%程度である。

		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年年明け1～3月の受注の問い合わせが年末にくるが、年が明けてみないと、なかなか動きは分からない。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・相変わらず、加入者が減少する一方、解約者は増加している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が昨年比10%減となっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みであるが、客単価が低下している。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・中学校3年生では、少しでも高校の方にお金を回したいため、推薦で進学先が決まった生徒から次々と辞めてしまう。
悪くなっている		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・歳暮ギフトは、11月前倒しの反動で苦戦している。婦人、紳士衣料の実需は盛り上がり欠け、クリスマス商戦もほぼ前年並みである。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・中心となるコートの数量は前年並みであるが、単価が大幅に低下しているため、売上は全体的に低調である。気温は低下したが、ウールコートが動かず、低単価のダウン等、非ウールに集中している。 ・クリスマス商戦では、ヒット商品がなく、ナショナルブランド頼りの戦いであり、苦戦している。 ・顧客の関心は、物プラス場所であり、今後の百貨店自体を考える必要がある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・12月に入り、クリスマス関連の動きが非常に悪い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・11月中旬以降、客の来店頻度は低下し、物を購入しなくなっている。一部の商品を値下げしたが、客は必要な物以外は購入せず、より一層価格にシビアになっている。
		自動車備品販売店（経理担当）	単価の動き	・これでもかというほど、単価が低下しており、客もよほどのことがないと、部品を取り替えない傾向が強くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客からの問い合わせ件数の減少が顕著である。
		タクシー（団体役員）	来客数の動き	・今年は今までにない最悪の状態になりつつある。街中が空車であふれており、駅に行っても付け待ちが多く、タクシーの滞留が社会問題化してきている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・明らかに消費意欲が低下している。ホテルの婚礼、宴会という晴れ日の消費も減少しており、日常的な消費は期待できない状況である。安定的に人気のあった商品も、客は値段を見て、購買を控えることが多くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が、1～1.5か月から2～2.5か月に延びている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・12月に入り、1月以降の引合いが、ほとんどゼロという状況である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産登記に関する登録税の税率引き下げ、相続税の改革もあり、住宅は年を越してからという考え方が広がり、販売量が大きく減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・12月は販売量が落ち込む月であることを予想し、それをカバーするイベントなどの仕掛け作りを10、11月から行ってきたにもかかわらず、販売量が極端に減少している。
	企業動向関連	良くなっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き
やや良くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社開発のオリジナル製品がよく売れ、9月以降、毎月売上が増加している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の特需により、仕事量が増加している。車両も足りず、仕事が多すぎるぐらいで、大変である。
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	・海外旅行等の増加の影響で、正月用の年末商品の動きがあまり良くない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・50件以上見積をしても、10%ぐらいしか受注できず、採算もぎりぎりのものが多い。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・一つ一つの仕事量が小さくなっている。 ・単価は相変わらず低いが、決まるものが少しずつ多くなっている。	

	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先が海外調達の方になっており、納期の短い仕事だけが入ってくる。価格は東南アジアとの競争になっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は9月比で78%と減少しているが、前年同月比では、110%と増加しており、9月の特注の影響を除くと、そう変わらない。	
	建設業（経理担当）	それ以外	・同業者や客が、会社を整理したり、不渡りを出したという話をよく聞く。	
	通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器の販売が、低迷している。買い替えではなく、再リース等を選択する客も目立ち、改善の兆しはない。	
	不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントとの会話の端々から、賃料値下げの要望が感じ取れる。	
	その他サービス [建設機械リース]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、レンタル料金が低下し続けている。	
	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	・IT関連システムの設備投資の受注量に、やや下げ止まりの気配は出てきているが、伸び悩みが続いている。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・歳暮商品の客単価が、前年より2～3割安い物に変わってきている。	
	金融業（審査担当）	取引先の様子	・売上が減少したため、借入金の返済額軽減の申し入れをする取引先が依然として多い。	
	広告代理店（従業員）	それ以外	・ボーナス額が減少しており、出るだけましという状況である。	
	その他サービス業 [廃棄物処理]（経営者）	取引先の様子	・受注量や販売量の動きが、例年より2、3割減少している状態が続いている。客の倒産も相次いでいる。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・昨年と比べて、中小企業の商品量が3～4割で、動きも悪い。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも最低の数字である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の製造部門が、2分の1に縮小され、当社も窮地に追い込まれている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要顧客が、9月末に民事再生法の適用を受け、10月はどん底であった。11、12月は若干上向いているが、全体的に受注量は非常に少ない。	
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（支店長）	求人数の動き	・引き続き、販売、デモンストレーター等の年末商戦の短期、単発の求人は増加しているが、長期的な求人には全く変化がない。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・常用、パートともに、新規求人数が横ばいで推移する中、新規求職者数が、14か月ぶりに前年同月比で減少に転じ、新規求人倍率が1倍台となるなど、回復傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・土日のアルバイトや、短期の催事の求人は多いが、長期求人が削減され、忙しい割には日数が上がっていない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・例年に比べ、良くもないが、求人広告申込件数は思ったほど落ち込んでいない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新たな製造業の工場で、雇用調整、人員整理が予定されている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人総数は、前年同時期と比較して、わずかではあるが増加している。ただし、パート、有期雇用等の不安定雇用型の求人が、全体を押し上げている状況で、一般雇用求人の動きに景気好転の動きはみられない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・退職者の補充が必要ない状況で、正社員の募集も減少している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・平成14年4月より減少していた管内の従業員数が、ついに14万人を割り込み、昨年同期比で3.4%減少している。追加リストラ、倒産、合併等により、離職者はまだまだ増加する。
		学校 [専修学校]（就職担当）	求人数の動き	・昨年同月比で、求人獲得件数が約15%程度減少している。

悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・ I T 関連で単発的な契約や注文が発生したが、長期派遣契約者として12月にスタートした人数が1けたと少なく、激減している。一方、長期派遣者のうち契約期間満了による終了者数が多数あったほか、契約期間短縮による終了者が出ている。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 求人数自体が半分以下になっている。企業本体が募集するのではなく、業務請負業者や人材派遣業から、定期的に短期間就労させるという形に変わってきており、募集が減少している。
	学校 [専門学校] (教務担当)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業の業績悪化のため、6名もの内定取消しが出ている。