

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	・売上が前年比で126%、来客数で124%と引き続き増加している。
	やや良く なっている	コンビニ（経営者） 自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き 来客数の動き	・3か月前と比べると、売上は落ちているが、今月の売上は前年比115%と増加している。 ・3か月前はガソリン等も高く、財布のひもを締める傾向が強いため、来客数もかなり鈍かったが、今はやや正常に戻りつつある。
変わらない	変わらない	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の最終処分時期で、本来販売数量が伸びて当然であるが、ボリュームゾーンのブラウス、セーター類が大幅に減少しており、その分コート類が伸びたが全体の落ち込みをカバーするまでには至らなかった。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・忘新年会は前年比で上回ったものの、宿泊者数は伸びず、結果的に変わらない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数が少なく、あまり高価な旅行は申し込んでももらえない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が昨年より減少している。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・世の中の景気の後退、雇用関係の悪化というニュースが流れているが、来客数の減少にはあまり関係なく、動きが見られている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・客は割引の品の購買も控えている。
	やや悪く なっている	一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比5%減少している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・来客数は少なく、客が必要以外の物を買わないという現状で、安い物しか動かない。
		スーパー（統括）	競争相手の様子	・オーバーストアの状況の中で、価格競争が激化してきている。今のところ、円高や原油価格下落が仕入価格に反映されてない。利益が出ない状況が続いている。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・初売りの来客数は前年比120%と増加し、商品券と組み合わせた実用性の高い福袋に人気が集まるが、防寒着等の衣料品は、買上点数の減少、単価下落など緊縮傾向が顕著である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数が減少しており、客単価がそれ以上に低下しているため、景気はあまり良くない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客の動向も買い控え状況がでている。
高級レストラン（店長）		販売量の動き	・正月は前年の半分以下の来客数しかなく、正月明けから若干持ち直したが、前年比でやや落ち込んだ。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・ランチの来客数は変わらずやや増加しているが、夜の来客数が減少しており、売上がほとんど伸びない。	
旅行代理店（副支店長）		お客様の様子	・週休3～4日の企業が増えていても、旅行どころではないとリピーターから多く聞かれるようになってる。また海外、国内共に出張回数が激減している。	
タクシー運転手		単価の動き	・長距離の利用者が減少している。近距離の利用者も料金をまけてくれと言う。	
通信会社（経営者）	販売量の動き	・発注量がかなり低下している。		
通信会社（営業担当）	それ以外	・大手各社の赤字や、それに伴う人員削減等のニュースにより景気不安から個人消費にも悪影響が出ている。		
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べてもそうであるが、前月、前々月も、来客数が減っている。		
ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・正月は良かったものの、それ以降は平日に来客数減少が目立つ。また、週末の近県からの来客者が激減した。来客者が少ないため、出勤調整等を行っている。		
競輪場（職員） その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子 来客数の動き	・入場者数、購買単価共に減少している。 ・整備量は前年比8%増加したが、中身は良いとは言えない。また、乗用車は軽自動車関連が2割以上増加した。		

	設計事務所（所長）	お客様の様子	・解約等があり、依然として低迷している。打開策が見つからない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・計画が中止している。現時点では、計画がいつになるか分からない。他の業者からも同様なことが聞かれる。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅ローンの減税の内容が明確になり、少し客の動きがある。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・現場見学会や住宅展示場への来場者が激減しており、受注予定が全く見込めない。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・世間で景気が悪いと言っているなか、小売はさほど悪く感じられていなかったが、今月から悪くなり、前年比3割くらい売上が減少しており、とても悪い。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・今まで何度も買物していた客が、安い商品を買うようになっている。値段の高いものには見向きもしない客が増えている。
	商店街（代表者）	それ以外	・年末から年始にかけて商店街及び地元の大型商業施設に閉店店舗が相次いでいる。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・新しい商品が陳列されても、ほとんど見向きもされず、売れるのは定番品のみである。靴が擦り減るまで買換えがない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・正月3日が過ぎたあたりから商店街の出入りが激減した。必要最低限のものしか買わず、ギフト品には手を出さない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・年賀状印刷の受注件数は昨年とほぼ同じだが、受注枚数が前年比10%ほど減少している。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は減少したが、一見客の修理等の問い合わせが増加している。できるだけ出費を控えたい様子がかかわれる。地上デジタル放送は浸透し始め、デジタル機器の売上増を期待したいが、客は先行き不安で購買意欲は減退の一方である。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・今の時期は売上につなげることがなかなか難しい。悪い状態が続いている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセール時期だが、引き続き衣料品が苦戦している。消費者の目はより安い物へ向いている。来客数の減少に加えて、客単価低下も目立ち、非常に厳しい商況になっている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年は売上高7～8ポイント減少で収まっていたが、今月は12ポイントの減少と更に悪化に進み、クリアランスの商品といえども客の購入意欲が極めて低い。
	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	・消費単価や買上点数が減少している。衣料の消費が厳しく、必要なもの以外買わない。新しい販促の企画も2度目の効果は期待出来ない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・早い時期から冬物のバーゲンをしているが、客が慎重になっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街でまったく人が見られない。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬のため、特に高額なニットの動きが悪く、カットソーに代えて買う客が多く、前年比で約28%減少している。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・初売りセールも終わり、一段落ついたら客の動向も、消費も落ち着いてしまった。現在の客は、買上点数が少ない。
	乗用車販売店（販売担当）	それ以外	・今月に入って、1月新春フェアの展示会を行ったが、来客数が1けただった。仕入先の資金繰りが上手くいかないため、現金取引を依頼する取引先が多く、お金回りが極端に悪くなっている。
	住関連専門店（店長）	単価の動き	・家電製品又は電動工具等、高額商品の動向が非常に悪い。
	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が12月以降減少している。1月も減少傾向が止まらない。
	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・新年会はゼロに等しい。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今まで経験したことの無いような不景気が来ている。宴会もフリーの来客数も激減している。	

	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・すべての業種で仕事量が減っている。仕事量が減れば給料も減る。給料が減ればレジャーへ充てる資金が減る。資金が減れば旅行回数も減るので今後はもっと旅行機会が減る。	
	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・1月の集客及び売上が前年比20%減少している。	
	都市型ホテル (スタッフ)	競争相手の様子	・かろうじて12、1月あたりの宴会関係は、どこのホテルも何とか持ちこたえたという状況にあるが、宿泊が前年比で15~20%減少している状況にあるということは、非常に危惧される。	
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・問い合わせはあるが、決定しない。客はますます価格にシビアになっている。	
	旅行代理店(支店長)	販売量の動き	・1月がスタートしたが海外旅行が非常に悪い。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・地方では、仕事でタクシーを利用する人がほとんどで、会社関係の休みの土、日曜などは利用客は少ない。	
	タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼の動きも、夜の動きも悪く、前年比17%の減収である。	
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・地場の産業であるりんご、梨等の販売も低価格安定といった結果になり、農家の家計は潤うことはなかった。また、会社等職場も深刻なところが多く、いつまで勤められるかといった不安が先立ち、販売につながらない。	
	観光名所(職員)	販売量の動き	・別荘は不況下ではぜいたく品であり、昨年から販売量が落ち込んだままで全く回復の見込みが無い。	
	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	・客の滞在時間がかかり短くなっている。ゲーム内容の変化などによってゲーム機のコーナーはますますの状態だが、インターネットカフェのほうは極端に減少している。	
	美容室(経営者)	販売量の動き	・主流だったパーマの減少を他で補うことが難しい。また、成人式の着付等の売上も前年比50%減少である。来客数を増やすために衣装屋とタイアップをしたが、通常価格より低く利益は抑えられる。着付時間が集中するためアルバイトを確保せねばならず、利益は出ていない。	
	その他サービス[自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・取引先の廃業や倒産が相次いでおり、事業収益がかなり落ち込んでいる。	
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客の動向、単価等から、目に見えてこの景気の悪さがうかがえる。	
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・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)	販売量の動き	・仕事に結び付く話が少ない。現在受注している仕事が終わると、その後の仕事の確保に大きな不安を感じている。	
	住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・売上高が落ちている。	
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・急激な悪さは見られないが、毎年、1~3月に転勤、異動が多く、マンション、アパート等の入退去が非常に多いが、今年は引き合いもさっぱりなく、新しく入って来る客が少ない。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	
	やや良 くなっている	窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・売上はやや良いが、2月までと考える。
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・フロン回収機の製作販売、メンテナンス等も現在順調だが景気の急減速のため顧客先の資金繰りは相当悪く、この先は分からない。
	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	・世の中の動向と比べると、生産量はそれほど落ち込んでいないので、大きな影響を受けているとは思わないが、厳しい状況であることは変わらない。
	やや悪 くなっている	窯業・土石製品 製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・特注品受注に、やや動きがあるが、店舗販売は依然として低迷している。

	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	・受注量、販売量、取引先の様子も悪くなっている。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・荷動きが減少しているが、加湿器等の家電品は良い動きをしており、全体的にやや前年を下回っている。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月の百貨店の売上は、初売りでは105%くらいと良かったものの、全体で10%近く減少したと聞いている。衣料品関連は男性も女性も良くないが、家庭用品は比較的良いようである。家にいる時間が長くなり、身の周りに目が行くのかかもしれない。今月のチラシ出稿量は依然として低迷している。
	司法書士	受注量や販売量の動き	・こんなに落ち込んだことはない。見通しが立たない。
悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・各ワインメーカーとも工場見学者の減少、売上金額も前年を大きく下回っている。高価格品から安物まで全般的に落ち込んでいる。
	出版・印刷・関連産業（営業担当）	取引先の様子	・この地区でも取引先を含め2社が倒産している。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11～12月は赤字であった。1月はさらに原材料の仕入値の値上がりがあり、大幅な赤字である。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月の受注量は例年の半分以下になっている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業から直接受注する一次下請企業なので影響も早く、建機工作機械、特殊車両とも、受注量は4割減、産業機械で3割減である。これから徐々に二次、三次下請企業に影響があると思われる。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量も前年比で半分に落ち込み、今月に入り、部署によっては仕事が全くない。残業ゼロ、有給休暇の計画的取得、配置転換等で対応している。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が4割減少した。急速に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	・昨年の今ごろだと、北米向けの自動車部品を週500個作っていたが、1月は100個、2月が受注がゼロになっており、週休3日になっている。特に自動車関連が、ひどく冷えている。
	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・製造業各社の状況を聞くと、受注が5～8割減少している。従業員解雇や週3日の休日にするなど、何とかその場をしのいでいる状況である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の受注の減少に伴い、客先からの受注も減少している。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在、休職制度を設けて、月平均8日ほど従業員に休みを取って頂き、4勤3休でしのいでいる。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月以降毎月の売上は2割減である。1月も展示会があったが来客者は減少している。売上は前年比50%減少、他社も軒並み同様に減少している。大手の取引先ほど仕入れを控えている。
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注物件は出るが、安値でしか受注出来ないの、工事が赤字にならないか心配である。
	金融業（店長）	取引先の様子	・製造業の経営者は、受注減により週休3日制を導入することで将来に不安がある。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の業況感をみても過去最低水準となっており、厳しい状況が続いている。特に製造業においては、受注が足下で急激に減少している。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・納入業者は、急速な景気の悪化に伴い、販売数量が減っているうえに、値引幅を拡大しないと売れないので、売上減少傾向にあると話している。
広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・地元同業会社の経営状態の悪化が、急速に進んでいる。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・昨年末頃から、経営改善絡みの相談案件が急増している。自動車関連は製造、販売、修理等サービスすべてで業績が悪化しているほか、建設関連、衣料等生活用品関連の業種に至るまで、かつてないほど深刻な度合を深めている。	
社会保険労務士	取引先の様子	・事業主から助成金に関する相談が増えている。	

		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	取引先の様子	・取引先の多くが、在庫調整のため、生産量を急激に抑えている。その先も見えないので、設備投資の中止、又は延期を始めてきた。今後、更に多くの企業が投資の抑制に動く。
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	求人情報誌製作会社 (経営者)	周辺企業の様子	・製造業を中心として、雇用が不安定であり、求人募集をするという企業はほとんどなく、逆に派遣社員、臨時社員は解雇、正社員は希望退職を募るところも目立ち、最悪の状態である。
	悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・周辺企業では、自動車関連等、電機の一部は今月一杯での請負切れ、派遣切れといった情報が数多くある。中小企業でも生産関係の受発注が少なくなっている。求人数もそれに伴って、要請は製造業は食品製造業以外ほとんどなく、かなり厳しい。
		人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・取引先のホテル、宿泊施設、旅館関係は、前年比で集客が伸び悩んでおり、前年を下回る取引先が多い。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・製造業では仕事が激減している。派遣業界では3月の契約更新の状況に危機感を持たざるを得ない。統計上の景気動向より実態経済はさらに悪い。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・求人広告の掲載申込が極度に落ちている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比14.9%減少となっている。これで10か月連続で前年比減となっている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・12月の新規求職者数は前年比47%増加となった。1月からも増加傾向は続いている。
職業安定所 (職員)		周辺企業の様子	・昨年末からの製造業の減産に伴い仕事量が減少し、休業を余儀なくされるケースが多く、雇用調整助成金の相談及び申請が激増している。	
民間職業紹介機関 (経営者)		求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、派遣、契約社員、パートの契約終了は一層顕著となり、正社員削減が大手、中堅企業において具体化してきている。	
学校 [専門学校] (副校長)	求人数の動き	・例年に比べ求人社数と求人者数共に減少してきている。福祉関係の求人情報は非常に多いが就職希望者は少ない。		