

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			
		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が増加しており、カードの売上から客単価も増加していることが分かる。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・DVDレコーダーや大型テレビ等が売れている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・高位車種の比率が少し高まり、単価が上がっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・海外旅行はSARSの影響を長く受けていたが、ここへきて、客の意識が海外に向くようになってきている。国内旅行も日帰りを予定していた客が一泊にする等、ワンランク上の旅行を考える傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・11月の実績が改善し始めている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・契約数は順調で、解約数も減少している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が、前年比で10%程度増加している。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・11月は月全体を通して、来場者を平均的に獲得できている。	
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・11月も寒さが続き、10月からの売行きが持続している。冬の厚物、特に国産の比較的良好な商品が売れている。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	単価の動き	・メニューを見直し、単価の構成を組み替えることで、高単価商品の販売増を期待していたが、客の購入する価格帯はあまり変わっていない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・超級茶の試飲を実施する等して単価を上げているため、売上は確保できているが、来客数の減少は続いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ファッション関連の売上が非常に厳しい。食品、高級雑貨は健闘している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・防寒衣料、特にコートの販売量が前年を下回り、苦戦している。11月の歳暮ギフトの受注も前年を下回る見込みである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月初から中旬まで気温が高く、コートなどの防寒衣料を含めたアパレル関連の伸びが良くない。20日以降、持ち直しているが、前年の水準には到達していない。 ・来客数は前年比100%であるが、単価は下落している。
百貨店（販売促進担当）		お客様の様子	・冬物の売行きが芳しくない。歳暮ギフトセンターについても、立ち上がり及早まる傾向はあるものの、店頭よりもインターネット経由の受注が増えているのが、客足は今一つである。	
百貨店（統括）	販売量の動き	・婦人服に動きが出てきたものの、紳士服、家庭用品は更に悪化している。食品は安定しているが、日常生活雑貨品の不振が継続している。		
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は98～99%であるが、客単価が95%を割っている。		
スーパー（店長）	販売量の動き	・10月は来客数、売上とも前年を上回ったが、11月は来客数が99.7%、売上が96.0%となっている。特に、婦人服が93.8%と苦戦している。気温の影響もあり、防寒衣料のアウトターは74%と、動きが止まっている。		
スーパー（店長）	お客様の様子	・客が購入する商品を見ると、献立の品数が1～2品と少ないように想像される。 ・客は安価な商品を中心に購入しているため、売上点数が増加しても、売上金額は増加しない。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数ともに昨年並みで推移している。年末に向けたギフト商品等の販売も順調で、予約関連商品も前年と同様の注文が入っている。		
コンビニ（店長）	販売量の動き	・マスコミの宣伝効果か、ボージョレーヌーパーがよく売れている。特にヴィラージュ物から売れて、60本が完売している。		

衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・天候不順の影響もあるが、来客数が非常に少ない。高額品のイベントを開催し、何とか売上を確保している。	
家電量販店(店 長)	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が増加していない。 ・パソコンの秋冬モデルが出そろったが、動きが鈍い。	
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・既存客以外の新規来店客数が通常よりも多い。	
乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・限定車等の買い得な車を販売しているものの、客の目は高額車には向かず、低価格車が売れている。	
その他専門店 [キャラクター グッズ](従業員)	単価の動き	・売上は順調に推移しているが、客単価の低下傾向は続いている。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前の悪い状態が続いている。来客数が少なく、イベントもあまりない。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・このところ、建設関係の客が戻ってきている。	
一般レストラン (店長)	単価の動き	・客が単価の安い品物から注文する傾向が依然として続いている。	
スナック(経営 者)	単価の動き	・今までウイスキーを注文していた客が焼酎に変えるなど、客は飲物のグレードを下けている。つまみも注文しなくなっている。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・連休にもかかわらず、客足が全然伸びず、宿泊も落ち込んでいる。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・10月以降、レストランの来客数、特に夜の落ち込みが回復しない。近くのレストランでも、夜の来店客数が伸びていないようである。	
タクシー運転手	お客様の様子	・11月後半から忘年会シーズンに入っているが、夜は終電車とともに客が消えてしまい、早朝の利用客もあまり伸びない。昨年よりは多少良い印象を受けるが、今一つ良くない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・前半は極端に良いという状況ではなかったが、中旬以降忘年会があり、少しずつ動きが活発になってきている。	
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・加入獲得営業に対する客の反応が相変わらず慎重で、生活防衛的な意識に変化がない。	
その他サービス [語学学校] (総責任者)	来客数の動き	・来客数が昨年よりも減少する状況が続いている。特に、既存校が厳しい。	
設計事務所(所 長)	お客様の様子	・鉄鋼関係の客が、取引相手が買上価格を引き上げるので、今までの低価格受注からようやく抜け出たが、単価としては依然として厳しい水準であると話している。	
設計事務所(所 長)	販売量の動き	・実施設計及び計画設計が滞り、前に進まない。	
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・販売量の動きが悪い。40数棟のうち、11月に契約が決まっている物件は低額の新築住宅1件のみで、それも指値を受けての契約である。ただし、全体的に来客数はある。	
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	・12月1日から地上デジタル放送が始まるが、客は様子見の状況で、問い合わせはあるが、購入には進まない。
	一般小売店[米 穀](経営者)	単価の動き	・不作のため、米の価格が高騰する中、値下げをしても客は米を買わない。他の食べ物にシフトしているのか、10年前の不作の時とは違う状況になっている。販売量は15%程度減少している。
	一般小売店 [靴・袋物] (従業員)	来客数の動き	・10月までは、客は必要な商品であれば相応の単価でも購入していたが、11月は欲しい商品でも割り引きになるかを尋ねたり、割引商品の更なる値引きを要求する客が多い。
	百貨店(副店 長)	単価の動き	・客単価は低下する一方で上向く傾向はみられない。
	百貨店(販売促 進担当)	単価の動き	・気温の影響で、コートが動きが遅い。各メーカーの低単価戦略商品は健闘しているが、単価が従来の水準の商品は動きが鈍い。

	百貨店（業務担当）	販売量の動き	・天候の問題があったとはいえ、11月に入り販売量が大きく減少している。歳暮商戦も始まったものの、法人需要を含め、冷え込んでいる。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・10月に続き、11月の売上は厳しい。衝動買いは全くなり、客は必要な物以外は買わない傾向が顕著である。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少し、販売が上向かない。客が買う商品数も減少している。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・排ガス規制の猶予期限の12月が近づき、車両の販売量は減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・11月は雨で忙しいと思われたが、夜が暇なので、実際の売上は思ったほど上がっていない。タクシー業界は夜が勝負なので、夜が暇だと売上は伸びない。
	ゴルフ練習場（従業員）	単価の動き	・以前は、高額ではあるがお得なカードが良く売れていたが、最近はあまり売れなくなっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・11月は3連休が2回もあり、販売キャンペーンを大々的に行ったにもかかわらず、販売量が変わっていないことから、実質的には3か月前よりやや悪くなっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子
		家電量販店（営業部長）	販売量の動き
		自動車備品販売店（経理担当）	販売量の動き
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	お客様の様子
		その他レジャー施設（経営企画担当）	それ以外
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き
			・取引銀行に、当社の資金繰り上マイナスとなる要請事項を提示されている。
			・仲介業者の話を聞いても、客が全く出てきていない。
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
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子
		輸送業（営業統括）	受注量や販売量の動き
		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
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き
		建設業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き
		金融業（審査担当）	取引先の様子
		不動産業（総務担当）	取引先の様子
			・受注量はいくらか持ち直しているが、単価があまりにも低い。
			・10月は残業をやって仕事をこなしていたが、このところ残業が続かない。
			・売上は、ほぼ横ばい状態が続いている。
			・受注価格が低迷する中で、最近、材料関係業者等の協力業者や元請は、損益分岐点を越えてまで見積価格を下げなくなっている。
			・改修工事等、小規模工事の多数受注はできるようになっているが、受注単価は希望単価よりもかなり低い状況が継続している。
			・この2、3か月、受注量が増加傾向にあったが、11月は横ばいとなっている。費用の増加分を価格に転嫁できず、価格は厳しい。
			・各業種とも、依然として収益が横ばいの状態が続いている。
			・大口テナントが退去した後の入居テナントは、小口テナントが多く、空室率の改善がままならない状況が続いている。

	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が低下するケースが多くなっている。ダンボール価格が高くなっているため、利益は減少している。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・得意先のリストラや合理化で、物流システムを含めたシステム的大幅な変更が順次進められているが、無駄取りと称してコストダウンの要請が来ている。また、得意先担当の一新を図り、人的なつながりの排除が強力に進められており、当社のような元請も対応を迫られている。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・空室が多く、どうにもならない。
		社会保険労務士	取引先の様子	・支払いが滞るなど、資金繰りの厳しい会社が多く見受けられる。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は8月比で90%と、今年最低の水準となっている。
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）	求人数の動き	・一度に複数名の派遣依頼をしてきた企業が数社あるほか、新たに派遣の利用を検討している企業からの問い合わせや依頼も入っている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・中国に進出している製造業では、新工場の増設等に対応するため、求人の増加によりビジネスを拡大する強気の経営を行っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・正社員の求人数は落ち着いているが、パート求人には依然として力強い動きがみられる。 ・個人消費の堅調さを反映してか、卸、小売業、特に、小売業からのパート求人に関心が高まっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込が、前年同月比14.9%のマイナス、前月比では約30%のマイナスと、引き続き減少している。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・システムエンジニアやプログラマーの求人が引き続き出ており、追加募集も目立つ。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・取引先に増員の動きがなく、停滞している。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数はここ半年以上前年割れの状態である。11月も状況はほとんど変わらない。	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人はあるものの、パートや契約社員、製造業での業務請負、事務職の派遣社員等、正社員とは異なった雇用形態の求人が目立つ。	
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票獲得状況は過去4か月間、昨年同月比でほぼ横ばいの数で推移している。	
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は減少する一方である。今までは採用までに何度か募集をかけていたが、今は一回だけの募集で採用を行うなど、企業が求人募集をする回数に限られてきている。