

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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 (北関東)		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はクリスマス商材や年末のおせち等で、単価の高い物を買う客がいる。来客数よりも客の買い方で、良いと判断している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・今年の年末は例年になく客数も多く、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンが好調に推移したため、売上の前年比が大幅に改善し、前年比109%での着地となっている。
		都市型ホテル（営業）	販売量の動き	・景気の上向きに伴い、宴会の売上が前年同月比5%増加している。また、宿泊稼働率も82%と、前年同時期比12%上昇している。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・売上の前年比が少しずつ上がってきている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今月、食品フロアの改装オープンをしたので、余り参考にならないかもしれないが、来客数、売上共に、前年をクリアして107%と好調である。景気はやや良くなっているようである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月前半は寒い日が多かったためか、レストランの客足は落ちたものの、暮れに向かって順調に来店客が増えている。客単価は上昇傾向で高価なクリスマスディナーも完売している。新年会もほぼ前年並みとなっており、今後も予約は入ってくるため、前年実績を上回るとみている。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・前月から稼働が少し良くなってきており、今月は県内の3ホテル全体で前年比でも良くなるなど、2か月良い状況が続いている。はっきりとした根拠は分からないが、ビジネスとかそういう面で良くなっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・正月を含めた春先まで、宿泊単価が前年より上昇している。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・年末に向けて、入金が増えてきている。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・高単価品の動きが良くなっている。
		通信会社（局長）	それ以外	・12月は年間で一番お金を使う月でもあり、景気が回復するとみている。
		ゴルフ場（総務担当）	お客様の様子	・入場者数は9～10月と比べて、多少回復しており、会員になりたいというビジターの問い合わせも増えてきていることから、やや良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・時節柄、パーマやカラーの施術が女性客の8割に迫る勢いで店が活気付いている。男性客も常連のほか、低料金店の混雑を嫌う新規客が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、廃業する農家が目立っている。高齢化によるものもあるが、農機具のメンテナンス料が高額になっているとも聞いている。収入減で支出を抑えとの話もある。地元客が多い地域なので、良くなる要素がみえず、不景気である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	単価の動き	・年末になっても皆正月を迎える気分が出ていない。普通に月が替わるだけのようである。年配客が多いので、寒いと動きがない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・野菜、果物、全てが今まで見たことのない異常な高値で、客は値段を見て驚き、最低限の買物だけにし、高いものは我慢している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人アパレルは、一部のミセス向けや高級品売場を中心に、堅調な部分も見受けられるが、全体では前年売上の確保はできていない。また、お歳暮及びクリスマス商戦はいずれも厳しい結果である。
		百貨店（副店長）	単価の動き	・東京ではミニバブルのような現象が起きているようだが、地方ではその実感はない。今月の最大商戦であるクリスマスでも、特に、若い客の財布のひもは固く、アクセサリーの予算が3万円であれば、3万円、4万円、5万円と順に高い物を見せて、客単価増を図るのが今までのやり方だが、予算以上の物はなかなか見てもらうことすらできなかった。年末年始、クリアランスを控えて気になるところである。
		スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数、客単価共に、変動なく横ばいが続いている。イベントでの集客は若干良くなっているが、大幅な伸びはない。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・気温が低いために来店数が少ない。	

衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・今月は前半と後半で、全く雰囲気が違う。前半は、これが12月なのかというくらい人出が悪く、消費行動もみられなかったが、中旬過ぎから、来客数が結構増えて、客単価自体も上がっている。前半が悪過ぎたために1か月を平均すると、それほど良くはなっていないが、それなりの数字にはなっている。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・当地域の自動車メーカーの不正検査問題は、品質の不具合ではなく最終検査態勢の問題であったためか、販売台数が20%程度落ち込んで推移している。ただし、ボーナスの企業間格差は、優勝劣敗の傾向である。
乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・特にここ2~3か月、来客数がかかなり多くなっている。輸入、国産の中古車の売行きが良い。また、冬に入り、タイヤの入替えなどといった細かいメンテナンス、修理関係の客が、多少増えているようである。相変わらず、新車の売行きは悪いが、ある程度の売上があるのは、来客数が増えたため、維持できているのではないかと。
自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・身の回りでは余り活気はなく、ある意味安定している状態で変化がない。
住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・今月に入って急激な気温の低下により、冬物中心に売上は上がってきているものの、日用品等、価格に敏感な商材のデフレ傾向は変わっていない。
その他専門店 [靴小売業] (経営者)	お客様の様子	・客の高齢化と少子化が大きな問題である。地方でもイベントでは遊びの要素が強く、物販にはつながらないようである。
その他専門店 [燃料] (従業員)	販売量の動き	・販売量は増加傾向にあるが、前年と比べると幾分減少傾向である。良くなっているようだが、実感としては、以前より良いという状況ではない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が1割ほど減少している上に、客単価も10%程度落ちている。
都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・日並びの影響で、クリスマスは余り盛り上がりなかったが、インターネット予約は好調で、売上也堅調に伸びている。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・安、近、短の旅行が増えているようである。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月の忘年会シーズンは、多少の動きはあるものの、例年より少ない。宴会があっても1次会で帰る人が多く、深夜遅くなる客がいない。忘年会をやらない会社もあるようである。地方はドライバー不足で、個人的には売上が伸びたものの、会社全体の売上は変わらない。
タクシー(経営者)	お客様の様子	・中旬より動きが悪くなり、前年同月と比べて2%の減少となっている。
タクシー(役員)	単価の動き	・乗務員不足である。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新築関連の販売数が、横ばいか前年より減少しているため、大型消費は、余り変わらない。
競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほとんど変化がみられない。
その他サービス [自動車整備業] (経営者)	お客様の様子	・ここ数年、徐々に財布のひもが固くなっている。営業先での会話にも如実に表れている。地方の景気回復は、まだまだ先とみている。
その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・来客数は若干上向いているものの、販売量は2~3か月前と比べてもほぼ横ばいである。また、単価等も横ばいのため、変わらない。
その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・緩やかな回復傾向と言われているが、余り動きはなく、変わらない。
設計事務所(所長)	来客数の動き	・前月と違い顧客からの電話は増えている。ただし、その中身のほとんどが、かしと改修といったもので、手間は掛かっても収入には結び付かない仕事ばかりである。
設計事務所(所長)	お客様の様子	・都内や被災地では景気が上向いているようだが、北関東では今一つという話を聞いている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・このところ、賃貸関係はアパート、マンション等の引き合いはほとんどない。事務所系も、皆無と言ってよいくらいである。ただし、店舗用地は、引き合いがちらほらあるものの、なかなか成約に結び付かない。安価な土地には引き合いがあるが、値引き交渉は根強くある。

	一般小売店〔衣料〕(経営者)	販売量の動き	・市で10月に販売したプレミアム付商品券を使う客が少なくなっていて、売上にはなかなかつなげていない。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・衣料品がやっと動き出している。特に、長い間不振だった婦人服が、重衣料を中心に良くなってきている。その一方で、堅調だった食品やリビング関連が不振となり、3か月前と比べて、トータルではやや悪くなっている。
	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・競合店の進出で、やや悪くなっている。
	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・近隣の店の形態変更、リニューアルのために客が分散し、客数減となっている。
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・ボーナス商戦とか年末商戦といった時期ではあるが、盛り上がりには欠けている。
	その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	来客数の動き	・商圏内の新規ファッションビルに、客を奪われている。メインターゲットの20~30代の女性客が減少している。
	旅行代理店(所長)	来客数の動き	・今月に入り、客の入込が激減している。冬季オフシーズンのため仕方ないが、前月までの好況からすると、相当のマイナス感はある。
	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・前年に比べて曜日並びが悪く、クリスマスに連休がないため、来客数が少ない。
	x 通信会社(経営者)	販売量の動き	・年末とは思えない景気の悪さである。年度末に向けての補正事業さえ、出てくる気配もない。
企業 動向 関連 (北関東)	一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・仕事を抱え、忙しい取引先が増えており、一部では鋼材不足の懸念も出始めている。
	その他製造業〔環境機器〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社事業の3本柱のうち、2つは10%以内の増収ではほぼ横ばいである。3番目の柱の自社設置所有の太陽光発電装置は、現在大小さまざまな規模があり、土地購入から始まり、ソーラーシェアリングの完成まで、自己資金で計画中である。
	窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・年末で、見積依頼物件が増えている。
	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車販売台数は北米、国内向け共に、前年同月を上回っている。
	建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・現政権誕生後の発注をみると、前期は前々期比で減少したものの、その他は前期比増であった。今期発注額は前期比14%増で、当社の受注額も前年比10%増なのでほっとしている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・関係先企業や団体の業況は、例年と比べてもさほど好況とはいえない。需給はやや中だるみである。やはり景気全体の安定感には十分ではない。相変わらず人手、人材不足が、高揚に向かうムードを押さえつけている。
	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・方向は変わらず、水準は高位である。ほぼ目一杯の受注量となっている。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・9~11月にかけて売上が10%ずつ伸びている。今までにこんなことはなく残業で対処したが、今月に入って減速を始めている。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月と同様で変わらない。
	輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先の様子、受注、販売量共に、この2~3か月はまずまずで、余り変わらない。
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・当社の受注は運良く多かったものの、全体的には横ばいである。
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・年末年始に向かい寒気を伴い、こたつ、ヒーターなどの暖房家電や冬物衣料、初売り商品などの輸送量は前年より15%アップしている。ただし、全国的なドライバー不足により、車両関連費用が高騰し、利益が薄くなっている。
	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・物販業界の広告宣伝出稿数が、伸びていない。
	社会保険労務士	取引先の様子	・輸出製品に絡んでいる事業所は堅調であるが、小売業やサービス業は厳しいところが多い。
	その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。

	不動産業（経営者）	それ以外	・住宅は増えているが、賃貸物件の空室がかなり目立ち始めている。
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・予定業務の延期や前年まであった受託業務が今年は中止になったりと、業務量、金額共に低下している。
	x	-	-
雇用 関連 (北関東)	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・住宅の増改築等は目立っている。電機、電子、機械関係や製造業の求人募集は落ち着いてきているが、募集は、随時流しているような状態である。生鮮食料品や衣料品は、年末年始に向けた売上増が見込めているのではないかと。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・当社でも人手不足が深刻である。事務所付きのスタッフはまだ何とか確保しているものの、現場で働くパート、アルバイトの確保が非常に難しく、しばらく前から取引先に仕様を下げてもらって、少ない人数で対応するということが増えていたが、更にそれが顕著になってきている。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・1月から30人ぐらい人を増やしてほしいという話を取引先の会社から受けている。来年は忙しくなる予定である。
	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣の採用数に変化はない。季節的には増えるが、前年同月と比べると変わらない。
	人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・労働契約法改正による通算5年をにらんだ雇い止めが発生中である。後任の入替え要請はあるが、全体としては変わらない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・2か月連続で、前年同月に比べて求人数が少ない。来所する求職者も少なく、応募の動きも鈍い。
		*	*
x	-	-	-