

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	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・物件の数、良し悪しにより、販売量は増減する。5月はゴールデンウィークがあり休日が多く、天候も良かったため、通常月より販売量が好調となっている。 ・住宅ローン減税による駆け込み需要がある。
	やや良く なっている	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・SARSの影響もあり、旅行を控えた顧客がイベント開催を目当てに流れ込んだ結果、ゴールデンウィークの来客数は前年比103%、売上も前年水準をクリアしている。 ・母の日ギフトも前年以上の売上で、従来売れ筋だった日常消耗品に加え、花や足裏健康法に関連した提案に顧客が反応している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・5月の来客数は前年比100.5%と、この3か月で初めて前年をクリア、売上は97.5%だが、4月よりも3.4%アップしている。 ・売上の柱である食料品は、競合店出店のため、91%と苦戦しているが、婦人服の売上が、5月は100%をクリアしている。母の日ギフトは112%と好調に推移している。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、来客数は増加している。品揃えを豊富にしたところ、客は目新しいものに興味を示し、客が客を呼んでいる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから、個人旅行の客の動きが活発になっている。販売単価はあまり高くないものの、夏場の予約等が比較的に入っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・貸切、1日特約を利用する客が増加しており、また、会議や付き合いに自家用車を使用していた客が、道交法の改正でタクシーを予約することが増えているため、少し良くなっている。
変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・5月上旬は比較的気候が安定し、継続的に売れている。客は普段用と外出用の商品、店舗を区別して買っており、まずまずである。	
	一般小売店〔CD〕（営業担当）	お客様の様子	・売れる商品と売れない商品との差が一層明確になっており、消費者は価格により敏感になっている。	
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き	・新茶の時期に向けて、商品の紹介、粗品の案内、買物券の添付を合わせたダイレクトメールを送ったり、得意先には、宅訪も実施するなど、販促費を増やしたのに伴い、客数、売上ともに前年をクリアしている。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・UV対策の帽子やサングラスなど、夏の主要商品の動きは良いものの、SARSの影響で、全体的に厳しい状況は変わっていない。	
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・リニューアル完成の月であるが、盛り上がりには欠けている。上旬は天候面に恵まれ、売上、来客数ともに増加しているが、予想を下回る。新規顧客層を取り込んでいないが、期待値より少なく、売上をけん引できない。リニューアル効果が限定的で、持続性も以前ほどない。消費を喚起することが難しく、大変厳しい消費環境が続いている。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が、前年比100%をクリアできない状況である。14時から18時は厳しいが、18時以降のキャリア層は伸びている。	
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・1万円均一セールなどは非常に盛況で、売上も増加したが、配送料は払いたくないので持ち帰るなど、価格にシビアになっている。イベントを行えば買うが、価値の見い出せない商品、必要でない商品は買わない。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、衣料品関連が対前年比96%と低下しているが、住居関連、食品関連はそれぞれ102%と前年比をクリアしている。客単価は衣料品が上昇、住居、食品が下降しており、店全体の売上は1%の低下となっている。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・晴れた日は気温が上昇し、夏物衣料が好調であるが、客単価は落ちている。ゴールデンウィークの来客数は増加したが、客単価は低下した。	

スーパー（総務担当）	単価の動き	・競合店のチラシにある安い商品だけを買いまわす客がいるため、レギュラー商品の販売量が伸びず、客単価が低下している。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は下がっているが、来客数は増えているので、前年並みの売上を確保している。この何か月か続いている状態なので、景気は変わっていない。	
コンビニ（店長）	それ以外	・天候不順もあるが、来客数、販売量が伸びない。ワイン、発泡酒の増税にもかかわらず、価格を据え置いて販売しているが、効果がない。	
家電量販店（店長）	それ以外	・県南部では、同類店舗の出店が顕著となっているが、売上の下降がみられず、地区としてプラスの方向に動いている。	
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売実績は、今年に入って初めて、対前年同月比100.2%と僅かだが前年を上回ったが、予想台数に対しては90.2%の達成率に終わっている。3回のイベントに大量の大判チラシを配布し、ダイレクトメールを発送したが、当社にとって量販車である小型セダンの不振が響いている。力を入れているサービス売上も前年並みを脱しきれない。	
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	お客様の様子	・来客数は若干増加しているが、一品単価、客単価はかなり低下している。 ・SARS等海外の影響も、今は対岸の火事のように、嵐の前の静けさである。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは実質的な休みが少なかったため、客足が途絶えることはなかった。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りが本当に少なく、呼びこみの店員の方が多い。	
スナック（経営者）	単価の動き	・今まではウイスキー等を飲んでいた客が、価格の安い焼酎に切り換えたり、つまみを注文しなくなったりしている。	
タクシー運転手 タクシー運転手	来客数の動き お客様の様子	・金曜日でも乗客数に変化がない。 ・5月はゴールデンウィークがあったせいで、客は余暇にお金を使い、タクシーにお金を回さなかったようである。帰りも早く、電車があるうちに帰る人が多い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・SARSの影響による経済不況に喘いでいる中で、そのしわ寄せを受け、ますます不況の度合いを強めている。最寄駅から帰宅する客が終電までポツリポツリと乗ってくる。雨の日、金曜日は乗客が多くなるが、相変わらず短距離が多く、長距離は少ないので、売上は伸びない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・インターネットの接続サービスのうち、ADSLサービスを大幅に値下げした結果、他からの乗り換えが大変多くなっている。生活防衛面が窺える。	
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・予算に比べ、毎月実績が確実にマイナスとなっている。	
パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は良かったが、その後は来客数も頭打ちである。競争相手も含めて、来客数は良くない。	
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	・アミューズメントスペースは、前年比100%をクリアしたが、ゴールデンウィークの曜日並びの悪さやSARSの影響で、近場の娯楽に目が向いていることを考慮すると、予想より少なかった。外出を控えたのが一因である。 ・家庭用ゲーム機は、例年の商戦と同一傾向である。北米ではイラク戦争の影響により、シューティングゲームが人気で、販売は好調に推移している。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ユーザーが大変慎重になっており、最終決断に時間がかかっている。	
やや悪くなっている	一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	お客様の様子	・景気、雇用状況の悪い中で、客の衝動的な購買行動が薄れている。SARSで、海外旅行等の遊びも控えられ、余暇を楽しむための金も使わなくなっている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・高額品である時計の売行きが、落ち込んでいる。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・今まで百貨店で好調であった30代や50代以上の来客数が減少している。

スーパー（経営者）	単価の動き	・客の平均買上単価が、悪くなっている。従来、1,300円～1,200円であったのが、1,100円台の時がある。	
スーパー（統括）	販売量の動き	・従来、既存店の大半では前年実績を上回っていたが、5月の販売では、多くの店で若干ながら前年を下回っている。	
スーパー（統括）	販売量の動き	・不要不急の物は買わないという客の購買行動が、一層顕著になっている。特に、宝飾品の売上が低迷している。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・5月は、来客数はあるが、客単価の低下が著しい。雨が多いなど、天候にも左右され、厳しい状況が続いている。取引先メーカーからも、売れ筋情報がない。	
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・夏物単価が、前年よりも一段と落ちている。チラシに打つ商品も、前年の価格だと客が振り向かないので、一段と低価格にするという悪循環になっている。 ・来客数は5%減だが、売上は10%以上の減少となっている。	
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3ナンバーの車両販売数が少なくなり、軽自動車やコンパクトカーの販売に片寄りつつある。	
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・5月前半は、来客数、売上とも好調で、前年比2%の増加であったが、中旬以降来客数が急激に落ち込んでいる。売上も、郊外店が好調で前年を上回っているものの、都心大型店は厳しく、全体で約3ポイント落ち込んでいる。	
一般レストラン（店長）	単価の動き	・当店では単価を比較的安く設定しているが、客はその中からも安いものを選んで飲食しており、単価の低さが特に目立つ。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・SARSの影響で、海外旅行の販売量が激減しており、国内旅行への転換もうまくいっていない。客の中には空港へ行けばSARSに感染するというような錯覚まで起こしており、完全な手控えの状況となっている。最悪な事態が続いている。	
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの終息が見えず、このまま悪い状況が続く。	
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響が出ている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーから見る街の様子、客の話からは、かなり悪いと思われる。繁華街の車や人の動きをみて、3か月前、1年前と比較しても全体的に弱い。	
遊園地（職員）	競争相手の様子	・アミューズメント関係でも、同業他社が業種転換する等、非常に不安がある。	
ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・シーズンになったが、来客数は、週末を含めあまり増えていない。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・マンションやアパートの数が増え過ぎて、都内では過剰になっており、古い建物が残る悪循環に陥っている。中小零細の建設関係は非常に厳しく、将来が不安である。	
悪くなっている	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・来客数も減少しているが、それ以上に買上点数が減少している。客が必要な物しか買わない。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の様子を見ると、長時間営業、深夜営業、24時間営業の店が増えている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・5月に入り、連休の売上が最悪でかつてない数字であり、その後も悪い。天候も悪かったが、生保、SARS、銀行、年金カット、増税など、収入減につながる話題ばかりで、経済対策で収入が増加するような話が全くないことが原因である。
	衣料品専門店（次長）	来客数の動き	・本当に必要なもの以外、買物に動こうとしない傾向があり、レジでの登録件数、来客数が前年の90%くらいになっている。特に、紳士衣料の落ち込みが顕著である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・SARSの影響で、東南アジアからの客を全て断っており、その影響はかなり大きい。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・SARSの影響で、宿泊利用が激減しており、それに伴い、レストランの朝食収入を中心とした売上も下がっている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響を受け、海外への客が全く動かない状況である。6月以降夏休みもあるので心配である。

		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行に回復の力強さが無い。 ・国内旅行は前年キープが精一杯である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・以前と比較し、急な雨などでもタクシー乗り場に並ぶ客が少なくなり、バス乗り場に客がたくさん並ぶようになっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・少しでも客のニーズにマッチしなければ、人気のあるサービス商品でも購入せず、類似のサービス商品による代替がきかない。消費支出に対して一段とシビアな姿勢が伺える。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・4、5月と販売量に全く動きがない。会社を始めて20年になるが、2か月連続で売上がないという例はかつてなく、現状は相当悪い。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・住宅団地の、販売事務所で従来通りの広告をしていますが、来客数が非常に少なく、たまに来た客は、必ずといっていいほど値引き交渉をしていく。デフレ経済が進行していることが伺える。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告代理店から、社名変更のために、40万円ぐらいの受注があり、その他には、広告用として建設会社からの受注がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が多くなり、毎日の残業が多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調の市場は減少しているが、価格は少々高くても、健康や環境に良い商品を求める客が増加している。それに合った高級品がよく売れるようになっており、市場の変化を感じる。
		建設業（経理担当）	それ以外	・製造業者が、新規事業拡張のため土地を探している等、設備投資がらみの話がいくつか出始めている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の広告出稿量が順調に拡大している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月は、会社関連の贈答が多少出るが、今年は金額が多少下落している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注先からの発注仕事量が非常に少なくなっている。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・企業における設備投資意欲は依然として弱い。銀行借入をしてまで、新たな投資に向けようという企業は皆無である。設備補修等の更新投資はあるものの、内部留保や減価償却範囲内のものである。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・相変わらず、テナントから賃料の減額要請が続いており、2003年問題に直面している。
		その他サービス業【ディスプレイ】（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・以前から受注価格が低迷していることに加え、予算の削減が進み、受注価格がさらに低下している。
		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関連設備への投資は、縮退傾向にある。IT化の提案件数は多いが、受注に繋がる案件は、前年比マイナス10%程度と少なくなっている。
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積りは本当に少なくなり、単価も下がっている。仲間の話を聞いてもやはり同じ状況だそうである。
金属製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・発注価格を低くするため、見積、引き合い業者を今までより数社増やすと言われた。	
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・代理店の引き合いの数は多いが、成約率は非常に悪い。	
金融業（得意先担当）		競争相手の様子	・企業の設備投資が減少している。 ・一般サラリーマンの住宅ローン組み替えで、月当たりの返済額を減らす客が増加している。	
その他サービス業【廃棄物処理】（経営者）		取引先の様子	・SARSの影響等で、物が動いていない様子が多くみられる。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・夏物で、婦人服のブラウスがだいが生産されていたが、それ以降、涼しいようで品物が売れないため、在庫の追加が乏しい。 ・3月よりも、30%ぐらい生産が落ちている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・3、4社の見積を合わせて、1番安い価格から、さらに値引きをしないと、発注にならない状況が続いている。	

		輸送業（営業担当）	それ以外	・仕事量の減少に、大手運送会社からの値引き要請が加わり、これまでにない打撃を受けた月間となっている。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・平成15年になって、得意先の国内出荷が予想以上に激減している。運転手の給料のうち水揚げ歩合の額が全員ダウンしており、運転手によっては、総支給額も3割前後の減額、極端にひどい社員は半分近く減っている。国内の出荷が上向きにならない限りは、この模様がずっと続く。
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）	求人数の動き	・単発の派遣依頼が減少し、既存の会社のほか、新しい会社からも長期の派遣依頼がくるようになっていいる。長期派遣契約の開始が、終了を上回っている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は横ばいだが、問い合わせ件数は増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全産業で5%程度増加しており、産業別にみると、雇用吸収力の高い製造業、特に一般機械器具、電気機械器具製造で大幅な増加となっている。この傾向は正社員、パートに共通である。 ・30名未満の小零細事業所からの求人増が増加要因で、中規模以上の企業の業況好転を反映している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・通常4、5月は求人が増加するが、今年はそれほど増加していない。求人を出す企業はいつも決まっており、新しい企業が求人を出すことはない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・業界により、中途採用に若干の動きがみられるが、全体への影響力は小さい。現在のボリューム層である中高年の雇用は、依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は若干増加しつつあるが、事務職では派遣、製造業では請負の求人が多く、企業が人件費を抑制する様子が伺える。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・現在の内定状況は、前年の同時期に比べて、半数以下である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・長期求人の依頼が減少してきたことに加え、面接の返事が遅くなっている。このため、求職者が待てずに他の仕事に就いてしまい、なかなか就労に結びつかない。
	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	・今までは、製造業は落ち気味であったが、サービス業はぼちぼちあった。5月の連休以降、サービス業も陰りをみせてきている。これから夏場は、大変である。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・どこもかしこも求人が出ない、ひどい状態となっている。欠員が出て、現状維持のまま仕事を続けている。採用した人も、やめてもらう方向になっている企業がある。	