

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	百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・プロ野球優勝セールが始まり、来客数が非常に伸び ている。
	やや良く なっている	百貨店（営業担 当）	単価の動き	・買上単価は上がっているが、客は商品を慎重に選ん でいる。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・9月中旬より気温が下がり、衣料品の動きが活発に なってきた。あわせて、各売場のイベント、販促 策が功を奏して、売上が好調である。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・この2か月、対前年比で売上が105%、来客数が横 ばいとなっており、販売量を中心に、動きが徐々に良 くなっている。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・季節商品の処理、秋物及びホット関係商品への取組 を早め実施したために、客単価が上昇している。
		家電量販店（店 長）	来客数の動き	・今まで動きが悪かったパソコン関連と、需要期にあ るムービーデジタルカメラを求める客が多数来店し、 売上が増加している。ただし、単価は下がる傾向にあ るため、台数でカバーしている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・客単価は少しづつ低下しているものの、夏前には前 年割れであった宿泊客数が、ほぼ前年並みに回復して きている。
ゴルフ場（副支 配人）	来客数の動き	・前年の同時期と比べて、客の動きが活発化してい る。		
変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・本来、秋に入ればすぐ動く秋物の需要が一向にない 状況である。	
	一般小売店〔精 肉〕（経営者）	お客様の様子	・農薬問題の影響で、主婦が果物類、輸入中国野菜に ついて勉強しており、非常に厳しい。	
	百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・猛暑の影響で、9月中旬まで秋物の動きが今一つ であった。同時に、前年より店舗の企画がパワーダウ ンしたため、動員が悪くなっており、売上が減少傾向に ある。	
	スーパー（経営 者）	来客数の動き	・9月に大型店が新規オープンしたにもかかわらず、 8、9月と来客数が増加している。ただし、客単価が 低下しており、売上は前年比で横ばいとなっている。	
	コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・来客数はあまり変わらず、必要な物だけを買う客の 姿勢に変化はない。	
	衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が少ない。	
	衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・中旬以降に涼しい日が続いたために、秋物の動きが 活発になってきている。	
	乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・イベントを開催しても、来客数は増加せず成約率も 上がらない。	
	乗用車販売店 （販売担当）	単価の動き	・9月中旬に中古車だけの展示会を開催し、単価の安 い車を並べたところ、販売が相応に伸びている。ただ し、高額車両は売れない。	
	その他専門店 〔携帯電話〕 （店長）	単価の動き	・安い商品に客が流れ、0円という携帯電話が当たり 前になってきている。	
	高級レストラン （店長）	販売量の動き	・以前は1人2～3品ずつ注文する客が多かったが、 最近は1人1～2品の注文が多く、追加注文をする客 も減少している。	
	スナック（経営 者）	来客数の動き	・常連客の客足は比較的良いが、旅行客やフリー客は 多くはなく、新規顧客の獲得は低調である。飲み歩 くのではなく、予定を決めて宴会をする動きになって きているのか、予約は先々まで入っており、比較的良 い。売上全体としては伸びている。	
	都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・9月は客の出入りが少なく、飲食関係も落ち込んで いる。日帰り圏内に入ってしまう地域なので、大きい 大会等がないと、日帰りする客が多い。	
	旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・米国テロの影響で前年は激減した来客数は、今年 は例年通りの水準に回復している。	
	旅行代理店（営 業・管理担当）	単価の動き	・需要は増加しているが、グループの航空券や、バス 代が低下しており、客単価は上昇しない。	
	タクシー運転手	競争相手の様子	・地域柄、電話による仕事が主であるが、電話の鳴る 回数が、数年前の50～60%に落ちたままで、変わっ ていない。	

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
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・9月は3連休が2回あり、来客数の増加を見込んでいたが、連休の最後の方には全く客が入らない状況である。客は、値段の安いゴルフ場に移っている。
		ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・9月は予約が非常に少なく、非会員にしか発行していない優待券を会員にも発行した。その結果、客単価は低下したものの、売上は良くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・販売量は増加したものの、建売住宅の売れ筋は3千万円前後である。5～6年前の3千5百万円前後と比較すると、建物の品質は良くなり、土地の価格が下落している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・依然として、客からの問い合わせも少なく、店舗、事務所等の空室が目立っている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・商品単価が崩れて、激安になっている上に、消費税額を内税にして欲しいという客が増加している。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	お客様の様子	・客の勤め先のリストラや希望退職の話題が多くなっている。客は消費する雰囲気ではなく、我慢をしている様子がうかがえる。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、買上単価の低下が続いており、売上の確保が厳しい。特に、加工食品、雑貨部門は、他店のチラシ価格により左右され、いくつもの店を買い回る客もいる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・これまでは、安くて金額の低い商品を2、3点という買い方であったが、目当ての商品のみを買っていく客が多くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・売価20万円程度の車を作り、売り出したところ、作った分だけ良く売れている。高額車はほとんど売れない。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数はそれほど増加せず、点数は更に増加しない状況である。客は必要な物以外は買わない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・飲酒運転の罰則強化により、酒を飲む客が減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・9月は3連休が2回あり、24時間働いても、客が10組前後という最悪の日が続いている。
		遊園地（職員）	単価の動き	・特に、食堂関連での単価の低下が顕著である。加えて、週末毎に崩れた天候が、営業に大いに水を差している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・廃業や倒産する客の数が増加しており、得意先の数も減少している。
その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	・安売り店が増加しており、車検の入庫台数は減少し続けて、9月は対前年比でマイナス15%である。当面は、入庫の減少に歯止めがかからない。		
設計事務所（所長）	販売量の動き	・注文量が減少しており、仕事の話も段々少なくなってきている。まだまだ、企業が統合したり、撤収したりして、地方都市から離れていく傾向にある。		
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・特売セールを行っても、なかなか販売につながらない。不景気のせいで、3か月前と比べて修理が多くなっている。	
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・運動会シーズンで、学生の運動着等が売れるはずであるが、量がないため、客の状況はかなり悪い。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・昨年春に閉店した地方百貨店の後に、大手デパートが出店し、9月初旬にオープンした。従来の不況の流れに重なり、来客数、販売量ともに激減している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・ルームチャージ4千円台という安い価格の客がかなり増加し、宿泊単価が一番の問題となっている。	
	ゴルフ練習場（経営者）	競争相手の様子	・週休2日になってから、休みの日の来客数が減少しており、同業者の廃業も続いている。	
	設計事務所（経営者）	競争相手の様子	・今まで1、2社程度であった客の見積請求が3～5社になり、日曜大工センター等で買ったり、内装屋が直接工事を行う場合もあることから、単価が低下している。500万円の見積案件が、実際は300万円となっており、非常に悪くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・秋口になってから、工場見学者数が増加しており、売上金額も上昇傾向にある。

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
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関係の受注量が、やや増加してきている。ISOを取得した企業には、仕事が多く流れてくる傾向にあるので、受注量は増加している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・取引先の仕事が増加傾向にあり、当社の希望納期に納品が間に合わず、能力オーバーとなっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年通り、特注品の受注状況の予測がつかないが、店頭商品の受注が割とあり、状況は悪くはない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・長引く景気の低迷、受注量の減少に企業が慣れてきており、取引先の在庫もかなり減少している。合わせて、変動費や固定費、損益分岐点を下げる体制を取っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先における仕事量が依然として少なく、価格も低迷したまま変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積、引き合いは多くなっているが、コスト、短納期の関係で受注につながらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・婦人服を中心に秋冬物の動きが活発だと聞いているが、チラシの出稿量には影響がなく、9月も前年を下回っている。費用削減のために、徐々に進んでいたチラシの小型化は、完全に定着している。
		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	・前年同月比で受注量が若干増加しているが、販売量に変化はなく、単価は低下しており、今後も厳しさは続く。
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・決まっていた仕事が無くなったり、1万個の受注数量が5千個に減少するというような状況で、受注量がよめない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、3か月前比で約10%の減少と、過去にない実績で推移しており、今後も、この落ち込みは続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の店頭売りが低調である。デパートでも、宝飾店独自の品ぞろえから、ブランド品への比重を高くしているため、企画品以外は苦戦している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・季節の変わり目で、取引先の飲料水業の輸送が、ペットボトルから缶コーヒー等へ移行するため、輸送量が不安定になっている。
		広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・この2か月、広告掲載料金の値引きが更に激しくなり、今までは平均で35%程度の割引であったが、当初掲載時半額や無料もめずらしくなくなっている。受注単価の下落に歯止めがかからない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手電機産業等の工場の統廃合が現実的になり、心理的影響も加わって、新規のコマースの動きが鈍くなっており、金額も小口化している。
	悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・海外生産への移行が急激に進んでいるために、受注量が激減している。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・契約内容と労働条件を大分犠牲にして、仕事を受けることが多くなっている。
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）	それ以外	・単価が15～20年前の水準まで低下し、仕事が大変である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・圏内の一部地区において、サービス業を中心にパート募集の広告が増加し、求人数が順調に伸びている。他の地区はやや低迷しており、総じて変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・50歳前後の中高年の求職者が多いものの、企業は30代前後の若い年代を希望しているので、中高年層の採用は一段と厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・臨時の受注に対応していたアウトソーシング企業からの求人や、臨時パート等の求人が減少したことにより、新規求人数が対前年比で10%以上減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・非正規従業員の募集が引き続き増加傾向にあり、求人倍率に若干の改善がみられる。

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
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求人の中では、サービス業が8月に引き続き堅調であるが、パート、アルバイト求人の占める割合が比較的高く、各企業の固定費圧縮傾向が一段と強まっている。 ・大手電気機器製造業や大手建設業の企業整備による離職者が多数発生しており、その離職者の受け皿もないことから、雇用環境は依然として明るさを取り戻せない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・このところ再び雇用調整の動きがみられ、4月に契約した派遣が、契約期間満了前に解約されるケースが目立ち、結果として派遣者数は減少傾向となっている。 ・派遣制度が法制化されてから、派遣料金の値下げが増加し、時給単価の引き下げにつながっている。時間外手当についても、支払わないという派遣先の企業が出始めている。労働法上の規定であるため、派遣元の当社が支払わざるを得ないが、それが経営を圧迫する要因となっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・情報、介護など、専門的技術を要する求人は特に変わらないが、事務職、販売職などは激減している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・周辺の企業で、いくつかの倒産があったので、悪くなっている。