

3. 北関東（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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が134%、客数が130%と、相変わらず好調を継続している。タスポ効果の拡大や土砂降りの雨の日が最高の来客数を記録する等、増加しているし、客単価も上昇している。
	やや良く なっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・本格的な秋の訪れとなり、ジャケット、スーツの動きが良い。客数、品数共に前年並みながら単価が大幅増加している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・車検の台数は前年度並みとなったが、一般整備等の台数が目に見えて減少してきた。特に板金整備は年に数台程度となり、ブレーキ整備もほとんどない。
	変わらない	コンビニ（経営者）	単価の動き	・単品買いが多く、客単価が低い。一時戻った米飯類もまた安いファーストフード店に流れている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・セールとか値引きキャンペーンなどがあれば刺激されて客の購買意欲がわくが、そういうものがなくなるとぱたっと元に戻ってしまう。特別景気が良くなっているとか悪くなっているということではなくて、変わっていない。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・この10月は、祭があり、普段よりは売上がつながるが、来客数は例年から比べるとだいぶ落ちている。だいたい例年の80%くらいの来客数である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客は単価に以前よりシビアになってきている。今まで料金について言ったことがない客が単価を下げるようにとの申入れが何件もあった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・街中の人出が本当に少ない。客単価も思うように上がらず、苦勞している。今月から客引き禁止条例ができ、歩きやすくなったという声が聞こえてくるので、上向いていききっかけになってくれればと思う。今のところ来客数への影響はほとんどない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円高によって、海外旅行に行く人が増えるかと思いきや、団体旅行を含めて、旅行を控えている人が多い。燃油サーチャージも高騰のまま、円高による景気を期待していたが、それも見込めず、客は今ちゅうちょしている状況である。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は前年と同じである。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・必要なもの以外の商品は売れない、買わないのが現状である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・近ごろの円高とか株安という状況を見て、客は必要なもの以外は買わない傾向である。本当に必要な物を求めるほかは来店しなくなっている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・秋祭り、運動会、旅行等、出費の多い月になった。客の話によれば株の乱高下、円高等で損失が大きいので、いろいろな買物も控えているとのことである。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	来客数の動き	・米国発の世界不況という問題がテレビ、ラジオで聞かされると同時に、財布のひもが締まってきているという感じで、客の来店が少なくなっている。
一般小売店〔家電〕（経営者）		お客様の様子	・相変わらず客の購買意欲が見えない。展示会、売出しのチラシを配布しても見込みが出てこない。必要な時に必要な物を購入するという客が多い。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・販売量の動きが今一つ良くない。特に婦人衣料関係が良くない。景気が多少悪くなくても婦人物はそれほど落ちないが、最近は低迷している。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・衣料品全般が厳しい状況である。特にコート、ジャケット等の重衣料については、前年実績を大きく割り込んでいる。引き続き食料品、化粧品等、生活必需品は堅調である。また、食品を中心とした物産展等の大型催事は好調であり、来店客数も増加しているが、それ以外の商品の買上にはつながっていない。	
スーパー（販売促進担当）		販売量の動き	・3か月前は衣料、食品部門が前年売上を上回っている状況だったが、今は衣料、住まいの品、食品共に前年売上を割っている状況である。いろいろな販促を仕掛けているが大きく売上を伸ばすことができない。反面、前年を下回る時は大きく下がっている。近隣の大規模工場でも期間従業員を減らしており、影響が徐々に出てきている感がある。	

スーパー（統括）	お客様の様子	・安価な商品を求める状態は変わらず、使い切り、無駄なしといった商品への要望が強い。
スーパー（統括）	販売量の動き	・食品売場で食の安全に対する不安からか、原材料の産地や成分を丹念にチェックする姿が多く、買物に慎重になっている。来客数の落ち込みはないものの、1人当たりの買上点数が下回っており、衝動買いが減少している。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン価格も徐々に値下がりしてきているが、依然として軽自動車の需要が多い。しかしながら客の単価設定は非常に低い設定となっているため、なかなか折り合いがつかず、商談が成立しないパターンが多い。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在の株価の乱高下と円高により、将来の不安から消費が低迷している。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・毎月展示会をやっているが、単価がかなり下がっている。新車展示会にもかかわらず、新車ではなく中古車の販売につながっている。昨年に比べると3割減くらいである。
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・今月に入ってからランチタイムのサラリーマンの来客数が極端に減っており、今後、年末年始に掛けて不安である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・遅い時間の来客が極端に悪い。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が徐々に少なくなっている傾向にある。なかなか食事に使うお金が少ないようである。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・会合回数の減少や1回の会合来客数の減少、レストラン客の注文メニューの安価傾向が強くなっている。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・紅葉シーズンを迎え、運輸部門は微増だが、宿泊部門の人員、売上は共に前年を下回っている。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・ビジネスの客の予約サイクルが短くなるとともに減少傾向である。会食、宴会の需要が前年比マイナスである。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・婚礼がほとんど獲得できない状態で、追い打ちをかけるように近隣に宿泊特化型ホテルが開業し、先行き不安だらけである。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・例年、会議の後に反省会、懇親会あるいは宿泊をしていたが、最近は会議だけをしてその場で解散とか、会議中にコーヒーを出していたものがお茶にしてもらいたいとか、少しずつ変化が見えてきている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量、単価共に大変下がっている。
旅行代理店（支店長）	単価の動き	・予算内での商品の選び方の意識が高まってきている。例えば、国内の場合だと、予算の中で一番良い旅館または施設を求める客の志向が高まっている。
ゴルフ場（従業員）	販売量の動き	・来客数が若干減っており、単価が下向きに転じているため、販売量自体が全て下降気味で、やや悪くなっている。
ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・秋の観光シーズンに入っているが、相変わらず県外来場者が減少している。台風もなく、天候も安定し、年間のゴルフのトップシーズンであるが、前年に比べコンペの開催が減少し、周辺コースとの価格競争は依然続いている。
競輪場（職員）	お客様の様子	・売上、来場者数共に減少しており、過去最低の記録を更新している。
その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	お客様の様子	・インターネットカフェ、ゲームコーナー共に客の滞留時間が短くなっている。ピークの時間というのがそれぞれあるが、その前後の数字が落ちている。ピーク時間はそんなに変わらないが、完全に引けてしまう時間が早まって、混み始める時間が遅れるという傾向がこのところ続いている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・慢性的に固定客、来客数がずっと減少している状況である。チェーン展開の法人組織の美容店は頑張っているが、個人店は客を取られている状況である。暇な店と忙しい店があって、暇な店が8割、忙しい店が2割という状況である。
設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず民間からの建築依頼はほとんどない。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場、分譲地現場見学会の来場者が目に見えて減ってきている。

悪く  
なっている

商店街（代表者）	販売量の動き	・不景気、不景気、の声が強いためか、来店客が少なく本当に必要な物しか手にしない上に、少しでも安くという思惑から、負ける、負ける、の声が続いてい。
商店街（代表者）	お客様の様子	・今まで以上に財布のひもが固い。イベント等で人が出てきても、振舞いのコーナーには人が群らがるが商品は買わない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・50キロメートル以内に2店舗の巨大ショッピングモールが今月、来月とオープンする。買い控えが顕著に表れてきており、商店街の人はまばらである。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・日光は観光シーズンに入って、もみじと山の紅葉が良くなっている。客は結構来ているが、観光業においても小売業においても、人が来ていても物は買わないので、大変だという声を聞いている。
百貨店（総務担当）	単価の動き	・チラシの超目玉商品の販売が先行し、通常の商品は全体的に動きが悪く、売上が多少取れても、利益が確保できない。特に食料品にその傾向がある。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・株の暴落を始め、経済の不安定感で前売り状況が非常に悪くなっている。一部食品物産展等は好調であるが、衣料品、高額品等の売行きは大変不振な状況が続いている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・生活防衛意識が強く、買上点数が減少している。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料を中心に2～3か月くらい前から非常に販売量が落ちている。食品についても、先月、先々月くらいから非常に厳しい状況で、ここ2～3か月で下降線をたどっている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は必要最低限の物以外は全く買わない。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・10月に入って温かい日が続いたために秋冬物の衣料の動きが鈍くなっている。後半ダイレクトメールやチラシ広告を出したが大した効果がなく、さらに商圏内の郊外型の大型ショッピングセンターの影響も受け、前年比で17%ダウンしている。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・アメリカ発の金融不安、株価下落等良い話題がなく、高額品である家電の購買にブレーキが掛かっている。先行き不安なためか、し好性の高い大型液晶テレビやプラズマテレビ等が極端に落ち込んでいる。
家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・単価は下がっているが、無駄な物は買わないようになっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・毎月ダイレクトメールやミニ展示会をやっているが、とにかく来場者数が少ない上に、販売台数が極端に落ちている。新車や高額の中古車は全くと言っていいほど動きが無い。売れるのは安い中古車がぼつぼつという状況で、ここにきて本当に悪くなっている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・景気が悪く、今まで週5回来ていた客が1回くらいにしてしまうことが多く目立ってきている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行に関しては、個人及び小グループの客が激減している。景気後退と燃油サーチャージの影響と思われる。
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・国内旅行の消費は前年と同様であるが、海外旅行については燃油サーチャージがいまだにならず、値上げ感が高いため、伸び悩みというより海外への声がない。取引先や個人客の話を聞くと急激に仕事量が落ちて、旅行どころではないとの様子が強くなってきている。
タクシー運転手	販売量の動き	・飲食店からの配車依頼の減少と、夜の流し営業での不振が続く、景気の落ち込みの影響をものを受けている。今後の見通しも暗い。
タクシー運転手	来客数の動き	・10月に入ってから、ますます利用客が少なくなった。駅構内は、自家用車で一杯である。午後からは2～3時間の間に、1回の割合で営業している。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も全体的に動きが悪いが、特に9月の後半から金曜日、土曜日の夜の動きが悪くなってきた。前年と比べて15%の減収となった。
観光名所（職員）	来客数の動き	・別荘の販売を40年以上続けているが、これほど販売が落ち込むのは会社設立以来初めてのことである。現地案内を希望する客が前年の半分以下となっている。

		美容室（経営者）	単価の動き	・単価はパーマで上がるが、客全体の9%しかいない。カットは全体の40%を占めるが売上は全体の38%である。とりえず短くするという感覚なのだろうと思う。客層も年齢が高い。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・大手取引先の廃業、倒産数が増え、不良債務が増えている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設業なので、このような景気の折、発注件数が官庁、民間共に減っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・銀行の融資の審査が厳しく、また、顧客の設備投資が低調となっている。それに加え、構造事務所がパンク状態で、外注の発注が難しくなっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・個人住宅の設計依頼が全く無い。円高、株安、世界的な金融不安が心理的にも作用して、ますます悪循環が強くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・以前は景気は悪いと言えども、多少客からの電話問い合わせ、引き合い等がちらほらあったが、このところ、不動産の問い合わせ、特に貸し店舗、テナント募集等についてはほとんどなくなっている。貸家まで問い合わせの数が減っている。全体的に不動産に対する意識が非常に慎重になってきている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている			
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・各メーカーとも、新酒が貢献しているが、株価の大幅下落、また諸物価の高騰等の影響もあり、高価格商品が数量、金額共に伸び悩んでいる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・最近の受注量から判断して、ここ数か月は比較的安定している。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・建設業は、今、仕事のピークを迎えている。そういう意味で、仕事の取れるところと取れないところの仕事の量の格差がはっきりしてきた。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・季節変わりのため、冬物商品等の輸送量は伸びている。しかし、一般貨物は前年を落ち込んでいる状態である。トータルでは前年並みの輸送量は確保している。また、燃料は下がり始めているが、燃料高の時の支払月となっており、苦しんでいる同業者も見受けられる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・引き合いの量的変化はみられないが、価格が抑えられ、競争が多くなってきた。これからさらに厳しくなるだろう。
	やや悪く 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	・かなり受注が減ってきており、昨年から比べて1割減である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は自動車部品がほとんどであるので、特に輸出、米国大手自動車メーカー関係は受注量が大幅に減少している。ただ、ヨーロッパの小型車についてはそれほど減っていない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の工作機械等の部門では、金融危機が新興国にも波及するだろうとの予想のもとに親会社の客先から受けた注文が、現在ラインに流れている製品についてもキャンセルが出始めている。我々の受注も大変不安定になってきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外で生産するということで受注量が減っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで好調であった高級カメラにも影響が出てきている。8月まで強気でいたが、一転してキャンセル、減産が続出している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の販売状況を見ると、客の買い控えが見られ、販売価格に大きく左右されているようである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・チラシ出荷量は94.5%である。大型電器店が新規オープンして、その相乗効果があったにもかかわらず昨年を割っている。また米大手証券会社の破たんから、県内金融機関では全面的に定期広告を取りやめたところがあり、縮小する金融機関も出ている。

	司法書士	受注量や販売量の動き	・登記関係は落ち込んでいるが、逆に債務整理は少し増えているので景気の悪さがみられる。	
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国に点在する客先が販売不振のため、当社の製品を買ってくれない。出荷量が前年の30%以下に落ち込んでいる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の在庫調整の影響もあり、小型ショベル向きユニットの受注が大幅に落ち込み、今までの3分の1程度の受注量になっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の客先の主要機種であるボタン電話システムの売行きが芳しくない。その影響で、当社の受注もダウンしている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減ってきている。特に、後半になって大幅に落ち込んでいる。一方、設備投資についても、案件はあるが、銀行関係の貸し渋りがここに来て非常に厳しくなっている。金利も以前の条件とは異なって、引き上げとなり非常に厳しい。	
	その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上はダウンの一途である。今月半ばの展示会も株安、地金価格の急落で売上、集客共に3割ダウンである。クリスマス用の受注もほとんどない。7月にプラチナ7,000円/g、金3,200円/gであったのが、現在はプラチナ2,600円/g、金2,300円/gである。地金の急落で在庫の目減りもある。	
	建設業（総務担当）	それ以外	・当社は公共事業主体の土木、舗装工事を行っているが、安値受注しか出来ない状況がここ数年続いている。今期の9月決算は前期の数倍の赤字になる。3期連続赤字ということになり、金融機関から融資が困難になり、経営改善が早急に必要である。	
	金融業（店長）	取引先の様子	・取引先からの入金ずれが多くなり、資金繰りに影響している。	
	金融業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリン価格は下がってきているものの、依然高水準であり、また今月から値上げされたものもあるため、総合的な経費削減はなかなかうまく行かない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中間決算の時期に入り、あらゆるサービス業の売上が低迷している。よって、既に年度末の決算対策にと、販促予算を大幅にカットする動きが多い。年末が近いこの時期に販促予算の削減がここまでひどいのは15年以上経験がない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・売上の減少傾向が続き、これによる収入減のため、企業のキャッシュフローがさらに悪化し、深刻の度を増している。この結果、借入金の返済負担や仕入債務の支払負担に持ちたえられず、経営が行き詰まるケースが急増している。	
社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の各事業所で大手製造業の会社からの注文が減少している。		
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・昨年の10月より今年の10月の方が仕事の量が減っている。仕事があっても期間が短い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・前月と同じように自動車関連、電機の製造関係での人員募集は比較的横ばいできている。販売は小売部門、食品や衣料関係の求人不足分を補うための募集が出てきている。食品についての製造の動きは鈍っている様子がうかがえる。引き続き厳しい状況と見込んでいる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べ、5.0%の減少となった。これで3月以降7か月連続で前年比で減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、月間有効求人共に前年同月比11%以上減少しており、16か月連続で前年を下回っている。
学校[専門学校]（副校長）		求人数の動き	・10月になり、県内企業の求人数が前年に比べ減少している。介護系の求人数は非常に好調である。	
学校[短期大学]（就職担当）	求人数の動き	・この時期に開催された企業ガイダンスでの採用情報を見ても、技術職や営業職等、必要不可欠な職種の求人は若干あるが、学生が希望する事務職や製造職はほとんど出てこない。製造業を中心に採用予定を下方修正したり、大手企業も収益見込みを下方修正し始め、さらなる採用への影響が懸念される。		

悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業では派遣社員の契約打ち切りで雇用調整をしている。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・10月に入ってから極端に求人広告の掲載数が減少している。特に製造業では売上が下回っている分、派遣社員を解雇し社員で補っているところがある。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・求人の派遣広告、その他含めて掲載件数が大変減ってきている。
	新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・広告主も売上減少で、定期広告の解除が続いている。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・企業倒産や事業縮小による人員削減が増えてきている。特に、製造業や建設業に増加の傾向が見える。