

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	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・自社の供給物件によるところもあるが、週末の天候にも恵まれ、販売量が増加している。
		商店街（代表 者）	来客数の動き	・この2か月、来客数、販売量ともに増加している。商店街のインフォメーションセンターを訪れる客の数が飛躍的に増加しており、春休みが終わった後も、順調に推移している。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・4月は祭りが3日間あり、販売量が前年比1割強増加している。天候が良いことに加え、品揃えの効果が大きい。
		衣料品専門店 （販売担当）	単価の動き	・来客数は変わらないが、セットで買う客が多いので、客単価が多少上がっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・3月に引き続き、4月も販売量が高い数値で安定している。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・全館の売上が前年比110%となっている。企業研修、新入社員研修、歓送迎会の宴会等を順調に取り込むことができている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・放送加入は増加傾向にある。 ・最近途絶えていた電波障害商談が、やや活発化している。
		パチンコ店（経 営者）	来客数の動き	・当店も競争相手も、来客数が増加している。
	変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・イラク戦争が終了したので、良くなると期待したが、SARSが発生し、問題が目白押しである。
		一般小売店〔衣 料・雑貨〕（経 営者）	お客様の様子	・4月は比較的気温が安定していたので、春物、特に上質の初夏物が良く売れている。近隣の寺でぼたんが見頃になり、集客効果もあったため、昨年並みの売上は確保できる。
		一般小売店 〔茶〕（営業担 当）	販売量の動き	・例年行っている新茶予約について、一人当たりの予約数量、売上が昨年に比べて減少している。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・安価で良質な商品だけが客の目を捉えており、高額品には客の目が留まっていない。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・来客数、売上高ともに前年を下回っている。4月は前半の天候不順と低い気温で、春物から初夏物の動きが鈍い。株安やSARSの心理的影響もある。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・産地ブランドの牛肉や野菜等については、客は高くても購入している。 ・健康や簡便性を打ち出した商品は、売上が増加しているが、安くても話題性や目新しさのない商品は売れ残る。売り方次第で、売上が伸びる可能性はある。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・4月は毎週末の天候が悪く、客単価が落ちている。気温の変化が大きいため、商品動向の変化も激しい。気温の上昇に伴い、夏物の衣料は好調に推移している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・特売日、サービス日以外の日の来客数が減少しており、販売量の動きが極端に悪くなっている。
スーパー（運営 担当）	お客様の様子	・SARSの影響で国内需要が高まっていると思われるが、まだ実績にはつながっていない。		
コンビニ（経営 者）	それ以外	・売上、客単価が上昇傾向であるが、例年4、5月は売上が増加するので、例年通りである。		
衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・連休を前にして、高額品が一部動き始めているが、来客数は増加していないので、売上に変化はない。		
衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・単価の下落が続いている。昨年は、安くなれば客が飛びついたが、今年は単価が低下しても客の購買姿勢は慎重で、思うように売れない。先月は良かったが、今月は悪く、良い状態が長続きしない。		
家電量販店（店 員）	お客様の様子	・この2、3か月、客は大きな買い物控えている。		
乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・土日の来客数が、依然として増加しない。		
高級レストラン （支配人）	単価の動き	・来客数は若干増加しているが、客単価が520円低下しており、売上はほとんど変わらない。		
一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・つけが減り、自費での低予算の宴会が増加している。		

	スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の季節であるが、居酒屋等での1次会で終了し、2次会は開催しないため、来客数が減少している。団体客がほとんどいない状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・戦争よりもSARSの影響が大きく、海外旅行が国内に振り替えられているが、当地域では景気の冷え込みが強い。
	タクシー運転手	単価の動き	・無線の本数が2割程度増加しているが、1メーターの客が増加しているため、売上全体は伸び悩んでいる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街の客も、ほとんどがバスや電車のあるうちに帰宅している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新年度の営業努力で、契約数はやや伸びているが、客の慎重さは変わらない。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・ゴルフシーズンを迎えても、予約状況が思わしくない。
	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	・4月のゲームセンターの売上は、前年比で前月を上回り、好調を維持している。イラク戦争が終結したものの、SARS等の影響で、近場の娯楽に客が流れているためだと考えられる。 ・家庭用ゲームでは、大作の発売もなく、例年の商戦と同様の傾向となっている。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・建設計画は動きが出てきているが、上場企業が倒産する状況では不安があるためか、工事費も安い上、支払い条件も厳しい取引内容となっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・社会情勢を気にする客が多い。株値低迷、イラク情勢、SARS等の悪要因が重なっていることが、中小企業の町の景気低迷に影響を及ぼしている。
	一般小売店 [靴・袋物]（従業員）	お客様の様子	・4月はイラク戦争の余波、SARSの影響により、海外旅行の需要が半減している。単価は、前年と比較し、4割程度落ち込んでいる。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・旅行シーズンということもあり、例年は旅行関連衣料の動きが好調であるが、今年は旅行を控える客も多い。カジュアルウェアは、ジャケット、スカート等の動きが非常に悪い。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月に引き続き、4月中旬まで、天候不順の影響から衣料品の売上が厳しい。気温上昇や改装工事完成でのリニューアル効果などで下旬には回復したものの、前半のマイナスを回復するには至っていない。改装の効果は限定的で、以前のように目標を確保できない。婦人雑貨や婦人服はやや持ち直したが、月全体で見ると目標を確保できていない。紳士関係は極めて悪く、株値等の影響を受けている様子である。
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・限定商品については、客は非常に敏感に反応するが、それ以外の商品については、ほとんど反応がない。
	百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・催物の開催や、セールの日数、回数を増やしているが、来客数が比例せず、前年比でマイナスとなっている。
	百貨店（統括）	販売量の動き	・業界の主力商品である婦人、紳士の衣料と雑貨の販売量が低迷している一方、装飾品、時計、美術品等の高額商品の売上は堅調である。二極化が進み、主力商品が売れなくなってきている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・4月の来客数は前年比で99%、売上が95.7%となっている。3月は気温の影響が大きく、婦人服を中心に衣料が不振であったが、4月は気温が上がっても売上が低迷している。来客数に対する売上の比率が悪く、買い控え、客単価の低下がうかがえる。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・周辺に学生が多いので、4月になって来客数は増加したが、1人当たりの購入点数が1点の場合が多い。
	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・天候に大きく左右され、当店をはじめ同業者も苦戦が続いている。急激に暖かくなると初夏物の動きが良くなり、寒いと春物が動くなど、消費者はその時に必要な商品を購入している。
		衣料品専門店（次長）	お客様の様子

	家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数が減少し、単価も低下している。来客数の減少は、買上率の上昇でカバーしているが、単価は平均して2割前後下がっており、客は類似商品であれば少しでも安い商品を選ぶ傾向にある。
	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・インターネット通販での販売数量が減少し、単価も低下している。昨年と比較しても若干下降傾向にある。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・高額車両の商談が減少している。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車の販売台数の落ち込みが大きく、4月としては10数年ぶりの低水準を記録している。新車イベントを3回実施した結果、来場組数は前年同月比で105.6%となったが、新車の受注は目標の75.1%に終わっている。 ・高級セダンが依然として伸び悩んでおり、サービス売上がやや前年を上回るものの、収益をカバーできない。
	その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・SARSの影響で、アジア観光客の利用が昨年に比べ大幅に減少している。
	その他専門店 [燃料]（売場主任）	お客様の様子	・掛け売り客のガソリンの使用量が徐々に減少しており、1か月間、売上のない客がいる。
	高級レストラン（経営者）	単価の動き	・このところ、客単価が極端に低下している。夜の宴会でなく、ランチで歓送迎会を行うケースが多い。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・香港、中国で流行しているSARSの影響で、東南アジアからの宿泊客が激減している。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年、ゴールデンウィークには個人の客が相当動くが、今年はイラク戦争は終焉したものの、SARSの影響が非常に大きく、客は無理をしてまで旅行に行かない。販売量がかなり減少しており、大打撃を受けている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSの影響で、海外旅行がほとんどなくなっている。
	タクシー（団体役員）	来客数の動き	・街を流していても、客がタクシーに乗る気配がない。駅では、タクシーが溢れていて、滞留が社会問題化されている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が昨年比で8%減となっており、4月全体では最終的に10%減となる見込みである。
	ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・ゴルフシーズンにも関わらず、来客数、売上ともに少なく、一昨年の同時期と比べても、かなり減少している。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・建設関係は、回復の見込みがないところまで来ている。業者は、単価競争をしており、非常に厳しい。
	設計事務所（所長）	販売量の動き	・新規物件の動きはなく、業界全体の動きが停滞している。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・このところ、客単価及び購買点数の数値が非常に悪化している。
	百貨店（副店長）	販売量の動き	・割引セールを実施しても、客の購買量が増加しない。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・夕方17時から22時までの時間帯の来客数が減少している。当店は水商売の客も多いが、このような客の数が相当減少している。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・イラク戦争とSARSの影響があり、他社の動きをみても全般的に悪い。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・SARSの影響で、売上が大幅に減少している。
	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・イラク戦争、SARSの影響で、海外旅行が激減している。国内旅行も、不況の深刻化で、海外旅行からの振り替えがない。
	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、人気のあるサービス商品でも購入されず、類似のサービス商品で代替されることもない。消費支出に対する客の一段とシビアな姿勢がうかがえる。
	その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・新年度の生徒が、以前と比べ減少している。

		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・毎週、チラシや新聞等で住宅の売り出しを広告しているが、来客数が減少の一途をたどっている。客は、今大きな買物をしようという心理状態にはない。
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	・通常、1か月に5～6万円程度の注文がある常連客 から、4月は15万円の注文を受けている。
		輸送用機械器具 製造業(経営 者)	取引先の様子	・ディーゼル車の規制で、トラックの需要が増え、3 月の半ば以降、親会社も下請けも量産している。2、 3か月前と比較して忙しい。
		広告代理店(営 業担当) その他サービ ス業[廃棄物処 理](経営者)	競争相手の様子 取引先の様子	・業績拡大に伴い、競合会社が営業人員を増強すると の情報があがる。 ・一時的ではあるが、取引先の景気の回復傾向がみら れる。 ・新規問い合わせ件数も、やや増加している。
	変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・3か月前と比較すると、贈答品などの高い商品は売 れないが、細かい金額の商品が売れている。
		繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・夏物の動きが悪く、受注が少ない状況が、先月と変 わっていない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・全国の取引先からの引き合いが、最悪の状態からほ とんど変わっていない。
		建設業(経理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・受注量はやや増加しているが、受注価格は未だ適正 価格にはなっていない。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・新年度から、得意先が製品の販売価格を採算の取れ る価格に戻している。販売量は減少しているが、売上 は変わらないと聞いている。
		通信業(営業企 画担当)	受注量や販売量 の動き	・安さを重要視する客が目立つ。通信機器等の商品価 格の低廉化はもとより、設置工事等の派遣費用がネッ クになる場合もみられる。業務の効率化や人件費の削 減等、更なる企業努力が求められている。
	やや悪く なっている	金融業(審査担 当)	取引先の様子	・製造業、建設業、卸、小売の貸出金が減少傾向にあ り、依然として資金需要は低迷している。
		非鉄金属製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・まとまった量の受注が少なく、少量で多種の受注と なっている。
		金属製品製造業 (経営者)	競争相手の様子	・発注側が三社見積りで発注するようになっていた ので、受注価格が安く、これ以上営業しても利益を出 すことができない。合理化のための設備投資に必要な利 益を生み出すことができないのが現状である。
		その他製造業 [鞆](経営 者)	取引先の様子	・良質で機能性に優れ、安い商品ならば売れるが、そ のような商品は簡単には作れず、現状はサンプルをつ けても商談が進まない。
		金融業(得意先 担当)	競争相手の様子	・設備投資を行う企業が、前年と比べて減少してい る。
不動産業(経営 者)		競争相手の様子	・売家がなかなか埋まらない。家賃が15万円程度の高 額物件を求める客がほとんどいない。	
不動産業(総務 担当)		取引先の様子	・民間のテナントのほか、公的機関のテナントから も、賃料引き下げの要請が増加している。	
悪く なっている	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が、更に予算の削 減が進み、受注価格が低下している。	
	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	取引先の様子	・見積などの問い合わせが極端に少なくなっている。	
	精密機械器具製 造業(経営者) 不動産業(従業 員)	取引先の様子 それ以外	・周りの会社が倒産している。 ・土地、建物の価格の下落が続き、客が買い控えている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	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職者の増加幅が縮小して いる。求職者の属性別で見ると「事業主都合」及び 「自営その他」が減少し、「無業者」、「在職者」が 増加している。雇用保険受給資格決定件数も、前年同 月比で2桁台の減少となっている。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職申込件数が、6か月連続で減少している。

変わらない	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売上不振による売場の縮小、出店予定の計画中止など、求人側の都合により採用者数が減少している。 ・求人側は、低賃金で質の高い求職者を採用したが、質の高い求職者は高い賃金を要求するので、条件が折り合わず、採用に結びつかない。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月下旬から4月上旬まで、人員の入れ替えにより動きが活発になったが、それ以降は動きが鈍く、3月上旬以前の状況と変わらない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個人消費の不振、流通の合理化を反映して、卸売、小売業における新規求人の対前年比での減少幅が拡大している。 ・新規求人は、29人以下の小、零細企業からのものが依然として多く、これらは事業を継続する上で最小限の欠員補充を目的としたものとなっている。 ・就業者の最も多い製造業からの求人増加の兆しが全くなく、景気の回復がうかがえない。
	民間職業紹介機関(経営者)	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人募集は出ても、企業の業績が不安定で、採用の決定が先延ばしになるケースが随所でみられる。
	学校[専門学校] (教務担当)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・コンピュータソフト開発会社のネットワークエンジニア、システムエンジニア、プログラマ等の求人はかなり良い。 ・他業種では、企業で教育する余裕がないようで、即戦力となる経験者が求められている。
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	<ul style="list-style-type: none"> ・新年度の4月であるにもかかわらず、今年は求人の動きが鈍く、特に製造、物流で昨年に比べ2、3割減少しているのが気にかかる。
	求人情報誌製作会社(営業担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の縮小で、人材採用を控える企業や店が目立つ。
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"> ・募集が出なくなっている。新年度の動きに期待したが、全くだめである。