

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	・イラク問題、SARSの影響も6月で落ち着き、宿泊の稼働率や朝食収入などは元の状態に戻っているが、冷夏のため、ビアホールやプールの収入は伸びない。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・3か月前はSARS等の影響で業況は悪かったが、夏休みに入って販売量が増加している。特に、国内旅行の売行きが良く、高額商品も比較的売れている。
	やや良く なっている	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気候が不安定で低温が続く中、化粧品等、通常は夏にあまり動かない商品が動き、その分、単価が上がって、全体の売上を押し上げている。
		百貨店(営業企画担当)	お客様の様子	・3か月前は、百貨店の主力顧客である40~50歳代の衣料品が不調であったが、現在は好調に推移している。夏物商材のセール時期であるが、晩夏の定価商品にも顧客の関心が向き、売行きが好調である。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・7月の来客数は98.9%、売上が98.9%であり、4月以降、若干増加している。昨年に比べて天候、気温が悪く、後半は水着を中心に盛夏商品の動きが悪いが、主力の婦人服が前年比102%と健闘し、夏物のセール品がよく動いている。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・高級車のマイナーチェンジ、排ガス規制に助けられ、新車の受注は前年同月比で116%となっている。潜在購買力があることを実感している。
		その他専門店 [キャラクターグッズ](従業員)	来客数の動き	・東南アジア系外国人の来店が目立ち、売上高も回復基調にある。ただし、国内需要については、変化がない。
		一般レストラン(店長)	来客数の動き	・当店が入っている飲食街がリニューアルされたため、7月は来客数が増加している。
		旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・昨年はワールドカップ終了後にも伸びなかった来客数が、SARSの落ち着きも影響し、今年は増加している。
		タクシー運転手	単価の動き	・飲んでいて電車がなくなり、自宅までタクシーで帰るなど、タクシーに乗る客が増加している。
		通信会社(企画担当)	単価の動き	・客の関心が、高額で品質の高い商品へ移っている。
		通信会社(総務担当)	お客様の様子	・CATVへの加入者が急増している。
		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、販売量が増加している。販売価格についても、高額物件の方が売れている。7月は、5000~6000万円台の物件の購入もある。
	変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・ピッキング対策で鍵の需要は多いが、その他の建築金物の販売は落ち込んでおり、全体的には変わらない。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街全体のクレジットカードの売上は、春以降伸びているが、来街者数は増加していない。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・低価格商品の販売が中心で、単価が低迷している。
		百貨店(企画担当)	来客数の動き	・7月は長梅雨と冷夏の影響で、クリアランスが盛り上がりならず、中旬以降は更に厳しい状況である。中元ギフトについても、送料を無料にしたが、効果は予想を下回っている。単価の低下や購入件数の絞りこみなど、総額を圧縮する客のシビアさが目立っている。
		百貨店(広報担当)	お客様の様子	・来客数は減少しているものの、買上客数は前年並みで、商品単価は前年を上回っており、来店目的、購入商品を明確に決めて買物をする客が増加している。ただし、昨年はワールドカップの影響があったことを勘案すると、まだ本格的な回復基調とは言えない。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・7月の天候不順で、夏物衣料のセールが大幅に落ち込み、中旬以降、減少幅が拡大している。
百貨店(業務担当)		単価の動き	・単価の低下傾向が続いている。	

スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月は雨が多く気温が低いいため、夏物衣料、海水浴やプール関連商品、食品の涼味商品の動向が悪い。来客数をクリアしても、客単価が低下し、売上の減少につながっている。 ・7月から値上げされたたばこの売上が半減している。
スーパー（総務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価の低い状態が続いている。食品の売上も、4月以降、前年比92～93%の水準が続いている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・6、7月の特徴として、たばこの売上が、2、3か月前と比較し、3割増しとなっている。 ・7月はギフトの売上が前年比15%増となっている。
コンビニ（店長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が減少しているが、客単価は多少上昇している。
衣料品専門店（次長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・SARSが一段落し、株価が上昇基調になってきていることから、消費意欲が高まっているものの、買い控えやデフレの傾向は改善されていない。
家電量販店（営業部長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・冷夏の影響で、エアコンの販売が大打撃を受けている。夏商戦は、ビジュアル関連商品やパソコンの復調で、売上増に期待していたが、エアコンのマイナス分で見込んでいた売上に達していない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・排ガス規制の影響で駆け込み需要が出ており、販売量の増加傾向は変わらない。9月までに納品しなければいけないが、加装メーカーの対応が間に合わず、現在は2、3か月待ちの状況である。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・冷夏の影響からか、販売量が昨年比で80%止まりで、クリアランスに入っても例年のようにぎわいが無い。
その他専門店〔燃料〕（売場主任）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・当地区では、7月に入り、ガソリンスタンドの廃業が1店、運営者交替が1店出ている。5年前に58件あった店舗は、現在44店に減少している。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・レストラン、ケータリングとも、客単価が低下している。特に、ケータリングに関しては、1,000～1,500円が主流となっており、売上が減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月は、冷夏傾向で過ごしやすいため、来客数がやや増加している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数が減少している。今まで、この時期にはボーナスの影響が感じられたが、最近はその影響が感じられない。特に、今年から社会保険料が引き上げられたため、小遣いが減少し、客は飲食に金を使えない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・夏休みに入っても稼働率が低く、お盆の時期以外は低迷している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・様々な施策を講じたので、婚礼の受注は前年並みを確保している。一般法人宴席の受注人数は、前年の約75%と減少しているが、レストランのランチタイムの来客数が前年比130%となっており、ホテル全体では前年比95%である。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前と比較し、7月は北海道のゴルフツアー等が動き、10、11月の旅行の問い合わせもある。しかし、販売単価は高くなく、団体旅行も人数が少ないため、全体的には変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・最寄りの駅から帰宅する客が多少利用する程度で、タクシーを利用する客が増えない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・同じサービスでも、低価格商品へのシフトが目立っている。
その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・多額の設備投資を伴う新施設を開業したことにより、集客は飛躍的に増加している。新施設での客の購買意欲は総じて高いものの、高額な商品やサービスを購入する客と、見学目的の来場者に大別されている。既存施設の集客は弱く、客は消費対象を厳選していると感じる。
設計事務所（所長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・従来、発注者は契約時に契約金を支払っていたが、最近は建設業者の倒産等を踏まえ、契約金を初めに支払わず、品物がある程度出来上がってから、2か月後に全額支払うという厳しい状況になっている。

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	・SARSに対する改善策、景気回復に関する政治的な動きが見受けられない。 ・今年の夏は、長期旅行用のスーツケースやボストンバックが全く売れず、1、2泊の近場の旅行商品が動いているため、単価が稼げない。客の買い控えも目立つ。
一般小売店 〔茶〕(営業担当)	販売量の動き	・7月に入っても中元ギフトの動きが少なく、買上点数も減少している。 ・麦茶、水出茶等の夏物商材に動きがなく、家庭用にはサービス価格の低価格商品を買求める動きがある。
百貨店(企画担当)	お客様の様子	・40代以上のミセス、マチュアの売上が不振となっている。天候の影響で、バーゲンの売上も良くない。
百貨店(営業担当)	それ以外	・夏物関連商品の動きが悪い。目的買いではなく、セール狙いの客が多い。7月後半はセール商材も少なく、初秋物の動きも鈍く、苦戦している。
百貨店(統括)	来客数の動き	・来客数の減少が影響し、中元センターの売上が前年比96~97%と落ち込んでいる。夏のクリアランスセールは、低気温も影響し、一週目以降、婦人ショップを中心に来客数が減少している。
スーパー(経営者)	販売量の動き	・相場安で、青果の単価が低下している。梅雨が長引き、夏物が売れず、来客数も少ない。
スーパー(店長)	来客数の動き	・大型店の進出により、周辺競合店のチラシ配布の頻度が増加し、売価が低下している。来客数も5%ほど減少している。
コンビニ(経営者)	販売量の動き	・冷夏のためか、ジュースやアイスのついで買いがない。
衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・天候不順と6月末のセール前倒しのため、7月の来客数、販売量はともに減少している。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・パソコンの売上は堅調であるが、天候の関係で、エアコンを始めとする夏物商品の販売が低迷している。
高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・近隣のオフィスが移転した影響で、4月と比較した来客数が、和食堂では32%減、洋食レストランでも23%減となっている。当地区に残っている客も、安いレストランに行く傾向がある。
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・通常、夏休みの時期には、高単価商品を多く購入してもらえが、今年は通常の単価の商品の購入や、値下げ要求がみられる。販売量も思わしくない。
ゴルフ練習場(従業員)	販売量の動き	・高額な回数券等が売れなくなっており、客単価が低下している。
その他レジャー施設(経営者)	来客数の動き	・通常、7月は悪い月ではないが、今年はボーナスによるプラスの影響が全くなく、来客数も少ない。
その他サービス〔学習塾〕(経営者)	来客数の動き	・夏期講習の受講人員が、大きく減少している。
設計事務所(経営者)	それ以外	・行政関係の仕事では、5、6、7月と指名回数が少ない。同業者間での仕事の取り合いが激しく、単価も低下している。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・仕事の話があっても進まない。仕事の件数も、徐々に減少している。
悪く なっている	一般小売店〔家具〕(経営者)	単価の動き ・月初めに広告を入れ、その影響で多少客が来たが、広告の効果が2、3日しか続かず、その後は来客数が減少している。販売単価も非常に低く、かなり厳しい。
	スーパー(統括)	販売量の動き ・総報酬制の導入に伴って、賞与支給時に社会保険料が昨年夏比で10倍程度引かれた影響で、販売量が前年比で7、8%落ち込んでおり、厳しい状況である。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き ・7月の長雨や低温の影響で、販売量がかなりの打撃を受けている。
	衣料品専門店(経営者)	それ以外 ・7月は天候が悪く、来客数が少ない。夏物セールが盛り上がり欠ける。
	家電量販店(店長)	来客数の動き ・冷夏の影響で、エアコンを中心とした季節商品の売上が、昨年対比で50%に届かず、全滅の状態である。
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き ・来客数が激減しており、人も歩いていない。単価を下げる等の工夫もしているが、消費者は外食をしなくなっている。
	都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き ・宿泊客の入り込みが悪く、単価も低下している。この状況は、周りでも同様である。

		タクシー運転手	来客数の動き	・駅前のロータリーに来る客が少なく、客待ちが2時間という時がある。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注件数、受注金額ともに減少している。
企業 動向 関連	良く なっている やや良く 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	・受注量が多く、残業と休日出勤で、何とか間に合わせている。
		出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・7月は、スポーツクラブや音楽教室等の会社設立による受注が8件あり、他の月より多くなっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・最近、新しい客も増え、仕事量が多少増加している。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・得意先では、ベースアップはもちろん、労働組合の要求をある程度受け入れて、ボーナスもかなりの額を支給している。当社も、不景気の中で金額的には少ないが、例年並みに近い額を支給している。
		輸送業(総務担当)	取引先の様子	・ユーザーからの値引き要請が一段落している。主要顧客である半導体装置関係の需要が回復傾向にあり、荷料が増加している。
		不動産業(総務担当)	取引先の様子	・テナントの賃料値引き要請が相次ぎ、当社のビルの平均賃料も低下したが、7月に入り、テナントの動きも止まり、賃料下げ止まりの感が出てきている。
		広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・取引先の来年度の新品販売予定数が倍増している。
		その他サービス業[情報サービス](従業員)	取引先の様子	・小、中規模のIT関連設備投資についての提案件数、受注件数ともに増加傾向にある。入札ではいまだに値崩れ感が残っており、中規模以上の案件を落札することは困難なため、小規模で利益の薄い案件が主体となっているが、全体的に、業務量は増加している。
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	・印刷物のホームページ用データ加工や、印刷物の保存用データ加工の件数、売上が増加しており、印刷の受注量や売上の落ち込み分をカバーしている。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の話では、半導体関連部品の出荷が増え、在庫が底をついてきたので、月の生産量を今までより増やそうかと検討しているとのことである。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・周りの町工場では、6月から仕事が減少している。工具屋が売れないと、連鎖反応で関連企業も売上が伸びない。倒産の話などもある。
		建設業(営業担当)	取引先の様子	・相変わらず、取引業者の倒産が相次いでいる。
		建設業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・依然として大規模工事はないが、住宅案件の引き合いは比較的多い状態が続いている。
		金融業(審査担当)	取引先の様子	・賞与資金の申込は、前年と比較し、件数、金額ともに減少している。
		金融業(渉外担当)	取引先の様子	・長期金利が上昇しており、長期資金調達を前倒しで行う企業が出ている。ただし、設備投資等の需要はほとんどなく、長期金利上昇も一時的な要因と冷ややかな目で見ている企業が多い。
		広告代理店(従業員) その他サービス業[廃棄物処理](経営者)	受注価格や販売価格の動き 取引先の様子	・イベントなどの協賛金が集め難い状況で、大幅に減少している。 ・環境保全への意識の高まりからか、不良在庫処分問い合わせや相談は増加しているが、継続的に排出される廃棄物の相談は少ない。
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	・引き合いが非常に低調である。1つ1つの仕事量も少なく、単価も相変わらず抑えられている。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・売買は、一次取得者に限られており、買換えの客は少ない。公団住宅の大幅値下げは、当社の営業にも影響がある。
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	・5月以降、仕事がない。メーカーや店舗は中国製の安い商品を仕入れて、コストダウンに走っており、国内での企画、生産がない。
		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4月比で73%となり、昨年2月以来の最低の売上となっている。
		輸送業(経営者)	競争相手の様子	・ディーゼル車の排ガス規制のため、多額な費用が業者へのしにかかっている。商売をやめる業者も出ている。
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）	雇用形態の様子	・6月同様、長期の派遣需要に加え、将来は派遣先企業の直接雇用となる派遣紹介や直接雇用が増加している。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・製造業の募集が多少増加している。製造業では、仕事のある時とない時の差が大きい、以前よりは良くなっている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・来期の新卒採用をにらみ、問い合わせや相談などの動きがある。昨年より早いスタートである。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・新規求職者が減少傾向にある中、新規求人数が前年同期比で35%強の増加となっている。来春3月の高校卒業予定者に対する求人数も、前年同期比で増加している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・バランスの取れた人格、高いスキルの人材が望まれ、履歴書審査、面接が非常に厳しいが、それに該当する求職者が少ない。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・ブロードバンド関係で特需があり、派遣人数は増加したが、全体的な取引状況はあまり変わらない。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	求人数の動き	・コンピュータソフト会社の求人について、Web関係、ネットワーク関係が、多少増加している。ただし、他業種については、相変わらず滞っている。
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）	それ以外	・求人数が減少する中、求人広告確保のため、各社のダンピング合戦が激しい。今までの実績で契約していた客が、安い業者に切り替えるなどにより、良い仕事が減少している。