

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	・売上が前年比130%、来客数も前年比129%増加と引き続き好調である。クリスマスケーキの予約や販売数などは前年を大きく超えている。また、たばこの販売も前年比で200%オーバーという勢いを得ている。タスポ効果をしっかりと捉えることができている。来客数の増加により一般商品も良く売れている。	
	やや良く なっている	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンでもっと利用客が多いと予想していたが、週末の金曜日、土曜日の21～23時ごろまでの短時間のみである。売上は10%ぐらい伸びている。	
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・このところ月を追うごとに来客数が本当に少なく、冷やかしの来客もないくらいに少なくなっている。テレビ等で良いことがあまり報道されないという影響もある。
			コンビニ（経営者）	お客様の様子	・客は来るが、単品買いの人が多し。最小限の買物はするが、雑誌などは買わない。
			自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・絶対的に客の動きが少なく、販売量が完全に低下している。
			旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・景気が悪いというニュース報道の影響で、お金はあるが旅行を控えるという客が増加している。
			ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年と同じである。
			ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・価格に今までよりも敏感になっている。
			競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に減少傾向にある。
	やや悪く なっている		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大企業の赤字決算、それに伴う人員整理等、為替相場の下落、円高等、暗い話ばかりで客もそれにならって、財布のひもは固い。
			一般小売店〔金物〕（経営者）	お客様の様子	・客が大分買い控えをしている。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・必要な物は購入しているが、財布のひもはますます固くなっている。報道等の影響が消費意欲の後退にかかわっている。
			一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・年末だというのに客のにぎわいがなく、買い控えも見られる。例年間に合わないくらい出る特産の干し芋も前年の3分の2くらいしか出ていない。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・この大不況感のなかで、高級品が非常に売れていない。
			百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お歳暮の売上が減少している。例年に比べ売上のピークが遅く、お歳暮をもらってから出すという傾向が顕著になっている。また、客単価も減少している。
			スーパー（統括）	販売量の動き	・賞与支給の遅れや無支給の影響で、お歳暮のピークが平年より後半にずれ込み、21日になってようやく前年に追いついた。衣料品は保温、発熱系の下着以外は極めて厳しい状況だが、食品は生鮮、加工食品共に堅調である。
			コンビニ（店長）	お客様の様子	・小銭のたまり方が変わってきており、最近では1円、5円が増えている。かなり景気が悪くなっていると実感している。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・石油関連製品の値上げから株価の変動、円高状況などで景気の先行き感が不透明なために消費が減少している。
			住関連専門店（仕入担当）	それ以外	・来客数、買上1品単価、買上点数すべての項目で前年を下回っているため、相乗して売上高が減少している。
			高級レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会の予約が前年比で減少している。また、フリーの来客数も減少しており、かなり厳しい状況である。
一般レストラン（経営者）			販売量の動き	・年末なのである程度の集客はあるが、客単価の上昇がなく、来客数も減少している。	
一般レストラン（経営者）			お客様の様子	・前年と比較し、来客数の減少と客単価の減少が顕著に現れているので、非常に良くない傾向である。	

	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・例年多くの忘年会予約を受け付けるが、11月に入ってからはその動きが止まり、今月も同様である。忘年会も、簡単な食事で済ませたり、行わない客が増えている証拠である。海外に目を向けると、サーチャージの関係で年末の海外旅行は例年を下回っている。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が、1割くらい減少している。予約状況を見ても同じことが言える。また、単価に関しては依然低調であり、総合的に判断するとやや悪くなっている。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・月初めでの予約状況は前年度を上回るが、その後が悪くなっている。忘年会ゴルフコンペへの期待もあったが、盛り上がりもない。
	その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・比較的景気の悪化の影響を受けにくい業種である。先月、先々月あたりと比べると、商品をキャッチする方のゲームに変化をかけることによってその売上は増加しているが、ネット関係の来客数が減少しているの、相殺すると五分五分である。
	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・販売台数は8月と同じで、前年比で5%の減少となっている。車両販売月が従来と大きく様変わりして、車検在庫量は年間で一番少ない月となっている。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・現実に仕事がないという仲間の声も聞こえる。前々から仕事の確保は深刻になっていたので今更という思いはあるが、当社は、たまたま仕事があるというだけで明日は我が身となる恐れを感じている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・不動産の中でもマンション需要が急激に落ち込み、来年の瑕疵（かし）担保保証制度が始まる時に暴落することが予想され、余計に売れない状況になっている。この状況はまず打破できない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲住宅の新規来場者数が急激に落ち込み、販売部門には活気が全くない。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月に入り、物が売れず、小売店は四苦八苦である。さらに、人材派遣会社のテナントが直ちに引き揚げると言ってきている。
	商店街（代表者）	それ以外	・ここ1か月で景気が悪くなっている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・12月の売上は前年比30%も減っている。来客数も減少している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末なのに買物の客が少ない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・従来から頻繁に来ていた客が、最近遠のいている。昨年の来客数の85%に落ちている。
	一般小売店 [乳業]（経営者）	お客様の様子	・工場に設置している自動販売機の販売量が減少している。また、宅配顧客の注文も減少している。
	一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・年末なので、店としてもいろいろアプローチをして客に買ってもらうような行動をしているが、客からは全くボーナスの話も出ず、売上の増加もない。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・12月は、受注及び客単価の減少で1割程度下がっている。一般食料品も、安くても必要以上は買わず、超目玉商品しか売れない。食品、衣料品共に通常商品の販売量が減少している。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・数か月前までは、食品、化粧品は堅調であり、衣料品が全般的に大不振であったが、ここへきて食品全般にも売上不振が見え始めている。特にお歳暮ギフト、おせち料理等、店頭売上、法人売上等が極めて不調である。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・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	・派遣、請負労働者切りの影響が非常に出ている。売上の減少もさることながら、単価が下がる傾向が進んでいる。おせち料理の代りに通常の食品を購入する等、年末年始においても、その時期にしか販売しない商品の売上が減少し、通常販売している商品を購入する傾向がある。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・特に悪いのが衣料品関係と、生活用品関係である。その他、インテリア、寝具といった物が非常に悪い状況が続いている。食品についてはさほどでもないが、衣料品については、中盤から後半にかけて非常に悪い状況が続いている。

衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・セーター類の販売数量が極端に減少し、1品単価も20%強低下している。逆にコート、ジャケット類の売行きは好調である。しかし、婦人服全体では売上、来客数共に前年比で減少している。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・暖冬のためか、景気の悪さが、冬物の値段を下げてても売れない。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・クリスマス商戦が全く振るわない。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・チラシによるセールを昨年よりも1週間早めにスタートしたが、来客数は約15%落ち込んでいる。
衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・先行き不透明という不安感からか、社会保障に対しての不安感からか、お金は持っているが、外出すると買物をしたくなるので、外出しないという状態で、来客数が激減している。いかに品ぞろえを充実させてセールを打ったとしても、客が来ない。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・来客数、購入点数共に減少している。薄型テレビなどのデジタル映像商品が比較的売れている。季節商材については今一つである。
家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・無駄な物は買わなくなっている。安い物を安い店で買っている。
乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・今月の初旬に大々的に展示会を行ったが、販売量が全く伸びない。40年近く勤めているが、これほど車が売れない12月を初めて経験している。とにかくテレビとかラジオ等で派遣切りなど、世の中の景気が悪いと報道されており、車が売れない。
住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・1人1人の買上点数が減少している。特に消耗品、生活必需品以外の商品の売行きが減少している。
住関連専門店 (開発業務責任者)	販売量の動き	・来客数も若干減少方向の中で、必需品以外は販売量が減少している。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・5、6名の忘年会は多少あるものの、会社全体での忘年会はないに等しい。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年に比べ特に宴会の来客数が減っている。
スナック(経営者)	来客数の動き	・先月中旬から急激に悪化してきている。特にフリーの来客数が激減しており、21時以降はほとんど人が歩いていない。忘年会の件数も減少しており、開店以来最悪の状況になっている。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・レジャーにお金を使おうという人が少なくなってきた。
観光型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・マスコミ関係による過剰な報道の影響も一因であるが、宴会関係の予約減少傾向に併せてキャンセルも目立つようになっている。
観光型ホテル (営業担当)	単価の動き	・数か月前と比較すると、客の室料や宴会の予算が合わず、値切り交渉ばかりである。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・毎月底であるが、見通しのないトンネルに入った様子である。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・毎年12月に宿泊している小グループや団体関係、また長期滞在の客が12月になってキャンセルが相次いでいる。また、宴会等に関しても、自動車関連企業の忘年会のキャンセルが続出している。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・来客数が激減している。問い合わせ客も希望を言うだけで、ほとんど契約できていない。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・年末年始の受注が激減している。
旅行代理店(副支店長)	競争相手の様子	・地元の旅行業者が、この3か月で2社閉店した。当社も予約されていた旅行がキャンセルになったり、受注が激減している。
タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪い。特に深夜の動きが悪く、前年比15%減少となっている。
通信会社(営業担当)	それ以外	・当社の来客数や市中の単価の動き、購買層の動き等、どれを見ても全然良くない。
観光名所(職員)	お客様の様子	・別荘の下見に来る客がほとんどいない。4人いる営業社員は何もすることがなく、手持ちぶさたである。当社の主な客である富裕層は、株価下落等による資産の目減りから高額な消費を控えている一方、別荘の維持費を減らすために売却依頼は増加している。

		美容室（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が2割減少である。年末といった華やかな感じがしない。ボーナスを支給できていない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設業界はこの年末にきて、今まで以上に冷え込んでいる。まだまだ景気の底が見えない。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・予定していた設備投資の取りやめや延期で、受注の見込みが不明である。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・前月は相談件数が増えつつあり少し期待していたが、当分延期になるなど、急ブレーキがかかっている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・物件の買い控えが進んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・最近では物件の引き合い等がほとんどなく、何となく客が慎重になり過ぎている。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・回収機、エアゾール缶処理装置、車の板金整備業といった通常のメンテナンス事業に加え、フロン回収機等の環境関連業界とエアゾール缶、ガス缶、ライター処理装置等のガスライター業界からの受注があり、2、3月に向けて製作中である。
	変わらない	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・販売数量は今のところは何とか確保している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・客も忙しい会社と暇な会社があるので、どちらとも言えないような状況である。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・冬物や年末年始向けの商品等は前年並みの物量を確保している。燃料代も減少している。しかし、輸入貨物の動きは多少良いが、全体的に輸出貨物の物量が減っている。	
やや悪く なっている	新聞販売店[広告]（総務担当）	それ以外	・チラシ出稿量は92.8%となり、18か月連続して前年を下回っている。また、企業からもらうカレンダーの本数が半減している。今までは本数を減らすことで節約してきた企業が多かったが、今年は作らない企業が圧倒的に増えている。また、街角の松飾りの売行きも半減していると聞いている。	
悪く なっている	食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・工場見学の来場者が減少している上に、円高による海外の低価格のワインやボジョレーヌーヴォー等の攻勢により、国産ワインメーカーは大変厳しい状況におかれている。	
	出版・印刷・同 関連産業（営業 担当）	取引先の様子	・この地域は、自動車産業の製造業があるが、ほとんど仕事がなくなってきているということで、取引先はかなり厳しいという状況が続いている。	
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3つある部門の2つで受注がほとんどなくなってしまっている。関連会社へ出向してもらい、自社の人件費を節約している。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が11、12月とだんだん落ち込んで、50%以下になっている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・円高の影響で、海外向け土産品等の需要が急激に冷え込み、店頭販売品の受注動向が激減している。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年末にきて、特装や大型建機関係、工作機械が特に悪く、受注が、注文取り消し等で約40%減少している。今回は原油の値下がり、特に産油国やベトナム、ロシア等向けの輸出が悪く、先の見通しがつかない状況である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10、11、12月と月を追うごとに自動車、建設機械、油圧機器等、すべての業種において受注量が減少し、前年比で4割減の状況である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の取引先では1月を週休4日にし、稼働日が10日間ということで、当社もそのあおりを受けて1月の仕事はほとんどない。また、他の取引先でも同様で、自社に仕事がないために外注に出さず仕事を困り込む動きが始まっており、受注が激減してきている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一気に仕事が無くなり、10日ごろから半日の出勤にしたり、休業にしたりしている。	

電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の受注量が激減している。		
輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月は大幅に減産となる見込みである。当初20%の受注減を予測していたが、12月の半ばになり30%を上回る状況になっている。休業を増やさないととてもたないの、個人を指名しての休職を追加している。4月以降の見通しも全く立っていない。賞与も今回は支給がなかった。		
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・プラチナ価格が10月に比べて60%低下しており、小売店も仕入れ意欲はなく、委託の要求しかない。そのため、今月の売上は前月比、前年比共に50%減である。		
建設業（総務担当）	それ以外	・相変わらず安値受注競争の状況であり、今年はこの状態が変わることはなかった。		
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先での販売状況をみても客が減っており、販売数も鈍化傾向である。今後もこの傾向はしばらく続き、悪化することも想定される。		
金融業（店長）	取引先の様子	・受注高の減少や売掛金の回収に遅れが発生し、資金繰りに狂いが生じている。		
金融業（調査担当）	受注量や販売量の動き	・製造業の受注量が大幅に減少していて、生産調整が行われ雇用面にも影響が出ている。		
金融業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・購入先の業者と価格交渉をしてもほとんど値引きがなく、予算内で維持しようとする購入数を減らすしかない。		
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋ごろからの急激な景気後退のため、当初組んでいた販促予算をカットするケースが業界問わず多く、年末の販促チラシの受注が前年比2割落ち込んでいる。		
経営コンサルタント	それ以外	・経営改善に取り組み中の企業が短期、目先の資金繰りに窮し、経営が行き詰まるケースが続いている。もはや、売上減少に対する有効な手立てがなく、キャッシュフローはギリギリの状態である。		
社会保険労務士	取引先の様子	・多くの事業所で、賞与が前年よりも減額されており、支給日がいまだに決まっていないところもある。		
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・客の景況感が急速に悪化し、設備投資の凍結や延期がはじめてきている。		
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	-	-	
	やや悪くなっている	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職活動も年内の終盤戦を迎えたが厳しさは増している。本学は学生が少ないのでほぼ進路先は決定したが、残りの若干名は、希望職種と求人職種がマッチしないため苦労している。
	悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業は生産の調整から求人関係はほぼなかった。小売、販売、飲食店等のスタッフは求人数も増えてきているので、この辺は良いと見込まれるが、やはり依然として厳しい。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・中高年の人材派遣登録が増えている。製造から事務へなど他産業への希望者が増加している。また、日払いの希望者が増加している。派遣中の派遣社員からのささいなクレームがなくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人募集の広告依頼が極端に悪く、当社創業26年以来で最悪の受注になっている。特に、ここへ来て派遣業からの求人募集の広告がほとんど皆無に等しくなっている。その他の需給についても、ほとんどが人を減らすばかりで募集は出てきていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・自動車関連の製造工場が周辺に多く、特に派遣社員及びパートなどの人員削減をするところが多くなっている。また、求人広告に掲載する企業も大分少なくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で16.9%の減少となっている。9か月連続で、前年比減となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年比3分の2以下となり、月間有効求人数も前年に比べ20%以上減少している。	

	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手製造業の工場を中心に、派遣社員等の非正規労働者の契約解除や期間満了による人員削減が増加している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・急激な環境変化で企業も戸惑っており、ハローワークで募集中の求人を凍結にする事態が急増している。
	学校〔専門学校〕（副校長）	求職者数の動き	・新規求人が前年に比べ非常に悪くなっている。また、採用人数についても厳しくなっている。