## 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	1音が存在しない、 : 主たった回答寺が存在しない) 追加説明及び具体的状況の説明
家計	良く	-		-	-
動向 関連	なっている やや良く	一郎小書	<b>庄「宏</b>	それ以外	│ │・工事関係、内装関係が、ここにきて大分良くなって
送连	なっている	具](経		C 1 66X 71	「工事国际、内表国际が、ここにさて入り及くなりで
		百貨店(:	企画担	販売量の動き	・8月末の台風の影響がマイナス材料であったもの
		当)			の、数年ぶりにファッション、雑貨共に前年を上回っ ている。
		百貨店()	広報担	販売量の動き	・8月は前年同月に比べて日曜が1日少なかったが、
		当)			売上は前年を若干上回っている。今すぐ着られる夏物
					衣料を求める客と、秋冬物を求める客がバランス良く   来店し売れている。アジア方面からの観光客の購買意
					欲も強い。来客数は減少傾向だが、客単価が上昇する 傾向が続いている。
		百貨店()	広報担	販売量の動き	・夏物の最終クリアランス、秋物の立ち上がり共に好
		当)		7.X.75 <u>— 3. 2.3 C</u>	調で、店全体で前年比105%と、かつてない売上の伸
					びを示している。特に、特選品、高級機械式腕時計な どが好調で、高額品消費が上向いている。
		百貨店()	営業担	販売量の動き	・婦人アパレル、雑貨を中心に引き続き好調で、クー
		当)			ルビズの影響が大きかった紳士アパレルについても堅
					調に伸びている。8月はバーゲン品の商品確保と秋物 の展開時期の見極めが難しいが、今年は例年になく
					バーゲンの売上も良く、秋物正規価格品も順調に動き
					始めたため、共に2けたの伸びを示している。食料品   も堅調に伸びており、個人消費は徐々に上向いてい
					る。
		百貨店(	営業担	単価の動き	・売上、単価が多少ではあるが上がってきている。25
		当)			~35歳の客層に勢いがあり、ミセス層以上に商品単価が上がっている。
			営業企	お客様の様子	・8月は昨年より日曜日が1日少ないながら、2か月
		画担当)			連続で売上が前年を上回っている。特に、帰省ギフト 好適品の菓子やトラベル関連商材の動きが前年に増し て好調である。
			販売管	販売量の動き	・8月に入っても、来客数、客単価、商品数量、商品
		理担当)			単価が、3か月連続して前年を上回っている。最近は お盆の時期も来客数が落ちず、毎日平均的な来客数、
					売上で推移している。食品、雑貨、子供服以外の衣料
					品で、前年比、見込み額共にクリアできている。前年 より雨が3日多いが、影響はない。
		スーパー	(店	販売量の動き	・夏物の衣料品が好調で、婦人服、紳士服、服飾雑貨
		長)		W (T - T)	が前年を上回っている。
		スーパー 括)	(統	単価の動き	・単価が5%程度上昇している。
		コンビニ	(経営	販売量の動き	・お盆でも来客数の落ち込みが小さかった。気温が
		者)			33 前後で、天候も良いことから、飲料やアイス、冷    やしめんが売れている。
			(経営	お客様の様子	・固定客が増え、毎日のように来店している。フリー
		者) 衣料品専	 門店	お客様の様子	の客も増加している。  ・気温の上昇により、夏物衣料の需要が多く、売上も
		(店長)			好調に推移している。
		多電重販 長)	冶(冶	お客様の様子	・購入の意思決定が早くなっている。
		乗用車販	売店	販売量の動き	・高級車はなかなか売れず、割賦購入の客も多いが、 販売量は増加している。
		都市型ホ		お客様の様子	・宿泊、レストラン共に、来客数が前年を若干上回っ
		(スタッ	フ)		ており、それに連動して売上も増加している。個人客   については、客が求めているものを想定している範囲
					内の料金で提供すれば利用等に結び付いている。法人
					の宴会利用についても、販売促進関連のパーティの問い合わせが入り始めている。
		都市型ホー	テル	来客数の動き	い言わせが入り始めている。   ・例年行っている集客イベントの参加者数が、8月最
		(スタッ			後の1週間で大きく伸びている。台風によるキャンセ
l	l				ルがあったにもかかわらず、予算に達している。

その他レジャー 版表量の動き 施段 [アネコー ズメント] (職力 (	•	i	i	
関方へ成行する人が多い時期だが、近場の施設に足を 違う密が失ってきている。 最計事務所(所 あ音様の様子 長) 要からない 商店街(代表 本書報の報子 経 雑貨 1 (経			販売量の動き	
受わらない				
要からない 商店街 (代表 著) 一般小売店 [衣 経		/	1 124 124	
要わらない 商店街(代表 来答数の動き 名) の			お客様の様子	
変わらない 商店会工催の「ふるさと祭り」の人出は過去最高であったが、商店会加盟店の売上には結び付かなかったようである。		長)		
要わらない 商店街(代表 来答数の動き 者) ・ 商店会主催の「ふるさと祭り」の人出は過去最高でよったが、商店会加盟店の売上には結び付かなかったようである。からが、商店会加盟店の売上には結び付かなかったようである。からが、商店会加盟店の売上には結び付かなかったようである。からが、商店会加盟店にはは近げかなかったようである。からが、商店会加盟店にはは近り付かなかったようである。からが、商店会加盟店にはは近り付かなかったようである。からが、商店会加盟店にはは近り付かなかったようである。				
あったが、商店会加盟店の売上には結び付かなかったようである。 一般小売店「衣	赤も こかい	文广生(八丰	本内半の計さ	
・	変わらない		米各数の動き	
一般小売店 [ 衣 お客様の様子		自)		
# ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・			も安镁の様子	
大きた商品であれば価格にかかわらず護は中び悩んでいる。 テキロ夏音とい目が続き、深の販売量は中が悩んでいる。 冷たいベットボトルの問い合わせが目立ち、茶菓の売屋、製物   一般小売店 [ 鞭・袋物 ] (従業員 )			の各体の依丁	
一般小売店 「茶](営業担当) 一般小売店 「範・袋物」 (従業員)  「競・袋物」(従業員)  「競・袋物」(従業員)  「一般小売店」 「範・袋物」(従業員)  「一般小売店」 「範・袋物」(従業員)  「一般小売店」 「範・袋物」(従業員)  「一般小売店」 「一般小売店」 「一般小売店」 「一般小売店」 「一般小売店」 「一般・袋物」(従業員)  「一般・袋物」(従業員)  「一般・袋物」(「世別で海外旅行関連の需要が少なかったが、今年はそのマイナス分を大分取り戻している。以今年はそのマイナス分を大分取り戻している。以今年はそのでスールビズ対応のカジュアル志向のの強い高品量は3割ほど伸びている。少年の選出高品量は3割ほど伸びている。場合に低したものの、購買量は3割ほど伸びている。少年の選出高品量は3割ほど伸びている。少年の選出されます。一般では1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、				よりよりに、フラウス、カットラーはこ、台はメルに     λった商品であわげ価格にかかわらず購入している
(			販売量の動き	
当)			別が重り割ら	
一般小売店 「教・袋物」 (従業員)				
(従業員)			販売量の動き	
(従業員)   今年はそのマイナス分を大分取り戻している。単価についても前年比2 別目とと上昇し、良い物を購入する客が多い。男性用は、クールビス対応のカジュアル志向の強い商品量量は3 割ほど伸びている。女性の一般商品の動きは非常に悪い。   今年は暑さの副にはピアガーデンの売上が伸びず、5%程度落ちている。   今年は暑さの副にはピアガーデンの売上が伸びず、5%程度落ちている。   十全体的にお中元後の夏物パーゲンが失速しているなが、パーゲンに頼らないとがより明白になっている。   十全体的にお中元後の夏物パーゲンが失速しているなが、パーゲンに積らない姿勢の店舗は整調である。   少ーズン終盤であっても消費者のニーズが価格ー辺倒でないことがより明白になっている。   十生解しは日本の明らに相場が低調であり、単価を押し上げる要素が少ない。   年間の動き   1年の動き   1年の前の価格比較をしているが、自覚の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回って一番安い店で購入している。   1年を対しているが、一番安い店で購入している。   1年を多りの現象を数が向くやファードの。帰省時期の来客数を少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。   1年の動き   1年の前の品を吟味して聞るが、本名がのであるが、客単価が内の品を吟味しているが、あるが、昨年比は客単価、商品を吟味しているが、かっている。   1年の対りにいる。   1年の対りにいる。   1年に低いている。   1年にしている。   1年にしている。   1年の動き   1年に低いている。   1年に低いている。   1年に低いている。   1年に低いている。   1年に低いている。   1年に低いている。   1年にしている。   1年にしているがは、 1年にしているがは、 1年にしているがは、 1年にしているがは、 1年のは、			从ル重の動し	げ)等の影響で海外旅行関連の雲要が少なかったが。 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・
コンピニ (経営 競争相手の様子 を) であいる。解りを関うする。 (大型のでない) であいる。 (大型のでない) である。 (大型のでない) でない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでは) でない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでない) である。 (大型のでは) でない) である。 (大型のでは) である。 (大型のでない) であるが、 (大型のでない) であるが、 (大型のでない) であるが、 (大型のでない) であるが、 (大型のでない) であるが、 (大型ののでない) であるが、 (大型ののでない) でない) であるが、 (大型ののでない) でない) でない) であるが、 (大型のでない) でない) でない) でない) でない) でない) でない) でない)				
が多い。男性用は、クールビズ対応のカジュアル志向の強い商品の動きが良く、単価は2割ほど低下したものの、購買量は3割ほど伸びている。女性の一般商品の動きは非常に悪い。		( Incolate)		
の強い商品の動きが良く、単価は2割ほど他でしたものの、購買量は3割ほど伸びている。女性の一般商品の動きは非常に悪い。				
のの、購買量は3割ほど伸びている。女性の一般商品の動きは非常に悪い。     百貨店(総務担) 販売屋の動き				の強い商品の動きが良く、単価は2割ほど低下したも
□ 百貨店(総務担 販売量の動き 当)				
当)				の動きは非常に悪い。
当)		百貨店(総務担	販売量の動き	・今年は暑さの割にはビアガーデンの売上が伸びず、
#担当)    か、バーゲンに頼らない姿勢の店舗は堅調である。シーズン終盤であっても消費者のニーズが価格一辺倒でないことがより明白になっている。   スーパー(店 長)   ・生鮮関係は全般的に相場が低調であり、単価を押し上げる要素が少ない。   ・多月は昨年に比へ日曜日が1日少なく、月曜日スタートの敵しい月である。相場安で青果は昨年比1割ダウンである。昨年比で順調に推移していた精肉についても、前年割れに転じているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。1では、4、売れ、昨年を5%ほど上回っている。1では、3、客の買い回り煙度が上がっている。   ・客が同じ商品の価とり頻度が上がっている。   ・客の買い回り度が上がっている。   ・客の買い回り度が上がっている。場省時期の来客数が前年比で92%となっている。場省時期の来客数が前年比で92%となっている。場合時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。   ・3の半りは、2・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・3の半り以下の動きをであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引している。   ・3の半分以下の動きが返りしている。   ・3の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引しが月前に比べて来客数は減少している。   ・3の月前に比べて来客数は減少しているが、客単価はをかっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。   ・8月中旬以降、客単価の低下が売上を押し下げている。   ・8月中旬以降、客単価の低下が売上を押し下げている。   ・8月中旬以降、客単価の低下が売上を押し下げている。   ・9年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
シーズン終盤であっても消費者のニーズが価格一辺倒でないことがより明白になっている。		百貨店(販売促	お客様の様子	
でないことがより明白になっている。     スーパー(店長)		進担当)		か、バーゲンに頼らない姿勢の店舗は堅調である。
マーパー(店長)  マーパー(店長)  マーパー(店長)  マーパー(店長)  ・生鮮関係は全般的に相場が低調であり、単価を押し上げる要素が少ない。 ・8月は昨年に比べ日曜日が1日少なく、月曜日スタートの厳しい月である。相場安で青果は昨年比1割ダウンである。昨年比で順調に推移していた精肉について、前年割れに転じている。一方、お盆の1世帯の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。 スーパー(店長) ・客が同じ商品の価格比較をして、一番安い店で購入している。客の買い回り頻度が上がっている。・8月は度がみ、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。イラレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。書さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。・・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。名料品専門店(経営者)  本料品専門店(経営者)  ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客り増しては、割引処分月でも安値は6.8%増となっている。・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値は6.8%増となっている。・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値は6.8%増となっている。・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して聞入している。フシャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 で料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 で料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 8月は前半は苦戦、中旬以				
長)				
大田の動き   ・8月は昨年に比べ日曜日が1日少なく、月曜日スタートの厳しい月である。相場安で青果は昨年比1割ダウンである。昨年比で順調に推移していた精肉についても、前年割れに転じている。一方、お盆の1世帯の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。   ・8月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいる。客の買い回り頻度が上がっている。   ・8月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。   コンピニ(経営 競争相手の様子   ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・3月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で92%となっている。   ・場合に動の売上に大きく影響している。   ・カンピュ(格)   ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。   ・近線   ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・			単価の動き	
長) タートの厳しい月である。相場安で青果は昨年比1割 ダウンである。昨年比で順調に推移していた精肉についても、前年割れに転じている。一方、お盆の1世帯の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。 スーパー(店長) ・客が同じ商品の価格比較をして、一番安い店で購入している。客の買い回り頻度が上がっている。 ・8月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が増年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。 コンピニ(経営競争相手の様子行われている。 コンピニ(居長) ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。 コンピニ(店長) ・デレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。 ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して購入している。 3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価はたいっている。 で料品専門店(経営者) ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きでないるおさず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。 ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 エシャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 下昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需営者) ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
ダウンである。昨年比で順調に推移していた精肉についても、前年割れに転じている。一方、お盆の1世帯の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。 スーパー(店長) お客様の様子 と お客様の一般を と お客様の一般を と お客が同じ商品の価格比較をして、一番安い店で購入している。 本名 別は質体み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で22%となっている。帰省時期の 来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。			単価の動き	
いても、前年割れに転じている。一方、お盆の1世帯の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。   スーパー(店長)		長)		
の購入量は年々減少しているが、品質の良い物を中心によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。 スーパー(店長) スーパー(総務来客数の動き ・8が同じ商品の価格比較をして、一番安い店で購入している。客の買い回り頻度が上がっている。 ・8月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。 ・50時競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。 コンビニ(店長) 単価の動き ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。 ・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。 ・6本組専門店(経営者) ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分別をも安値でない商品を吟味して開入している。3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。 を料品専門店(経営者) ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 Tシャツ等の晩夏物軽を料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
によく売れ、昨年を5%ほど上回っている。 スーパー(店 お客様の様子 ・客が同じ商品の価格比較をして、一番安い店で購入している。客の買い回り頻度が上がっている。 スーパー(総務 来客数の動き ・8月は夏休み、お盆で外食やアウトドアに流れたせいか、来客数が前年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。 コンピニ(経営 競争相手の様子 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・				いくも、削牛制化に転している。一方、の盆の1世帝   の唯入皇は矢も減小しているが、早飯の良い物を中心
スーパー(店長)				
長)		7 110 ( 15	も安性の様で	
スーパー(総務   来客数の動き			の各様の様士	
担当) いか、来客数が前年比で92%となっている。帰省時期の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。 コンピニ(経営 競争相手の様子・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。 コンピニ(店長) 単価の動き・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。を料品専門店(経営者) ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して購入している。3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。 本料品専門店(経営者) ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。Tシャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 家電量販店(経販売量の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。		<u> </u>	立安物の動き	
の来客数も少なく、生鮮食品の売上に大きく影響している。 コンビニ(経営 競争相手の様子 ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。 コンピニ(店 長) 単価の動き ・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。 を料品専門店 (経営者) ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して購入している。3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。 3 か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。 3 か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年には客単価、商品単価共に上がっている。 で料品専門店 (経営者) ・8 月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 な料品専門店 (経営者) ・8 月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 な料品専門店 (経営者) ・8 月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 ・8 月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 ・8 月中旬以降、客単価が大幅に低下している。日本・おり、・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			不合奴の割ら	
いる。		]== )		
コンビニ(経営 競争相手の様子 ・近隣競合店舗のチラシの数が増え、安売りが頻繁に行われている。 コンビニ(店長) 単価の動き ・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。				
者) 行われている。 コンピニ(店長) 単価の動き ・テレカ、ハイカ、チケット等販売委託品の販売量が減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。 ・お盆の土産用の低価格商品は、予想の半分以下の動きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して購入している。3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。 ・ 8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 Tシャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。  家電量販店(経販売量の動き ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以		コンビニ(経営	競争相手の様子	
コンピニ(店 長)			ルルチャロコーリンパメリ	
長) 減少している。暑さのせいか、来客数も平均5%減であるが、客単価は6.8%増となっている。			単価の動き	
あるが、客単価は6.8%増となっている。			, IM -7 =/1 C	
本料品専門店 (経営者)				
(経営者) きであったが、客は自分が着る洋服に関しては、割引処分月でも安値でない商品を吟味して購入している。3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。		衣料品専門店	単価の動き	
3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は変わっておらず、昨年比は客単価、商品単価共に上がっている。  衣料品専門店 (経営者) ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。Tシャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 家電量販店(経販売量の動き・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
がっている。   衣料品専門店   単価の動き   ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 T   シャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料 の動きが悪く、全体的に 1 点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。     家電量販店(経 販売量の動き   ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需   営者   )   ・				3か月前に比べて来客数は減少しているが、客単価は
衣料品専門店 (経営者) ・8月中旬以降、客単価が大幅に低下している。 T シャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 家電量販店(経販売量の動き ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需営者) ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
(経営者) シャツ等の晩夏物軽衣料は動きが良いものの、重衣料の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 家電量販店(経販売量の動き ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需営者) が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
の動きが悪く、全体的に1点単価、客単価の低下が売上を押し下げている。 家電量販店(経販売量の動き・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需営者)・成人のでは、8月は前半は苦戦、中旬以			単価の動き	
上を押し下げている。   家電量販店(経 販売量の動き ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需   営者) が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以		(経営者)		
家電量販店(経 販売量の動き ・昨年のオリンピック景気と猛暑による季節家電特需 営者) が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
営者) が、ようやく一段落した。8月は前半は苦戦、中旬以				
			販売量の動き	
		宮者)		
				降は回復傾向となっている。

		行っているが、前年横ばいが精一杯で、前年を上回るにはとても及ばない。
一般小売店[食料雑貨](経営者)	販売量の動き	・身の回りの商品に関して、客の消費欲を感じられない。オーバーストア状態のため、いつでもどこでも安く同じ商品が購入でき、消費者は必要な時に必要な分だけを買う購買姿勢である。店側も様々な販促活動を
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・低金利に加え、住宅取得に関する優遇税制があるに もかかわらず、販売量がここ数か月間、低迷した状態 が続いている。来場者数が前年より微減の割に、販売 量は前年をかなり下回っている状況は変わらない。
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・ここ何か月かは、新築建売住宅の販売量も、現地を 見に来る客の数もさほど変わらない。低額、高額物件 を問わず、良い方向に動いていない。
住宅販売会社	単価の動き	が建栄素有はてれに関わってのちり、前貝素有も設計業者も苦しい状態が続いている。 ・最近の請負工事、住宅分譲で価格がかなり下がっており、受注量も減少している。利益もほとんどない。
営者) 設計事務所(所		・行政の仕事をしているが、指名の回数の減少、競争の激化、最低価格入札で苦境に立たされている。 ・マンションや建物が相次いで建設されているが、中小建築業者はそれに関わっておらず、請負業者も設計
パチンコ店 (経 営者)		・当店の来客数とライバル店の来客数にさほど変化がない。
担当) ゴルフ場(支配		・加入への客の対応は慎重で、契約件数は伸びていない。 い。 ・客単価が、ここ数か月同水準で推移している。
担当)		・ボーナス時期を過ぎたが、契約者の獲得状況は例年 どおりである。消費者が慎重に選択を行っていること がうかがえる。
	お客様の様子	・今月の8月は良くなると予測していたが、思ったほど良くない。お盆休みの曜日の並びの影響かもしれないが、若干落ち込んでいる感がある。
旅行代理店(従業員)		10%以上下回っている。 ・個人の販売は例年並みであるが、法人の秋の動きが 芳しくない。
<ul><li>一般レストラン (経営者)</li></ul>	来客数の動き	い。 ・お盆休みが2週にまたがり、その後は台風上陸など で天候が不安定であったためか、ランチ客は前年比で
括)	来客数の動き	・来客数が前年同月比で15名増加している一方、単価が459円のマイナスとなっており、売上は変わらな
主任) その他専門店 「燃料 ] (統	販売量の動き	が前年比約80%に減少している。 ・毎年7、8月は販売量が多い月であり、今年は原油 高騰により市況価格も安定している。
員) その他専門店 [燃料](売場	販売量の動き	・今年1月から8月までに、仕切り値が12円上がって いることにより、客の買い控えが多くなり、販売数量
その他専門店 [ キャラクター グッズ ] ( 従業	単価の動き	ある。 ・観光需要が期待できるはずの夏休み時期に、客単価が低下傾向にある。来客数も2割程度減少している。
乗用 <b>単</b> 販売店 (販売担当)	単価の動き	・各メーカーが排ガス規制車両を出しているが、新型 車両になっても価格を引き上げられない。これは、運 送単価が上がらないことに加え、軽油価格が上昇して いるので、客の利益が取れていないことによるもので
乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	算達成率なのが不安材料である。 ・来店頻度は上がっているが、客は他の店も回ってお り、低価格車でも値下げを要求してくる。
(渉外担当)	双元重の割さ	・8月の新車販売実績見込みは、前年同月比マイナス 6.7%、予算達成率90%にとどまり、3か月ぶりに前 年同月を割り込んでいる。中古車の販売見込みは、予 算達成率こそ91.5%だが、前年比では9.6%増と久し ぶりにプラスに転じた。肝心の小売販売が80.2%の予
	乗(乗( そ [ グ員 そ [ 主 を [ 括 高 ( 一 ( 旅業 夕 通担 通担 ゴ人パ営設営設長 住 (住 ( 一 代 ) 日 一 報 一 報 一 報 一 報 一 報 一 報 一 報 一 報 一 報 一	( ) ・ ( )

	一般小売店 [ C D ] (営業担当)	お客様の様子	・買い控えの傾向が続いており、来客数も減少している。高額商品の売行きが悪い。
	百貨店(営業企画担当)	来客数の動き	・7月はお中元ギフト、クリアランスセールが好調で目標を達成することができたが、来客数は前年比マイナスであった。8月も引き続き来客数が厳しい。目的を持って来店する客が多く、買上比率は高いが、売上
	スーパー (店 長)	来客数の動き	は厳しい。 ・8月中旬、近隣に競合店が開店し、来客数は前年から2割程度減少している。8月は厳しい状態で推移している。
	コンビニ (経営 者)	販売量の動き	・駅前に大型店の出店が相次ぎ、客の流れが戻ってこ ない。売上が大幅に減少したままである。
		競争相手の様子	・競合店の間で売上の競争が厳しく、原価を割って商 売をしているため、利益が出ていない。
	家電量販店(営業統括)	単価の動き	・デジタル家電の価格低下が激しい。価格比較サイトなどが価格低下に拍車をかけており、メーカーの新商品開発意欲の低下、販売店の体力消耗を招きかねない。
	住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数はある程度あるが、成約率が20%を切る状況で、販売量の動きが来客数に比例しないため、売上か伸び悩んでいる。
	一般レストラン (経営者)		・土日はかなり忙しいが、平日はかなり落ち込んでお り、客足が遠のいている。
	都市型ホテル (経営者)	競争相手の様子	・当地区では来年度で閉館するホテルがあるという暗いニュースが流れている。
	都市型ホテル (支配人)	お客様の様子	・飲料関係での予約状況が、前年に比べ鈍化してい る。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・当初は夏休みの旅行の問い合わせがかなりあったものの、結果的に問い合わせのみで終わってしまったケースが多い。8月は団体旅行もあまり動いていない。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・キャンペーン終了に伴い、契約数が落ち込んでいる。他社への乗換えなど、転居以外による解約も増加している。
	観光名所(職 員)	来客数の動き	・8月は前年比で10%近く数字が悪くなっている。
	ゴルフ練習場 (従業員)	販売量の動き	・8月は当練習場のプリペイドカードの販売イベント 期間であるが、先月より売上は上がっているものの、 前年比では販売量が減少している。
<del></del>	その他レジャー施設(経営企画担当)		・余暇、レジャーへの消費は厳選されており、消費者の慎重な姿勢がうかがえる。サービス商品の買上点数が継続的に減少している。
悪く なっている	スーパー (店長)	来客数の動き	・来客数は昨年比90%と落ち込んでいる。競合店のサービス等が過激になってきているが、当店では経費が掛かるのでこれまで以上のサービスをしていないという点に原因がある。
	コンビニ (店 長)	販売量の動き	・来客数、売上共に非常に悪い。客単価も上がらない。
	設計事務所(営 業担当)	お客様の様子	・主な客である自治体の担当者と委託業務の打ち合れ せをしているが、どれも見積に比べて予算が少ない。
良く なっている	輸送用機械器具 製造業(経営 者)		・取引先の工具店や油屋の表情を見ていると、業況か大きく改善していることが分かる。
やや良く なっている	金属製品製造業(経営者)		・当工業団地でも生産設備の買い換え、増設、特に工作機械の搬入が頻繁に見受けられる。老朽化対策でもあるが、受注量増に対応するためとの理由が多い。
	造業(経営者) 建設業(営業担	の動き 受注価格や販売	・受注量は自然増で、契約率が上がってきている。出荷が比較的多くなってきている。 ・原油などの高騰により建設資材関係が上昇してお
	当) 金融業(渉外担当)	価格の動き それ以外	り、建設見積も上昇している。 ・都心では地価が上昇に転じている。都心商業地では 路線価や公示価格を大幅に上回る価格で売買が行われ 始めている。
	不動産業(従業 員)	受注価格や販売 価格の動き	

ı	İ	<b>一手士士业</b> (1)25	m 1 4 6 4 7	
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・この数か月間、オフィス空室率が改善傾向にあり、
		担当)		賃料水準についても底を打っている。当社所有ビルの 平均賃料も2年半ぶりに上昇に転じている。
		税理士	それ以外	・製造業の客が動いている。以前はひん死の状態で
		70-11	210001	あったが、中国を始めとするアジアの輸出等の影響で
				受注量が増加していることから、単価は安いものの仕
				事量が増加している。
		税理士	取引先の様子	・飲食店の売上が前年を上回っている。洋品店の動き
		(3.)V	777 1 /	も良い。
		経営コンサルタ	取引先の様子	・電気部品メーカーで、通常は夏休みを一斉に取ると
		ント		ころ、今年は忙しく交代で工場を稼働させると聞いて いる。
		その他サービス	取引失の様子	・アスベスト問題等への関心が高く、問い合わせもや
		業[廃棄物処	4人コープレジン1水 」	や増加している。
		理](経営者)		T PANA C CVI S
			受注量や販売量	・8月に入っても先月までの順調な受注状況は継続し
		業[情報サービ		ており、通信関連の設備投資に関する契約が成立して
		ス](従業員)		いる。
	変わらない	繊維工業(経営	それ以外	・婦人、子供服の売行きが小売店でも専門店でも悪
		者)	77714 - 1 <del>4</del> - 7	く、縫製の仕事が少ない。
		出版・印刷・同	取引先の様子	・8月に入って動きがなく、お盆明けもなかなか立ち
		関連産業(経営 者)		上がらないが、アスベストの標識関係の見積だけは大きく動いてきている。
			受注価格や販売	
		品製造業(経営		らず続く原油高騰により仕入れ値が上がり、利益は出
		者)	IЩ1002±//С	ていない。
			受注量や販売量	・受注が止まった感があり、横ばいである。
		造業(経営者)	の動き	
				・官公庁の仕事はほとんど取れないが、民間の小さな
		当)	の動き	工事を受注しているので、全体としてどうにか受注量
		+V·저 개 시 시스 1년	四コサの母フ	を確保できている状態である。
			取引先の様子	・取引先からの荷物の供給が安定しない。
		者) 輸送器(財務・	受注価格や販売	  ・原油の高騰で、思うように荷物が増えない。
			価格の動き	
			競争相手の様子	・仕事量はほぼ横ばいだが、運賃が協力値引きのまま
		当)		で採算が取れない状態である。値上げ要請を聞き入れ
				てもらえない。
		通信業(企画担	競争相手の様子	・経営基盤安定化等のため、競合会社でも一時撤退す
		当)		る商品が出ている。業界全体が値下げ競争で苦しい状
		金融業(審査担	取り生の様で	況下にある。 ・不動産を多く所有している客の間では、資産の有効
		並	取り元の塚丁	活用を目的に賃貸マンションを建設する計画が目立っ
				てきている。
		金融業(得意先	取引先の様子	・各業種の客の動きをみると、売上高は安定し、一定
		担当)	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	になってきたが、利幅が縮小しているため、依然とし
				て持ち直しまでには至っていない。
	やや悪く		受注量や販売量	・売上が5月比90%と悪化してきている。
	<u>なっている</u> 悪ノ	造業(経営者)		・ 英笠安佐が海ばしている。 原油の言葉が失った 土地
	悪く なっている	建設業(経営者)	文注軍や販売軍   の動き	・新築案件が激減している。原油の高騰が進み、材料 が上がり始めるのではないかと懸念している。
雇用	良く	人材派遣会社 人材派遣会社	雇用形態の様子	
関連	なっている	(営業担当)	(上) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1	している。
	やか良く	求人情報誌製作	採用者数の動き	・アルバイト、派遣社員から正社員へ雇用形態が変化
	なっている	会社(編集者)		しつつあり、正社員の採用を増やしている企業が見受
		15 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1		けられる。
		求人情報誌製作	<b>求人数の動き</b>	・求人広告の掲載希望社数が増加している。
		会社(営業担 当)		
		<u>ヨノ</u> 新聞社 [ 求人広		  ・求人数は全体としてかなり伸びている。これは、希
		告](担当者)	コンノスメスマノ主川 C	望する人材を採用できないために、複数回広告を出し
				ていることや、折り込み、フリーペーパー、ネットな
				ど、多岐にわたり募集広告を出していることによる。
		職業安定所(職	求人数の動き	・新規求人数は、一般求人、パート求人共に、平成15
		員)		年7月より前年同月比を上回る状態が続いている。
			求職者数の動き	・新規求職者が前月比、前年同月比共に減少してい
	l	員)		<b>ర</b> ం

	学校 [ 短期大学 ] (総務担当)	求人数の動き	・8月になっても、今までなかった企業から求人票が 送られてきている。
変わらない	人材派遣会社 (社員) 職業安定所(職 員)	求人数の動き周辺企業の様子	・8月下旬から新たな需要が順調に入ってくるようになり、就業可能な人材の欠乏感がある。 ・統廃合による100名以上の事業所閉鎖や、新たな休業など、製造業に雇用調整がみられる。新規求人数は増加傾向にあるが、建設業を中心に請負等の非正社員求人が目立つ。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は増加しつつあるが、職種別にみると、事務的職業で求人倍率が0.4倍台、専門的技術職業だと2.6倍台と、職種によってばらつきが大きく、求人と求職のミスマッチが依然として存在する。
やや悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・募集をかけてもなかなか求職者が集まらない。また、求職者もあちこちに登録し、インターネットで面接を受けては軽くすっぽかしたり、仕事の条件が良ければ受けていた仕事を勝手にすっぽかすという責任感の低下が目立つ。常識ある求職者の確保に苦労している。
悪く なっている	-	-	-