

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	その他小売〔雑 貨卸〕（経営 者）	来客数の動き	・新規客が増加している。
	やや良く なっている	百貨店（営業企 画担当）	単価の動き	・3か月前の客単価は前年同月比97%台だったが、9月には101%まで回復している。特に、高額品の動きが顕著である。店内での買い回り率も3か月前の1.8ポイントから2ポイントに上昇しており、客の消費意欲は高まっている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・9月前半の高気温と台風という気象要因を除けば、秋冬婦人服の動きは、春夏よりは上向いている。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・販売量は、この2、3か月上向き傾向にあり、来客数も若干増加している。前年同期と比較しても、販売量は若干プラスとなっている。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・毎年この時期は来客数が増えるが、増加の割合が、例年に比べて10%以上大きくなっている。
		家電量販店（営 業部長）	販売量の動き	・高単価、高付加価値商品である薄型テレビやDVDレコーダーのほか、デジタル一眼レフといったマニア向け商品にも勢いが始まっている。
		家電量販店（店 員）	単価の動き	・マッサージチェア、DVDレコーダー、プラズマテレビ、パソコンの新製品など、単価の高い商品がよく売れている。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・排ガス規制強化のために台替需要が増加し、トラックの販売量がかつてないほど増加している。
		その他専門店 〔燃料〕（売場 主任）	お客様の様子	・9月に入り、燃料油の販売が好調である。建設関係の客にも、少しずつであるが仕事が回り始めている。
		旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・海外旅行の受注が、前年実績を上回る日が多くなっている。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・国内旅行に関しては、単価が底を打って、やや良くなってきている。 ・海外旅行に関しては、SARSの影響もあったが、個人客の申込は少しずつ増加している。若干であるが、全体として販売量、単価ともに良くなっている。
		通信会社（経営 者）	単価の動き	・最近、客の商品の選び方が低価格商品一辺倒ではなくなり、品質を重視するようになってきている。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・9月の輸送人員は、前年比で10%増加している。
		その他レジャー 施設〔アミュー ズメント〕（職 員）	単価の動き	・アミューズメントスペースの9月の売上は、前年比100%を上回るのが確実である。景品を取得するゲーム機が好評で、単価の上昇に貢献している。入場者数も、前年を上回り盛況である。
		設計事務所（所 長）	お客様の様子	・土地絡みの設計計画だけではなく、物件としては小さいが、分譲マンション等の施設の計画依頼が多少出てきている。
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が2倍近く増加している。		
変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・3か月前と比較して大きな変化はない。客の購買行動は慎重であるが、納得した商品は購入している。	
	一般小売店〔米 穀〕（経営者）	お客様の様子	・今年は米が不作で、新米が非常に高価となっている。14年産よりも15年産の新米が高価なため、14年産の米を購入する客が多くなっている。	
	一般小売店〔衣 料・雑貨〕（経 営者）	お客様の様子	・9月初旬の暑さで、夏物が処分できた。後半は気温も低下して、秋物のTシャツ、ブラウスなどが相応に売れている。	
	一般小売店〔C D〕（営業担 当）	お客様の様子	・来客数は若干の増加傾向にあるが、1人当たりの購入単価が低いので、全体の状況は変わらない。	
	百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・販売量が前年を下回る状況が続いている。9月にピークを迎えるはずの七五三関連商品の需要は、前年実績に到達するような気配がない。	

百貨店（広報担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・6～8月は、衣料品を中心に明るさが見えていたが、9月中旬までの残暑と台風の影響もあり、失速している。ただし、改装オープンした別館は、ファッション性の高い商品とこだわり商品が支持され、前年比で2けた増を維持している。他店にはない独自性の高い商材は、遠方からも客が買いに来ている。 ・外商は堅調に推移している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・9月は気温上昇の影響が大きく、婦人服の販売量が大幅に減少している。この時期に売れなければいけないジャケットは、10月に販売量が増加しても、当初の見込みには届かない。秋物売る機会を逸してしまっている。
百貨店（業務担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・プロ野球優勝セール等の特徴あるセールでは、相応の売上を確保できたが、単価の低下は顕著である。客は価格が安くても、本当に欲しい商品以外は購入しない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は3か月前と変化はないが、客単価がなかなか上昇しない。9月は暑くなったため、販売商品が天候とミスマッチであったことが影響している。
スーパー（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・残暑が続き、秋物衣料の動向が鈍い。食品売場も動きが鈍い。客単価の低下が目立ち、特に9月前半の売上は低迷している。
スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・気温が不安定で、本来売れるべき秋物商品や鍋商材が苦戦している。反対に、飲料や夏物残品は売上が好調である。気温の低下とともに季節商材が売れ始めているが、まだ販売量は多くない。
スーパー（管理担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年と比べ、平均客単価が200円低下している。競合店をみて特売等で安く販売しても、買上点数が伸びない状況は依然として変わらない。客が必要な物しか購入しない状況が続いている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・日曜日の落ち込みはいつもどおりであるが、平日の来客数は悪くない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・秋物商品は、天候不順でかなり苦戦している。高額品のイベント開催で売上は確保できているが、全体的に来客数がかかなり減少している。
家電量販店（店員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客の様子から、積極的な購買意欲が感じられない。パソコン関連の競合店でも、同様の状況である。
自動車備品販売店（経理担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・見積依頼は多いが、販売につながらない。
その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・現金固定客は多少減少しているが、カード利用の販売量が増加している。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宴会の来客数は3か月前に比べて900名近く減少しているが、レストランは逆に60名ほど増加しており、総合的には横ばいである。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・個人客、法人客とも、以前ほど外食できないと話している。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・個人の宿泊が全く伸びていない。団体に関しては、宴会、宿泊ともにほとんど依頼がない。忘年会、新年会の開催についても悩んでいるところが多い。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・個人客の動きは相応であるが、団体旅行の動きが相変わらずみえない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・秋の旅行シーズンを迎え、本来もう少し動きがあった方がいいが、動きが悪く、3か月前と変わらない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・8月に比べ、期待したほど客に改善の様子が見られていない。
タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・繁華街では午前1時ぐらいになると、終電車とともに人が消えてしまう。タクシーに乗らず、歩いている人も多い。昨年と比較して、状況は悪くないが、良くなってもいない。
タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・改正道路運送法が施行されてから、法人タクシーはランク制度、個人はマスターズ制度など、良質のサービス提供を心がけ、懸命に競っているが、乗客数が伸びていない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ケーブルテレビの放送サービス、インターネットサービスともに販売量は横ばいが続いている。電波障害対策工事の受注は上向いている。

	競馬場（職員）	販売量の動き	・3か月前と同様、売上、単価ともに前年度比約10%減で推移しており、変わらない。
	その他レジャー施設（経営企画担当）	販売量の動き	・新施設の開業により来客数は増加しているが、売上に直結していない。客は依然として消費対象を厳選しており、来客数の増加ほど収益にはつながらず状況が続いている。
	設計事務所（所長）	単価の動き	・単価は依然として下げ止まっていない。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・販売動向が読めない。販売価格を1,000万円以上下げても売れない物件もあるが、全くの更地で住宅を建てる前に完売できる物件もある。価格についても、安く売れそうな物件が売れず、高くても完売するものもある。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・新築、リフォームとも物件が減少しており、建築資材が動かない。
	一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	お客様の様子	・8月に引き続き、客は安いからといって衝動買いをしない。必要な商品についても、定価で購入していた客が、低価格品にシフトしており、かつ、安い商品を値切る客もみられる。
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・天候が消費マインドと正反対に推移したため、客が様子見をしており、百貨店の主力商材である婦人関連商品を中心に売上が打撃を受けている。8月までは、秋物の早期展開などで売上を確保することができたが、9月は特に目立った商材もなく、苦戦している。
	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・9月上旬から中旬にかけての残暑の影響、前年開催のプロ野球優勝セールとの反動で、婦人、紳士衣料品が前年比2けた減となっている。服飾、生活雑貨も苦戦し、全体的に売上が低迷し、来客数も前年を下回っている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・9月の来客数は96.0%、売上が90.0%である。前月に続き来客数、売上ともに厳しいが、9月は来客数に対する買上比率が特に低下している。前半は残暑の影響で秋物の動きが悪く、中旬以降、気温が低下しても婦人服を中心に秋物衣料が売れていない。ジャケット等の上着の販売が昨年の半分以下で、状況は厳しい。
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・9月は残暑が厳しく、秋物が動かない。夏物のバーゲンでは売上が確保できない。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・客が、商品そのものの価値ではなく、価格、ポイントなど金銭面で商品を決める傾向が強まっている。
	住関連専門店（統括）	単価の動き	・チラシ商品以外の商品の動きが悪く、全体の販売の動きも悪くなっている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。客単価も、以前よりかなり低下している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・深夜早朝割増料金が3割増から2割増になっても、利用客の減少は続いている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・無駄遣いができないため、雨の日や週末も徒歩の人が多い。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・9月に入り、解約者が急増している。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き
悪くなっている	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が大きく落ち込んでいる。最近は、通販等の攻勢もあると思われるが、客の購買態度が慎重で、販売側は苦戦している。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きがかなり悪い。客は必要以上の物は買わない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの来客数が極端に落ち込んでいる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今までは深夜0時30頃から、客がタクシー乗場に並んだが、最近は並ばなくなっている。
企業動向関連	良く 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 ・6月に比べ、売上が140%と増加している。
	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 ・単価が8,000円ぐらいのゴム印の注文を10個受けている。

		化学工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産計画に追加があり、生産量が多少増加している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先数社からの受注量が増え、納期対応のため営業が現場へ手伝いに行くことがある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注が大分入ってきている。
		輸送業（営業担当）	それ以外	・9月決算に合わせて、強力な値引き要請もあるが、荷量は回復している。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年度実績を上回るには至っていないが、この数か月、取引先である半導体装置関連の出荷が増加傾向にあり、荷量も増加しており、売上は増加している。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・テナントの引き合いが出てきており、空室率もやや改善されている。
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	・基本的な動向は従来と変わっていないが、9月は気温が高く、食品関係にとっては影響が大きい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・空調業界では、仕事量を確保するため、一層厳しい受注競争が行われている。安値で受注する企業がほとんどで、高品質の商品よりも、安価な商品が要求されている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引関連代理店から引き合いは出ているが、資金不足のためか成約につながらないことが多い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社に出入りしている業者から、町工場廃業の話ばかりを聞く。悪い状況は変わっていない。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・月ごとに受注価格が低下している。採算を確保するのが難しく、原価割れを覚悟して仕事を受注している。
		通信業（営業企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の経費節減施策により、少しでも安い価格が求められ、各社とも収益をひっ迫しかねない低価格での競争となっている。リース契約満了後の継続リースも目立ち、新規購入のためには、低価格での提供が不可欠となっている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・貸出金は減少傾向にあったが、最近では下げ止まりの様子がつかえる。
		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	・小、中規模のIT関連設備投資は、提案件数、受注件数ともに横ばいである。全体的に、小規模で利益の薄い案件が主体となっていることにも変化はなく、利益確保は依然として難しい。
やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・彼岸用商品の販売価格をみると、客は例年よりも1ランク下げた値段の商品を買っている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・排ガス規制のため必要となる費用を、運賃に転嫁できない。
		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	・価格競争が厳しさを増している。
悪くなっている		繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・冷夏のため、夏物が残っている。秋物商品の動きも悪いので、1か月くらい受注がゼロの状況が続いている。
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	・長期派遣の依頼が継続的に入ってきているため、そのニーズにこたえられるように、人材の募集活動を強化しないと、良い人材を提供し難くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有料職業紹介所の社長等と話をしたところ、最近、求人は増加しているものの、求職者数が少ないという見解で各社とも一致している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	周辺企業の様子	・大型商業施設の既存店リニューアルや新規出店など、周辺地域の活性化がみられる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年度に入り、毎月の新規求人、有効求人が前年同月を上回っているが、8月の有効求人は31%増となっている。紹介数、就職数も前年同月を上回っている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業における新規求人が、今年4月以降、7月を除き、前年同月比で増加している。特に、製造業の正社員求人が増加となっていることが、生産活動の堅調さを裏付けている。一時期、取扱数に陰りの見えていたパート求人についても、力強い伸び率を示している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・外資系の専門店の出店が多くなり、若い優秀な求職者は従来の百貨店より専門店を選ぶため、百貨店の販売を希望する求職者が減少し、質の低下が目立つ。面接までこぎつけないのが現状である。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・産業によっては求人数が増加しているが、派遣、業務請負などの求人が多く、正社員を希望する求職者とのミスマッチを適合させるのが難しい。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・少ないながらも、コンピュータソフト会社の求人はあるが、他業種については、ほとんどの企業で即戦力となる経験者を募集しており、新卒採用無しの企業が多い。
	学校〔短期大学〕（総務担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・企業は新卒採用を見合わせ、欠員が生じた時にのみ採用する傾向は変わらない。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求職が前年比で11.3%増加しているが、求人は9.1%の減少になっている。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人が出ない。今まで毎週募集を出していた企業が、月に1回となったり、年に2、3回必ず欠員補充や増産のための追加があったところも求人を出さなくなっている。人員が必要な企業でも、業務の請負業を使っている。