

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	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・イラク戦争、SARS問題が一段落し、宿泊の売上も回復したほか、6月後半は株主総会等の予約や40~50代の女性をターゲットにしたイベントによる集客で、レストラン等の売上が戻っている。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・戦争、SARSの終えんで、客の動きが活発になっている。
	やや良く なっている	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・アパレル部門、宝飾品等の主要部門の売上が増加している。中元については、インターネット等の受注が伸びている。ギフトセンターでの客単価も上昇している。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・5月に続き、来客数が前年を超えるようになっていいる。特に、消費の主力である40~50代女性対象の衣料品に好調な兆しが出てきている。従来であれば、6月下旬は、7月のセール待ちが多くなる時期だが、今年は定価商品の販売が前年を上回っている。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・夏物処分を例年より早めに仕掛けたため、衣料品、特に婦人衣料関連で昨年比141%、子供衣料が116%、衣料品全体でも112%となっている。住居関連もエアコン等が昨年比115%と好調で、家庭用品は120%、ヘルス&ビューティ関連は158%と伸びている。食品は、精肉、青果、鮮魚で3%減少しているが、店全体では昨年を上回っている。
		衣料品専門店(店員)	競争相手の様子	・必要であれば、価格にこだわらず購入する客層の増加が目立つ。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・パソコン、その他の商品で新製品が出ていること、エアコンの販売台数が多いことから、3か月前に比べて販売量、来客数が増加している。
		家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・客は出費を我慢してきたが、高機能商品、多機能商品には敏感に反応している。高価格ながらも、メガピクセルカメラ付き携帯電話、節電型ノンフロン大型冷蔵庫、乾燥機付き洗濯機、薄型TV、HDD付きDVDレコーダー、エアコンなど、多機能高価格商品の動きが良い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・SARSの終息により、やや良くなっている。
		旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・ここにきて、ようやく海外旅行の動きが出てきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・多少利用客が増加している。クレジット利用客も増えており、金曜日は駅からの利用客が列を作るときもある。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・販売量が4月、5月、6月と好調に増加している。現行の住宅ローン減税制度には年末の期限切れがあり、駆け込み需要がある。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・SARS問題も落ち着き、海外旅行客も戻りつつあるので、来客数、販売数の動きが横ばいになっている。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	お客様の様子	・6月上旬は気候が安定していたため、夏物の動きが良かったが、中旬以降は気候の不順で、売れ筋が値ごろ商品に変わってきている。 ・大型店のバーゲンが始まったが、来客数は減少していない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・夏物の動きが非常に悪い。高額品は売れず、売れるのは単価の低い物である。ボリュームゾーンの値ごろ感のある商品も、販売が難しい状況が続いている。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・百貨店のカード優待の実施期間中に売上が集中し、それ以外の時期は、来客数、売上ともに著しく減少している。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・客は、期間限定や数量限定商品には敏感に反応するが、いつでも買える商品への反応は鈍い。また、商品を選ぶまでの時間が長く、様々な情報を検討してから初めて購買行動を起こすなど、買物に対する慎重さが目立つ。
		百貨店(統括)	販売量の動き	・春物に引き続き、夏物商材も売れていない。父の日ギフトへの客の反応も鈍い。

スーパー（店長）	単価の動き	・6月前半は、気温の上昇に伴い衣料品を中心に夏物商品の動きが良かったが、後半は雨の日も多く、客単価も低下している。前年比では来客数が増加し、売上も上回っている。	
スーパー（店長）	お客様の様子	・6月は気温が高く、衣料品の売上が2桁増加しているが、食品の伸びがいま一つである。	
スーパー（統括）	販売量の動き	・近隣の競合施設が改装中なので、売上が増加すると予測していたが、実際の売上は低迷している。	
スーパー（運営担当）	単価の動き	・少しずつであるが、来客数は回復基調にあるが、単価は依然として低迷している。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方の主婦等の来客数が減少している。	
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客単価、客の買上点数、売上は昨年と同程度で推移している。お中元等ギフト関係も昨年並みである。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中国製の衣料品が多いので、SARS問題を契機に日本製の商品を積極的にアピールしたが、売上の増加には至っていない。日本製と中国製の単価にはかなりの格差があり、客は単価を気にしている。	
家電量販店（店員）	単価の動き	・客は安い商品を求めており、競争相手もポイントを加算して売出競争を行っているので、全体的に単価が低下している。	
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・高額車の売行きが依然として悪い。	
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車販売実績は101.7%と、2か月連続で昨年をわずかに上回っているが、目標値の81.6%であり、昨年の実績が悪かっただけに、苦戦が続いている。 ・サービス部門の売上も、昨年同月比では108%だが、目標値の90%に終わりそうである。	
その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	単価の動き	・来客数は増加しているが、単価が低下しているため、全体としては変わらない。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週2回から週1回、月1回へと外食の頻度が減少している。ボーナスは出たが、社会保険料の比率が上がったため、手取りが減り、飲食への消費が抑えられている。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りがない。ピーク時間である8時～11時でも、人が歩いておらず、客引きの女性ばかりが目立つ。	
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客の倒産等が相次ぎ、全体の物件数が3割減になっている。	
旅行代理店（従業員）	単価の動き	・夏場の個人旅行の申込数は例年と変わらないが、単価が非常に低い。通常、繁忙期には、客は余裕のある金額を出してくるが、現状では、客は最低金額の問い合わせから始めていく。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・特に目立った問い合わせもない。問い合わせがあっても、いつも決まった客なので、状況は変わっていない。	
タクシー（団体役員）	お客様の様子	・町に客が少なく、駅の構内でも待ち時間が相変わらず長い。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・値引きや割引の効果も薄れ、契約増加に結び付きにくくなっている。	
その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・少しでもニーズに合わなければ、人気のある商品でも購入しない状況は変わっていない。類似の商品による代替がきかず、消費支出に対して一段とシビアな客の姿勢が続いている。	
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・民間物件の受注が具体化しておらず、厳しい状況が変わらない。	
やや悪くなっている	一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・エアコンの需要期であるが、動きが落ち込んでいる。
	一般小売店 [茶]（営業担当）	お客様の様子	・中元の早期承りが常態化しており、価格訴求の魅力も薄れ、客は振り向かない。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・客の売上単価は、1,100円から1,300円の間で推移しているが、1,300円台はあまりなく、客が財布のひもを引き締めている様子がうかがえる。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・水着の季節であるが、客は必要な物だけを買うため、水着袋やタオルは全然売れない。

		家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・来客数の伸び率、1回の買物点数等が確実に縮小傾向にある。必要な物以外には、客は購買意欲がわかない状況にある。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・平日は新規客が全くなく、土日は1～2件の状態と、来客数が激減している。
		住関連専門店（統括）	販売量の動き	・客が必要最小限の物だけを購入する状況が続いており、追加的な商品の購入がない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、かつ単価も低下している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣のホテルでも、低料金や飲み放題が多くなり、宴会時の価格帯、メニューの工夫が難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・客は、質ではなく、価格や量を他店舗と比較しながら商品を選択している。多少高くても質の良いものを選ぶ客は、競合相手の出現等により減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・深夜遅くなってからの利用者が少ない。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・前年同時期よりも、来客数、売上とも減少している。高額なカード等の売行きも鈍く、客単価も低下している。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・夏期講習の受付が始まったが、昨年と比較しても申込件数が少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、金額とも減少している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・6月は、ほとんど販売がないに等しい状況である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街で中元売出しを行っているが、売上が春に比べてやや悪い。
		一般小売店【茶】（経営者）	来客数の動き	・6月は来客数が落ち込み、ここ数年で一番悪い。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・時間をかけて買物をする客が増加している。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子	・先月と同様、SARSの問題が中国製品の安全性に不安感を与えている。生産についても、工場の稼働と、輸入手続の遅れが発生している。
		その他専門店【キャラクターグッズ】（従業員）	販売量の動き	・販売量が前年比2割減、客単価1割減と、減少傾向に歯止めがかからない。
		高級レストラン（経営者）	単価の動き	・今までは、3,000円程度の懐石コースが主婦の客に売っていたが、現在は2,000円、1,200円といったランチの値段の商品しか売れなくなっている。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	お客様の様子	・月謝の未納者数が若干増加している。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較すると、自社の建売物件がほとんど売れない。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月は受注量が多く、パートを1人採用したが、それでも残業や休日出勤が多くなっている。
	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）	受注量や販売量の動き	・大規模な投資はなく、小規模で利益の薄い案件が主体となっているため、利益確保は依然として難しいが、6月に入り、IT関連設備投資についての提案案件、受注案件ともに、件数は増加しているため、全体的に業務量は増え、職場に活気が出ている。
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	・得意先の病院や中小企業からの注文がないが、大きな電力会社の社屋移転に伴う特需があるので、全体としては変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注がなくなる製品もあるが、新しく開発された製品の注文も入っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大口の物件はないが、小口の受注が定期的に入っており、例年並みの売上を確保している。
		輸送業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・排ガス規制への対応に伴う改善費の増加や、前倒しによる新車導入により、経費が大幅に増加し、収益を圧迫している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・より安く、高品質な商品を求める客の要求は、更に強まっている。現状よりも高い機能性や利便性、価格面での魅力を感じないと、新商品への変更をしない。

	金融業（審査担当）	取引先の様子	・賃貸用不動産の購入等の資金需要は、やや増加しつつあるが、製造業等の設備資金需要は、依然として低調である。	
	金融業（渉外担当）	取引先の様子	・企業の資金需要は相変わらず小さい。6月は賞与、決算資金等の資金需要があるが、賞与資金も前年比増額という企業はほとんどない。決算資金も同様である。	
	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	・予算の削減が進み、受注価格の低下が更に進んでいる。	
	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	・物の動きがない。新規問い合わせはあるが、成約までには至らない。	
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	・取引先から発注される仕事量が、全般的に少ない。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年5月後半には、各社からの見積依頼が増加するが、今年は6月に入っても見積依頼件数が少なく、例年の半分程度にとどまっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の売上に比べ、6月の売上は78%と減少している。 ・同業者2件が倒産している。小規模事業所の経営が苦しくなっている。	
	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・例年よりは少ないが、指名はある。しかし、低価格競争のため、受注は難しい。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	それ以外	・婦人ブラウスの売上が伸びず、注文が減少している。また、大手メーカーが倒産したため、その品物が流れ、販売が伸びない。在庫が多いので、受注がなく、特に6月の受注はゼロである。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年であれば、新年度予算の仕事が出てくる時期であるが、今年は取引先に発注予定がない。	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（企画担当）	周辺企業の様子	・中途採用に関する企業の求人意欲が、若干高まっている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者は、前年同期比で3.7%の減少となっているが、特に45歳以上で事業主都合・自己都合の離職者が、ともに20%台の減少となっている。一方で、在職者等が増加していることから、雇用情勢に改善傾向がつかがわれる。
変わらない		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、8か月連続で減少しており、6月も、25日現在で4.6%減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3月末の決算で業績の良かった企業では、求人数が増加しているが、全体的には、依然として求人の動きは少ない。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一般的に、6月末は派遣需要が大きく見込まれる時期であるが、今年は、企業からの求人数が他の月と大きく変わっていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しているが、事務職では派遣、製造業では請負の求人が目立つ。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前の求人数と比較して、一般求人、パート求人ともに減少している。特に、一般求人の減少幅が大きくなっている。 ・雇用吸収力の比較的大きい製造業、特に電気機械器具、電子機器製造での求人数が、3か月前と比較して増加しており、すべての産業で減少傾向というわけではない。
やや悪くなっている		学校〔専門学校〕（教務担当）	採用者数の動き	・各社とも、求人は行っているが、求人数は少ない。現在の内定数は、昨年同時期の85%である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・アルバイト感覚で職を探す求職者が多く、なかなか就労に結び付かない。

悪く なっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 求人が更に出なくなっている。求人広告に年間1,000万円を使っていた会社が、広告費を全く使わなくなっている。 ・ 欠員が出ても補充せず、現状のまま、何とか従来の仕事をこなそうという企業が多く、新規事業で多少募集を出す企業があるぐらいである。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏全体での求人数が、今までになく減少している。