

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	家電量販店（営業統括）	単価の動き	・薄型テレビや、DVDレコーダー等のデジタルAV機器が好調で、客単価の上昇、販売量の増加につながっている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年末に開催されるイベントで、かなりの来客数を確保できている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が大きく増加しており、前年比で200%を超えている。
	やや良く なっている	百貨店（総務担当）	単価の動き	・40万円以上もする高級腕時計が、1日に数本売れている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・暖かい日が続いた影響で、コート等の重衣料が苦戦しているが、リビング用品や婦人服飾雑貨は動いている。従来であれば、客は季節衣料を買わない場合、他の商品も買わない傾向にあったが、今年の秋冬は他の品目の売上で補ってきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリスマス、年末商戦が堅調であり、お節料理の販売も好調で、売上が伸びている。お得意様招待会、カード顧客へのご愛顧優待販売会も、割引以上の売上増効果がみられる。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・飲食店、物販店ともに、今ひとつ盛り上がりには欠けるが、3か月前よりは良くなっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新築需要があり、エアコンが売れている。この2、3か月、DVDレコーダーや大型の薄型液晶テレビもよく売れている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	販売量の動き	・11月は天候不順により、季節商品の売行きが悪く、風邪薬や使い捨てカイロの売上が前年の80%を割り込んでいたが、12月に入り、売上が戻ってきている。単価は相変わらず低下しているが、販売点数と来客数が増加し、全体的に上向いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客が安い飲物を注文し、客単価が下落しているが、来客数は2割程度増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・定番のディナーショーの売行きが安定している。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・3か月前より単価が上昇し、旅行に行こうとする客も増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行の販売状況が回復している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー乗り場での客待ち時間が、多少短くなっている。
		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。年末商戦も昨年実績を超えているので、やや良くなっている。
ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・周辺では、12月の土日の予約状況はすべて満杯状態である。		
その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・顧客のニーズに合致した施設やイベントであれば、大きな支持を得ることができる。具体的には、天然温泉を利用したスパ施設や、人気アーティストによるコンサートなどが、動員面、収入面で成功している。		
変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店が24時間営業を始めた影響で、時間帯による客の集中がなくなり、厳しい状況となっている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が減少し、特に、飲食店で家族での来店が減少している。また、どの業種でも客の買上単価が低下している。	
	一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	お客様の様子	・冷え込みが継続し、厚物の値ごろ商品であるジャケット、セーター等の売行きが良い。アウターは、ウール物より、化繊物の動きが良い。	
	一般小売店 [CD]（営業担当）	お客様の様子	・来客数は少しずつ増加しているが、単価は低下し、まとめ買いも減少しているため、全体の売上は伸び悩んでいる。	
	一般小売店 [茶]（営業担当）	単価の動き	・来客数は昨年並みで推移しているが、年末ギフトの単価が明らかに低下している。	
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦は24、25日に盛り上がり、ギフトも後になるほど盛況である。直近型の堅実な消費である。	

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・売上額の大きいギフト需要については、年々苦戦が続いている。コート等の防寒用品や重衣料の動きも鈍い。催事の需要についても、ますます直近化の傾向が強まり、売上高は前年を確保できない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・1人の客がお歳暮を贈る件数が減少傾向にあり、歳暮需要は減少しているが、クリスマスについては間際の需要は大きい。
百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・今秋にリニューアルした雑貨部門では、目新しい商品を客が買い求めるケースが多くみられ、前年比プラスで推移している。全体としては、割引特招会や催物を増やす等したので、売上高はプラスになっているが、リニューアルや特招会を常に継続しないと客の反応は鈍い。
百貨店（業務担当）	販売量の動き	・前年の売上は維持しているが、セール品や低単価商品の販売量が増加していることから、一概に景気が良くなっているとは考えにくい。
スーパー（店長）	単価の動き	・12月は、クリスマスや年末関連商品の動向が良い。客単価の上昇により、売上は前年を大きく上回っている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・12月は来客数が100.8%、売上が96.4%と、来客数に比べ売上の水準がかなり下回っている。特に、クリスマス商戦では、ジュエリーやアクセサリーといった主力の婦人服飾の売上が94.7%と苦戦している。食品も今ひとつ良くない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・お歳暮ギフトは、3,000円以下の商品の販売比率が高くなっている。正月商品についても、少量で簡便化された商品の販売比率が上がっており、手間がかかる素材型商品の販売比率が低下している。余計な物への支出を避けている状況が見受けられる。
スーパー（総務担当）	お客様の様子	・年末が近づいても、雰囲気盛り上がりせず、ギフト商品の動きも良くない。客は日々の安い食品だけを買っている。
スーパー（運営担当）	単価の動き	・暖冬の影響で、単価の高い重衣料の伸びがない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・年末年始の来客数は昨年並みで推移したが、お節料理等の予約数が半減し、単価の落ち込みが激しい。客は、百貨店や料亭のお節料理に切り替えたと話している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・予約商品のおかげで、クリスマスの売上は平日の2倍強となったが、予約の客が来店しなければ、普段より静かである。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・弁当類が落ち込んでいるが、おにぎり類は伸びている。 ・クリスマス商品であるケーキ、シャンメリー、スパークリングワイン等の販売は、低調のまま終了している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響でコートの動きが悪い。目新しい商品も少なく、客は手持ちの物で済ませている。 ・クリスマス需要は、昨年の半分程度の動きとなっており、単価も下落している。
乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・看板商品である高級車種のモデルチェンジが発表されたが、カタログを見るだけで、購入する客は減少している。慎重な客が増えている。 ・物販事業として行っているフィッシング製品についても、年末売出しの数日前から徹夜で並ぶ客の数が減少し、売上も昨年の800万円に比べ、今年は650万円にとどまっている。
その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	来客数の動き	・クリスマス商戦の来客数が前年より大幅に減少している。クリスマスそのものが盛り上がりしていない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・12月なのに、客が全く歩いていない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・年末の繁忙期であるが、客単価が大きく落ち込んでいる。街には人は出ているが、ホテルを利用する人がいない。

		タクシー運転手	お客様の様子	・12月中旬から忘年会等があり、利用客の数は確保できているが、これは一時的な現象で、終電後は普段どおり、客がいなくなる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービス、インターネットサービスともに、販売量が横ばいとなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・中小零細の建設業では、業況が相当冷え込んでいる。悪い状況が変わっていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲住宅の売出し現場では、客は見学のみで、実際に購入しようという意欲が低い。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン減税による駆け込み着工の反動で、着工件数が減少している。
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	・例年、12月上旬からクリスマス需要の動きがあるが、今年は動きが感じられない。 ・日用品の動きはあるが、前年比で単価が1～2割低下している。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・12月に入っても、部門ごとの売上傾向に大きな変化がみられない。クリスマス商戦は24日にはにぎわうものの、前後は厳しく、特に、輸入ブランドの宝飾品の落ち込みが大きい。お歳暮の個人需要は、件数が減少しているものの、単価が若干上昇し、前年同水準の売上を維持しているが、法人向けが中元に続き大きなマイナス要因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高額商品でなく、低価格商品や特価品に客の目が向いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は、切羽詰まってからやむを得ず、しかも間際になって購入しており、余裕のなさがうかがえる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年の12月と比較し、販売台数の落ち込みが大きく、来客数も少ない。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・例年、12月には客単価が上がるが、今年は9月と同水準にとどまっている。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・海外旅行について、世界の情勢不安に客が敏感に反応している。
		ゴルフ練習場（従業員）	お客様の様子	・来客数、販売量の動きとも良くない。週末になっても混雑がみられず、客はゴルフの練習どころではないという雰囲気である。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・仕事は一応入っているが、人数の削減等で仕事に着手できない傾向がある。
悪くなっている		スーパー（統括）	販売量の動き	・来客数は若干増加しているが、売上は10%程度減少している。同業他社も同様のようである。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・年末、婦人服専門店が商店街から撤退している。この3年間で撤退した婦人服店は10軒にのぼる。商店街の通行量は増加しているのに、店舗の撤退は増えている。
		自動車備品販売店（経理担当）	来客数の動き	・修理工場に客が来ないという得意先がある。道路も、12月とは思えないほど静かである。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今月は1本も電話が鳴らない日が何日かある。非常に悪い状況である。
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	・12月は、来年1月に予定されている会社合併に伴う名刺印刷の特需や、医療関係の特需がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が上向きになっており、年末年始も休みなく機械を動かさないと、間に合わない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までは2割程度であった成約率が、3～4割に上がっている。
		その他製造業〔鞆〕（経営者）	取引先の様子	・サンプルの指示など、取引先に動きが出てきている。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末にかけて駆け込み受注があり、トラックの稼働率がかなり上がっており、前年同期の水準まで回復している。
広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・取引先の16年度の予定作品ラインナップが大幅に増加し、前倒しで関連予算の発注があるため、良くなっている。		
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	・クリスマスや年末需要のある12月にもかかわらず、あまり大きな盛り上がりを感じられない。	

		出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、売上ともに、この3か月間前年を上回っているが、単価は低下している。急ぎの仕事が多く、残業が増えているので、利益は横ばいである。
		プラスチック製 品製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・仕事が中国に受注されてしまうことが多くなっており、受注量が減少している。
		通信業（営業企 画担当）	受注価格や販売 価格の動き	・通信機器の販売において、競合他社との価格競争が激化している。客が価格引き下げを根気強く交渉してくる傾向が更に強まっており、企業の経費節減は続いている。
		金融業（得意先 担当）	競争相手の様子	・半導体などの製造業では、売上がかなり伸びているが、小売業、建設業は下火となっている。
		金融業（渉外・ 預金担当）	取引先の様子	・取引先に不渡りや倒産が出ており、景気が回復しているとは思えない。中小企業には厳しい状況が続いている。
		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	・受注量は例年程度に回復してきているが、コストダウン要請が根強い。
		その他サービス 業〔情報サー ビス〕（従業員）	取引先の様子	・今年度予算で実施予定の通信設備工事において、予算が不足したことから、下期分の設備更改の規模が縮小している。
	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	・法人向けの贈答品がほとんど売れない。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・10、11月は良かったが、12月に入り、見積りや引き合いが減少し、受注が極端に減っている。
		不動産業（経営 者）	競争相手の様子	・客が少なく、空室が増加している。数年前は、14～15万円を予算とする客も多かったが、最近ではそのような客が大きく減っている。
		不動産業（総務 担当）	取引先の様子	・テナントの引き抜きが活発化しており、オフィスの2003年問題が年末になり現実味を帯びている。
	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	・売上が9月比70%に落ち込んでいる。
		輸送業（総務担 当）	取引先の様子	・得意先の系列会社から、支払の半分を手形とする内容の支払条件変更が通知されている。得意先も業務改善で苦慮しており、当社へも影響が出てきている。
雇用 関連	良く なっている	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数が継続して増加している。求職者は減少傾向なので、年度当初0.48だった有効求人倍率も10月には0.61、11月には0.63とかなり回復している。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・仕事の紹介のために登録者へ連絡をしても、仕事中心である人が多い。求職者も、数か月先の職を探している人が多く、企業に対し人材を紹介しにくくなっている。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・来春の景気は回復するとの判断により、採用数の増加を計画している企業がみられる。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	採用者数の動き	・金融、証券を始め、コンピュータソフト会社や一部IT系メーカーの中途採用が活発になっている。新聞広告やネット求人広告の出稿問い合わせが多くなっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・ホームセンターやスーパー等、大型商業店舗の新規出店が続き、卸、小売業での新規求人が大幅増となっている。特に、パートタイマーについては、圧倒的な買手市場から、需給の均衡がやや不足へとシフトしている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・機械工等、製造業関係の求人が増加している。
		学校〔専門学 校〕（教務担 当）	求人数の動き	・コンピュータ系企業ばかりでなく、他業種からの追加募集も出ている。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・当社は専門職を派遣しているため、不況期でも極端な落ち込みはないが、かなり景気が上向かなければ増員受注も出ない。
		求人情報誌製作 会社（経営者）	求人数の動き	・募集広告を出す企業が多少増加している。ただし、正社員の採用は相変わらず少ない。
		職業安定所（所 長）	求人数の動き	・求職者が減少し、求人が増加しているが、12月は新規求人数の増加幅が縮小し、派遣及び請負事業所からの求人割合が高まっている。求人、求職のミスマッチが拡大している。

	民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・業績が拡大して、募集を増やしている企業はあまり なく、以前と変わらない求人数である。
やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・即戦力となる販売員で、短期雇用という派遣要請が 多くなっているが、求職者は長期雇用を望んでおり、 なかなか条件が合わない。
悪く なっている			