

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	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・商品に細かな動きがみられ、11月の売上は、前年同月比で2桁の伸びを示している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・2か月前と比較すると、客の買上状況は上向いており、コートを中心とした消費財がよく動いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・食品を中心に来客数が伸び、前年比で104%となっている。 ・衣料、住居関連は、依然として単価が低下しているものの、食品に関しては、単価が上向き傾向にある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・おにぎりよりも、まんじゅうと温かい飲み物を購入する傾向が強かった昨年と比べ、今年は、おにぎりやお弁当と温かい飲み物など、単価の高い物を購入する傾向にある。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・仕入れ物件は動いていないが、販売契約は、今年で一番良い状況にある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・高額商品が売れない。 ・購入品目が決まっており、目的の商品だけを買って帰る客が多い。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・客の買い方は慎重であるが、商品の良し悪しを選別して買うようになっている。 ・11月は中旬まで寒さが続き、厚物が売れている。目先の変った物、ぜいたくさを取り入れた物なら、少々高くても売れているが、1～2万円どまりである。
		一般小売店〔パン〕（従業員）	お客様の様子	・忘年会シーズンに入っているにもかかわらず、予約数が例年とそれほど変わっていない。予約が入っても、飲み物の消費が減少し、客単価が上昇しない。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	お客様の様子	・例年通りチラシを入れ、大創業祭を2日間実施した。お勧め品の売値を下げたのが奏効して、来客数は2割増加し、昨年同様の売上を確保している。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・11月になり、寒い日が続いた結果、冬物衣料や生鮮の鍋商材の動きは良いが、前年の売上を大きく上回るほどの力はない。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・11月初旬から気温が低めに推移したため、前半にコートなどの重衣料がよく動いた。 ・ベストセラー本の続編映画公開に先駆けて行った催しが大当たりし、動員につながった。 ・高額な機械式時計、保湿クリームなどは堅調に推移しているものの、法人需要は相変わらず冷え込んでおり、全体では前年並みの販売実績となりそうである。
		百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・3万円以上のおせちが、好調であった昨年の2倍以上売れるなど、価値ある物に対する消費は、依然として堅調である。反面、メーカーや小売が、それに対応しきれず、ファッションの売れ筋が近年変化しないなど、消費意欲を刺激する材料を提案できていない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・11月は、かなり冷え込む日が続き、衣料品を中心として、売上が好調である。相場が上昇してきた野菜、BSE発生から1年が経過した牛肉も、昨年比200%を超える売上となっている。ただし、客単価は戻ってきておらず、全体の売上は横ばいである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・11月の来客数は、前年同月比横ばいである。食品は伸びているが、衣料品、住居関連が90%台で、非常に厳しい状況にある。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は変わっていないが、買上単価が低下している。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなるのが早かったため、店頭の商品に合わせる客が目立ち、正規価格品の動きがかなり鈍く、11月後半は苦戦している。ただし、使える金を持っている人は、高額品でも簡単に買い、旅行にも頻繁に出かけている。		
乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・4回のイベントによる新車販売台数は、前年比94.7%まで回復しているが、月内の受注目標達成率は70.6%と低迷している。		

	その他専門店 〔眼鏡〕(店員)	来客数の動き	・価格、ファッションフレームを打ち出す催事が多い中で、中高年齢層を対象とする商品の機能面、アフターケア等の相談会には客が集まり、購入に結び付いている。シニアも幅広く、60～70歳をターゲットとした演出が更に重要となる。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(団体役員)	単価の動き	・販売価格の低迷により、収益はますます悪化しており、厳しい状況は変わらない。
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数がなかなか回復せず、前年同月比で100人減となっている。単価も若干低下しており、依然として厳しい。
	一般レストラン (店長)	競争相手の様子	・限られた客があちこちの店を動いているだけで、客の絶対数は少ない。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・これまでは、3～6人のグループ客の割合が50%以上であったが、最近は1～2名の客が70%以上になっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・街に人はいるが、各レストランの来客数はかなり減少している。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・ボジョレーヌーボーの会は好評であるが、その他のフェアは売上にはつながらず、前年を下回る結果が目立つ。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始の海外パッケージは、例年とほぼ同様な販売状況である。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行、特に、パッケージ商品の伸びが良くない。米国同時多発テロ以降、販売量に変化がない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・1日を通して動きがない。特に、夕方から深夜の駅構内においては、利用客の待ち時間より運転手の待ち時間の方が長い。会社への送迎も減少している。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・インターネットは依然として過当競争の状況にあるが、放送加入が若干改善されている。
	通信会社(企画担当)	来客数の動き	・年末、クリスマスに向けて、ビッグプレゼント付きチラシを全戸に配布しているが、客の反応が鈍い。
	ゴルフ練習場 (従業員)	来客数の動き	・平日の来場者数は増加しているが、週末の来場者数は以前より減少している。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・マンションの計画が多少入り始めたが、実際に計画が具体化するか疑問である。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・3か月前には、安い商品を紹介すれば売れるケースが多かったが、現在は質を求める客も多く、高額物件の販売も動きが良くなっている。低額物件ほど、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〔印章〕(経営者)	お客様の様子	・注文価格だけを尋ね、来店しないケースが増加している。
	一般小売店〔CD〕(営業担当)	お客様の様子	・新作の発売は多いが、商況は盛り上がりには欠けている。
	百貨店(企画担当)	単価の動き	・冬物衣料品の動きが、前年のペースを大きく下回っている。歳暮ギフトの受注についても、前年比マイナス10%で推移している。食料品も苦戦しており、衣、食、住、歳暮ギフト全体で、消費が減少傾向にある。
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・これまで好調であった食料品が、前年水準を下回り始めている。 ・アパレル関連では、秋物のピークがないまま冬に突入したため、中間的な商品が売れず、全体が苦戦している。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・9～11月の来客数は、前年同月比100%、96%、94%と、月を追うごとに減少している。11月は気温も低下し、冬物商戦には好条件であったが、売上は前年同月比96%にとどまっている。特に、今まで好調であった婦人用品関係に、力強さがみられない。
	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・食品についても、客の買物が最小限となり、余分に購入しない方向に進んでおり、景気の厳しさを感じる。
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・10月同様、客単価の低下が止まらない。高単価商品の売上が一部増加しているものの、プラス買いが全くなく、1人当たり客単価の低下につながっている。

	コンビニ（店長）	販売量の動き	・寒くなるにつれ、ビール、発泡酒、その他飲料の販売が落ち込み、温飲料の売上増加ではカバーできない。ポジョレーヌーボーは、ワンランク上のピラージュ物が売れている。
	衣料品専門店（次長）	販売量の動き	・例年であれば、急激に寒くなれば、売上が大幅に伸びるが、11月は全く増加せず、むしろ減少傾向となっている。
	家電量販店（店員）	単価の動き	・客はメーカーを選ばず、安い物を選ぶ傾向にある。単価も低下している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・12月の受注増を控えた11月であるが、商談が減少している。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・客に購入意欲はあるが、見積を出してから実際の購入の決断までに、時間がかかっている。買い控えの傾向もみられる。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ケイタリングが若干上向いているため、全体の売上は6～7%減にとどまっているが、来客数は例年より10%以上落ち込んでいる。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約シーズンであるが、問い合わせの件数が極端に少ない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会の来客数が減少している。1つの宴席当たり人数も減少している。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・11月中旬以降、客からの電話本数が大幅に減少し、従業員の帰宅時間も早くなっている。
	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行に比べ、比較的堅調であった国内旅行の伸びが、止まってきている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・全体的な車両数も増加しているが、乗客数の減少がそれ以上に大きく、前年比で3%程度の減少となっている。
	その他サービス [語学学校] （総務担当）	販売量の動き	・これまでは見学後に入校していた客が多かったが、見学後の反応がない客が増加している。料金は以前と変わらないものの、客の反応が鈍い。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・行政からの指名が極端に減少しているうえに、民間の動きもほとんどない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築関連企業は、マンション、オフィスビルをほぼ建て終わっており、単価の競争も激しく、非常に厳しくなっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画実施までの回答期間が、非常に長くなっている。
悪くなっている	一般小売店[文房具]（経営者）	来客数の動き	・大きなウェイトを占めている年賀はがきの印刷が、パソコンの普及により、大幅に減少している。全体的な来客数の減少も著しい。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・11月中旬以降の天候不順と1か月早く訪れた寒さのため、来客数がかなり落ち込んでおり、これまでより更に厳しい状況である。特に、婦人服が厳しく、秋物を飛び越して冬物に変わっているコート等に動きがない。ヒット商品がないことも不振の要因となっている。
	百貨店（営業担当）	それ以外	・例年以上に、気温に左右されることが多く、急激に気温が下がった前半は好調に推移したものの、中旬以降は厳しい状況である。 ・コートのピークは例年より前倒しで終わり、クリアランス待ちの客が、増加しつつある。例年と比較して、クリアランスまでの期間が長いいため、戦いにくい。 ・単価を下げてでも、セールなどの起爆剤を打ち、来店頻度の上昇を目指さなければならない状況である。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高額品は前年販売量を維持しているが、中心となるはずのシーズン商品、ギフト商品が、単価、販売量ともに前年を下回っている。最大商戦の年末であるが、苦戦を強いられている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・11月は、単価、来客数ともに、今年度で最悪の結果となっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・主婦層の来客数が激減している。夜の若い客も減少している。

		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・11月10日前後から、セール前の買い控えのような状態である。購入時も、客は価格に非常にシビアになっており、この数か月では売上は前年水準にも及ばない状況である。主力商品もなく、消費者はタンス在庫で間に合わせている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、単価も低下している。外食する機会も減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量の動きが非常に悪い。特に、新しい企画や要請がなかなか上がってこない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・接待もあまりなく、乗客数が少ない。終電に間に合うように、客の帰宅が早くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・契約者数が激減しており、解約者数は2倍になっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客は全く消費に目が向かず、今までの中で最悪の状態である。
企業動向関連	良くなっている	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、バブル期以上の仕事量である。単価が非常に低く厳しいが、企業努力により採算が取れる結果となっている。冬のボーナスも、夏より若干増額支給できる見込みである。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通常、年に一度のペースでしか注文がないが、象牙製の会社設立印、法人関係の角印の注文が出てきている。
	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	・B S E 発生という特殊要因のあった昨年と比較しても、販売は若干改善しているだけである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この1年、トラックが全く売れていない。環境ビジネスにも参入したが、トラックと環境とではスピード感が違う。数多く作るという時代は終わり、波長が合わず難しい。
		金融業（渉外・預金担当）	それ以外	・市内の小売店で、店じまいをするところが多々ある。
		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	・相変わらず、受注量や販売量の動きが、例年より2、3割ダウンしている状態が続いている。マーケットそのものが萎縮したままである。
	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	・本年度のIT関連システムの設備投資について、予算が削減されたため、情報設備構築を見送るなど、年度当初の計画を縮小する顧客が増加している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・見積等の引き合いはかなりあるが、成約に至らない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	それ以外	・印刷用紙の仕入価格が値上げされたが、顧客から販売価格の値上げは認めてもらえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・売上の約半分を占める得意先が、職人の数を半減することと、やや悪い方向に向かっている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の要求が非常に厳しくなり、少しのことでペナルティを課されるようになってきている。
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・最近、取引先の中でも、自己破産をする会社がある。
		建設業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・工事案件の相談を受けても、建設資金に銀行の融資を付けるのが、以前より大変難しくなっている。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・通信機器の販売数が伸び悩んでいる。固定電話からIPへの流れの中で、品質と価格の両面から、競争が激化している。
		金融業（渉外担当）	取引先の様子	・大手銀行の株価下落により、取引先の取引金融機関への不安感が増大している。その影響は大きく、安心して商売に注力できないと訴える経営者もいる。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・中間決算で業績が悪化しているテナントから、経費削減の一環として、賃料を値下げしてほしいという打診が増加している。
		その他サービス〔建設機械リース〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の工事受注の計画が、非常に少なくなっている。
	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	・秋冬物の多くは中国製品で、販売単価、材料が安い。日本で秋冬物の仕事をするのは難しく、加工受注は中国にいつてしまう。

		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年11月はそれほど悪くないが、今年の11月に関しては、受注、販売量が最低である。
		非鉄金属製造業（経理担当）	取引先の様子	・受注が減少し、単価も中国のレベルに合わせるように求められている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国の代理店からの引き合いが、皆無に近い。
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	・長期的な求人に関しては、全く変化がないが、年末商戦の販売、デモンストレーターで、短期、単発の求人数が前年より増加している。主にA D S L関係が増加している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・若干採用を増やす企業が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・紹介業務も、派遣の形態が増加している。取引先の会社内容をしっかり調べるなど、事務手続が複雑になり、諸経費がかかる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・年内に依願退職する社員がいても、企業求人を見送っている。すぐにも補充する必要のある業種にもかかわらず、春まで様子を見て採用を検討する企業もある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管轄内の電気機器メーカーの工場で、80人規模の人員整理が予定されている。12月には大型スーパーの閉鎖もあり、依然として厳しい状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・企業側の採用基準が厳しくなり、採用の決定に時間がかかっている。
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（総務担当）	求人数の動き	・10月末に、県内の短大就職状況連絡会があったが、求人数、内定者数ともに前年を下回っている。11月25日現在、本学への求人件数も2割強減少しており、内定者数も前年を若干下回っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・短期的、単発的派遣需要が11月でほぼ終了となったため、長期的派遣需要が少ない分、派遣稼働人数が減少している。
	悪くなっている	学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・順調といわれていたソフト開発系IT業界でも、来春新卒の求人がほとんどなくなっている。求人を行う企業でも新卒者を教育する余裕がなく、実務経験者で即戦力となる人材を求めている。
求人情報誌製作会社（経営者）		雇用形態の様子	・製造業、物流、建築、不動産が、特に冷え込んでいる。11～12月にかけて、多少良さが目に付くサービス業もあるが、全体的には低調な状況が続いている。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		雇用形態の様子	・以前には、工場内の製造部門のパート、事務系の自社社員を募集していた企業も、派遣や業務請負に切り替えている。	
	民間職業紹介機関（経営者）	それ以外	・大手企業のリストラの裏で、高い技術を持つ人材の中途採用の動きがある反面、中堅中小、ベンチャー企業の間では、中途採用の動きが止まっている。良い人材がいれば採用を考えるとというもので、求人案件といえるレベルにはない。	