

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		百貨店（売場主任）	・11月末から、ギフト、歳暮商戦が本格化してくるため、来客数の増加が見込まれる。	
		スーパー（統括）	・冬物商品が活発に動き始め、衣料品、食品の鍋商材はこのまま好調に推移する。ギフトの滑り出しも好調である。来客数の増加が続いており、客単価の落ち込みもほぼ底を打っていることから、今後は上向く。	
		コンビニ（店長）	・クリスマスやお正月の初詣などのチャンスに売り込んでいく。スキー客にも期待している。	
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員） タクシー運転手	・ボーナスの支給等で、販売量が大幅に伸びる時期でもあり、新機種の発売、新聞のチラシ効果にも期待が持てる。 ・今後1、2か月は、忘年会、新年会があり、飲み客が街に出るため、1年で一番稼げる時で、やや良くなる。	
	住宅販売会社（経営者）	・今まで保留になっていた客のうち、プランや見積の打ち合わせなど、具体的に話が進んでいる客が増加してきている。		
	変わらない	商店街（代表者）	・物販の系統が非常に悪く、特に、服飾雑貨の売行きが依然として良くない。この状況は変わらない。	
		商店街（代表者）	・客は必要以上の物は買わず、お金を使わない傾向にあり、この状態が続く。	
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・仕入れ単価の下落に合わせて、小売価格も下げているが、客が商品に飛び付くことはなく、良くなる見込みはない。	
		百貨店（営業担当）	・単価は上昇しているが、来客数や販売量の動きが前年割れの状況で、この傾向は変わらない。	
		百貨店（販売促進担当）	・ミセス関連で、やや買い控え傾向がみられる。歳暮ギフトの動向も今一つで、厳しい基調は変わらない。	
		スーパー（経営者）	・例年通り、年末商戦は押し詰まった商戦となり、消費者の買い控えは避けられない。厳しい環境はこのまま続く。	
		衣料品専門店（統括）	・中心街全体でイルミネーションの検討をしている。歳末の売出しと合わせて、来客数がどの程度増加するのか心配である。	
		乗用車販売店（営業担当）	・法人の商談件数は激減しているが、個人客の商談が少し出てきている。単価は低いまま変わらない。	
		高級レストラン（店長）	・年末に向けて、予約が徐々に入ってきているが、年々忘年会などの宴会規模が小さくなっており、販売促進イベントなどの営業努力で、現状を維持している状況が続いている。	
		旅行代理店（従業員）	・インドネシアを始めとして、各地でテロが多くなり、防衛策で客が旅行を控えている。そのため、現在の状況と変わらない。	
		タクシー運転手	・忘年会や新年会を取りやめる企業が増加しており、これからの稼ぎ時にも、あまり期待は持てない。	
		通信会社（社員）	・携帯電話の普及率が飽和点に達し、これまでのような量的拡大は見込めない。音声通話から携帯メールへのシフトが進み、加入者1人当たりの月額使用料金は低下し続けている。	
		観光名所（職員）	・土日、祭日の入り込みは例年並みであるが、平日は依然として例年を下回っている。また、客が格安のレストラン、ホテルを求めて利用する傾向は、今後も更に強くなっていく。	
		遊園地（職員）	・来客数はある程度見込めるものの、売上単価の厳しい状態は続く。	
		競輪場（職員）	・来場者数、購買単価ともに落ちている状況は、自場、他場とも同様である。好転するような情報は見当たらない。	
		住宅販売会社（経営者）	・不動産購入意欲のある優良企業のサラリーマン、資金調達可能なサラリーマン、そうした人々の在籍する企業が少なくなっている。先々も期待薄である。	
		住宅販売会社（経営者）	・客の問い合わせ、引き合い、来店数が、減少してきている。以前は多少でもあった客の引き合いが、現在は全くない。	
		やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・ギフト、クリスマス、冬物衣料等の動きで、目立った上向きの傾向がみられない。
			スーパー（副店長）	・曜日によって店を決めて、買物に行く客がいるので、特売日以外の日には、売上の落ち込みが激しい。価格競争の中で、どのように売上を確保していくか苦労している。
			コンビニ（経営者）	・例年であれば、年末に向けて明るいのが、今年はボーナスカットやリストラにより、お歳暮など良くなるはずの商品があまり動いていない。

		コンビニ（店長）	・近隣のスーパーが、競合する商品を3割ないし半値にしたチラシを配り、販売していくことになれば、コンビニは一層悪くなる。
		コンビニ（店長）	・クリスマス、年末年始用品の動きが、例年に比べて大変遅れている。この流れが、正月以降も続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・ボーナス時期を控えても、客の動きが悪く、買物の下見という雰囲気も全くなく、来客数も少ない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊者数が前年比で減少しており、この傾向がしばらく続く。忘年会の動きが、特に悪い。
		ゴルフ場（支配人）	・会員権の名義書き換え件数が非常に少なくなっている。今後、会員権の売りが出てくること、返還請求の件数が増加することが見込まれる。
		美容室（経営者）	・美容の中では、お金がかかるパーマの客が、減少している。2、3か月先は、やや悪くなる。
		設計事務所（所長）	・良くなる雰囲気が全くなく、民間、公共ともに具体的な仕事の情報が無い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・11月は販売、来客とも非常に悪い。歳末、正月商戦でも、良くなる見込みはない。
		スーパー（経営企画担当）	・地元でトップの電機メーカーで、約3千人近くのリストロが実施されており、周辺の中小企業でも賞与が支給されず、消費はかなり厳しくなることが予測される。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街にある食堂の売上が半減している、ビジネスホテルの利用客減少が止まらない、商業関連の各種団体退会者が確実に増加しているなど、当社の顧客、所属団体等のどこをみても厳しい。
		乗用車販売店（販売担当）	・車の販売量は、ますます減少している。このようなことは、自分が入社してから初めてである。月を追うごとに、販売量、来客数ともに減少している。
		一般レストラン（経営者）	・前年から更に一層、忘年会、新年会を取り止める会社が多くなっている。予約がある場合も、対前年比で1割程度低い予算の会が目立っているため、悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・週末にプライダイベントを開催しても、新規カップルの来場が少なく、成約に結びつかない。春の婚入り込みも良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年に1千5百名程度であった12月の予約数は、11月末で8百名前後であり、1、2月には3～4百人の予約しか入っていない。
		ゴルフ場（従業員）	・山岳コースのため、11～12月の料金を安く設定している。1～2月にはクローズになるため、売上が全くなくなる。3月も客の増加はあまり見込めないため、悪くなる。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない		
		一般機械器具製造業（経営者）	・9～11月と、若干ずつではあるが売上が増加しており、今後2～3か月は現状維持となる。
		金融業（経営企画担当）	・半導体関連を中心とした一部の製造業で、受注の増加がみられる。ただし、設備投資については、各業種とも慎重な姿勢を崩さず低調となっており、回復の兆しはみえない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・大手企業2社から、来年度の収支予算について、全部門一律に前年支出額の1割削減との指示が出たと聞いている。大手建設会社では、年始めから大幅なりストラ策が採られるとの話もある。
	やや悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・ワインの酒税増税の話も出ていることに加え、輸入ワインに押されて、国産ワインは厳しい状況に置かれている。
		化学工業（総務担当）	・先行き不安から、各企業が経費を抑えている。我々もお歳暮、カレンダー、年始用のタオルに制限を加えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・主力の伝統工芸製品の受注量が、年々減少し続けている。期待をしつつ準備していた美術館の開館が、来年夏以降に延びてしまったこともあり、やや悪くなる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・年明けの仕事量も不透明な状況であり、明るい兆しはみられない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月インフォメーションによると、受注量は対前年比で20%程度落ち込む。3月辺りまでは受注量が減少するので、やや悪くなる。
		経営コンサルタント	・企業業績を改善させる材料が見当たらない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・大手の工場統廃合が現実的なものとなり、心理的な影響もあり、新規受注は期間も短く、小口化している。販売額、利益ともに減少傾向にある。

	悪くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪すぎて話にならない状況で、今後も更に悪化するような調子である。販売量は減少し、販売価格も低下を余儀なくされ、非常に厳しい。
		建設業（総務担当）	・年間受注高の大幅減少を覚悟しなければならないので、経費を見直し、削減を実施していく。
		広告代理店（営業担当）	・自社媒体の、飲食店等の求人とPR広告の2誌を見ても、広告予算を2割ほどカットしている。広告を出しても、「けち、保守的」な県民性であるので、本当にしっかりしたしつけを持つか、大幅なディスカウントをしなければ集客にはつながらない。客は、ディスカウントを実施する店だけを選択して移動しており、安い商品だけが売れる状況は更に強くなっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・大企業と中小企業の格差が更に開き、情報化投資は全般的に冷え込んでくる。元気印の中小企業は、ごく一部である。投資の急激な落ち込みが、業績に悪影響を及ぼし、投資意欲は更に冷え込む。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・11月に入って動きが出てきた求人も、生産活動の活性化によるものではなく、景気の先行きに明るい材料とはならない。派遣料の値下げ要求が依然として根強く、スタッフの賃金値下げが可能かどうか今後の課題である。
		人材派遣会社（経営者）	・求人の動きはあるが、求職者を選定し、採用に至るまでの時間がかかっている。当社が請負っている資材の加工でも、時間外労働はなく、在庫調整の加工品作成だけで、状況は変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・春にアウトレットモールがオープンする予定である。12月に新店予定の約85店のうち、約60店の求人広告を15万棟に配布し、合同面接会を実施する。来年度に入ると、この900名の募集で動きが出る。
		職業安定所（職員）	・先行きを不透明とする事業所が増加しており、臨時以外にも、有期雇用の求人が増加してきている。
		職業安定所（職員）	・サービス業を中心に、求人は今後もしばらく安定するが、現在滞留している製造業離職者の受け皿にはなりにくく、管内失業者にとって明るい兆しは期待できない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・生産の海外シフトにより、製造業では生産の落ち込みが続いている。下請については、特殊な技術があれば、何とか生産の減少を食い止められる程度で、厳しさに変わりはない。建設では、中堅企業の倒産など淘汰が続いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・新規受注を獲得することが、なかなか難しくなっている。一顧客に対する派遣会社の数が増加し、業者間の値引き競争が起こっている。
学校〔短期大学〕（就職担当）		・各職安は企業に対し、大手電機メーカー2工場の大量退職者1700名を積極的に雇用するよう求めており、新卒求人への影響が懸念される。	
	悪くなる		