

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 やや良く なっている	-	-	-	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・営業努力を相当要するクリスマスケーキや歳暮商品ではなく、客から持ち込んでくる年賀状印刷にポイントを絞り、売り込みを行い、対前年比130%以上の結果を得た。客のニーズにうまく対応したお陰で、来客数、売上ともに対前年比95%まで回復してきている。	
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・暖房用の燃料等の増販により、やや良くなっている。	
		スナック（経営者）	それ以外	・忘年会予約が入り、いくらか売上が伸びている。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・若者の間で人気が高いカメラ付携帯電話への機種変更が増加している。12月はボーナス商戦ということもあり、新規加入数が伸びている。		
	変わらない	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街に来る若い夫婦層が若干少なくなっており、客の年齢層が上がっている。
			一般小売店[精肉]（経営者）	お客様の様子	・歳暮商戦において、個店は送料がかかるが、大型店は無料というのが利いており、厳しい状況となっている。また、仕入れ先の問屋からの歳暮も徐々に廃止されている。
			一般小売店[金物]（経営者）	来客数の動き	・100円ショップをはじめとする安売り店が増加し、価格競争に負けた店には客が来なくなっている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は3か月前と同様に、対前年比95%程度で推移している。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・クリスマスイブが休日であった前年と比べ、今年は来客数が極端に減少している。12月の大きいチャンスであるイブがそのような状況なので、厳しい状況は変わらない。
			スーパー（統括）	単価の動き	・対前年比で、買上客数は103.2%と堅調な伸びを示しているが、客単価は97%台が続いている。歳暮関連の買上客数は、15日までで104.2%となっており、特に健康志向の食用油の伸びが著しい。
			コンビニ（経営者）	販売量の動き	・出店して1年になる競合店の影響で、来客数の減少は避けられないが、単価を上げることで何とか前年並みの売上水準を維持している。
			コンビニ（店長）	お客様の様子	・餓死する人がいるわけでもないため、客が本当に必要な物以外は買わない状況は、今までと変わらない。
一般レストラン（経営者）			単価の動き	・宴会等の客単価は、前年と変わらないので、景況も変わらない。	
観光型ホテル（スタッフ）			来客数の動き	・宴会、忘年会の規模が小人数化している。	
タクシー運転手			競争相手の様子	・忘年会シーズンなので多少動いているが、数年前の6～7割程度であり、他社も同様の状況となっている。	
タクシー運転手			来客数の動き	・ボーナスが支給されない企業があることや、県職員の賃金カット等により、忘年会の客の足出が鈍く、繁華街に閑古鳥が鳴いている。	
観光名所（職員）	お客様の様子	・旅館、ホテルでは、土日祭日の入り込みは例年並みで活況を呈しているが、平日は例年より若干少ない。レストラン、食堂関係では、客が安い所を求めて利用する傾向が強い。			
その他サービス [自動車整備業]（事務長）	来客数の動き	・車検入庫台数が、今までの最低の数字を更に下回り、この15年で最悪の実績となっており、厳しい状況を脱する材料は見当たらない。			
設計事務所（所長）	お客様の様子	・企画の話は増加してきているが、実際の受注には結び付いていない。			
やや悪く なっている	商店街（代表者） 一般小売店[青果]（店長）	単価の動き	・銀行から、既存の借入金のうち、一番安く借りていた分の金利を1.25%程度、引き上げてほしいと要請されている。		
		販売量の動き	・干し芋などの季節品、限定品の発送を希望する客は来店するが、1箱当たりのキ口数が減少している。		

	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・品質の良いアクセサリー、おせち料理などは、客が気に入れば、多少価格が高くて売れているが、バーゲン品の動きは悪く、全体の売上基調は厳しさを増している。特に婦人服では、コートや防寒商品の動きが悪く、コートより1万円安いジャケットタイプが動き、単価が低下している。
	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・12月に入り、売上が伸び悩んでいる。重衣料であるコート、ジャケットの動きが、日を追うごとに前年を割る状況となっており、やや悪くなっている。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・ライバル店の安い弁当に客を取られている。景気が良ければ、安い弁当にはいかないはずである。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず、来客数、売上ともに伸びない。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・飲酒運転の罰則が強化されたところに、旅館やホテルでの宴会付き格安宿泊プランが多数企画され、そちらに客が流れたため、忘年会等の宴会予約が激減している。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・忘年会シーズンであり、周辺の活気はいくらか出ているが、飲酒運転の罰則強化の影響もあり、食事中心となっていて、客単価が上がらない。
	一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・正月用おせち料理の受注量が、対前年比でマイナス13%となっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・対前年比で忘年会が2割、宿泊が5%減少しており、単価の低迷も続いている。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊の電話予約に際し、料金の確認をし、値下げ要求をする客が多くなっている。飲食部門の忘新年会等では、企業側から、とにかく格安にしたいとの要望が増加している。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・バリ島の爆弾テロ以降、海外旅行需要が冷え込み、国内の温泉などへシフトしているが、それも若干で、全体の客数は減少している。
	ゴルフ場（支配人）	それ以外	・忘年ゴルフなどで、平日、土、日曜とも、予約は順調であったものの、例年より15日ほど早い初雪により、前年の来場数を大きく下回っている。 ・新規の入会者も、非常に減少している。
	ゴルフ場（副支配人）	お客様の様子	・このところ常連客の減少が目立っている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅を求める客はいるが、極端に安い物件を引き合いに出し、なかなか決まらない。土地価格、建築工事費総額の下落が浸透している。
悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・売上が対前年比で29%低下し、この5年間で最低となっており、正月も越せない状態である。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・大型企画開催時に雪が降り、客足が鈍り苦戦した。その影響は、12月の商戦に大きく出ている。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・12月初旬の雪の影響が取り戻せず、この数年で最も悪い売上となっている。
	衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年始挨拶用タオルの注文は、例年と比較し、30%程度減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの支給時期、県職員の給料カットの話が出たところから、急に来客数が減少し始め、人通りもまばらである。宴会は週末に集中し、2次会の客も少ない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数が約5千名減少し、1人当たりの単価が約1千円低下している。売上は非常に厳しい。
	遊園地（職員）	来客数の動き	・12月の来客数は、過去に経験がないほど厳しい数値となっており、今まで好調であったPR用の割引券利用も減少傾向にある。
	設計事務所（所長）	販売量の動き	・以前から同業全体で仕事量が減少していたが、最近では大型物件もなく、質、量ともに減少傾向にある。公共物件にも期待は持たず、当分の間、厳しい状況が続く。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の引き合いが減少し、まれにあっても甚だしく低い価格を要求されたり、銀行が厳しくてローンも組めない状況にある。
	企業動向	良くなっている	-

関連	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・トラックの排ガス規制に関わるNOX、PM規制の関係で、特殊車両など、トラック業界は3月までは大変忙しく、通常の40%の受注増を見込んでいる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車業界の研究開発分野、新規品の量産に関する動きが活発である。
変わらない		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・いろいろな面で、価格の下落、ダンピングに歯止めがかからない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・一部には動きがあるが、価格、納期の関係で、なかなか成約できない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会の売上は好調であり、クリスマスセールでも善戦しているものの、店頭販売は苦戦が続いている。小売店の売上は対前年水準をクリアしており、総じて変わらない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・商店街の売上は伸びず、活気もみられない。飲食業では、廃業する事業者も出ている。外食産業、コンビニは順調に推移しているものの、全体的にみて、各業種とも業況は依然として低調であり、回復の兆しはみられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先のパソコン販売部門では、パソコン本体の売行きは悪いものの、その他のパーツ、周辺機器の売上が伸びている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・多くの量販店では、年末で来客客数が増加し、駐車場に列を成しているが、客は品定めのためではなく、ただ見て歩くだけで、売上にはつながらないとのことである。チラシの投稿量も前年割れを続けており、12月は97%となっている。
やや悪くなっている		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・期待していたボジョレーヌーボーにも顕著な伸びがみられず、業界全体が非常に苦しい。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・家電の白物関係の中国移転が促進されており、国内の仕事は徐々に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業他社では、仕事量がかかなり減少しているため、休みを増やしている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末の広告需要が一気に落ち着き、2月に向けた販売促進広告の申込が対前年比で20%程度減少し、やや悪くなっている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・例年であれば、暮れに向かって仕事量が増加するが、今年はそのようなことがなく、やや悪い。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電機産業を中心に、製造業が引き続き厳しい状況にあり、年末年始のスポットコマercialが減少している。価格競争も激しく、値引き要求が厳しい。
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	・生産の海外シフトの影響で注文量が減少し、悪くなっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量の減少、価格の低下、取引先の売上減少、競争相手が多いこと等、ほとんどが悪い状況である。
		不動産業（経営者）	競争相手の様子	・競争相手が、採算の取れないような条件を出してきており、厳しい。
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）	採用者数の動き	・仕事量が少なく、単価も非常に安くなっており、厳しい状況は変わらない。
		人材派遣会社（経営者）	それ以外	・年金一時金の減額、地方公共団体の賃金引下げが公になり、民間への波及が心配されている。長期派遣スタッフの契約更新を控え、料金の据え置き、引下げ要求が表面化してきており、新年度の派遣単価の引下げは避けられない。
民間職業紹介機関（経営者）		求人数の動き	・即戦力、社内にはいない経験者を求人でも求める傾向が強く、その結果、採用できない状況が続いている。そのため、有効求人倍率は実際より押し上げられている。	

やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・16か月ぶりに月間有効求人が増加に転じたが、コスト削減のため、正規雇用からパートや期間工、アウトソーシング等の非正規雇用へのシフトが多く、雇用環境は依然として厳しい。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の月間有効求人倍率は増加傾向で推移しているものの、取引先から支払いがない、銀行から借入れができない等の理由で資金繰りがつかず、事業閉鎖に追い込まれる中小、零細企業が業種を問わず目立ち、離職者が増加している。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・事務職、営業、販売職をはじめ、技能職などの求人は、人材派遣業者へのシフトや、パートタイムでの対応が目立ち、新卒求人は激減している。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・3か月前と比較し、採用数が減少している。生産調整で生産量、仕事時間はやや増加しているが、賃金をカットし、現有人員の若干の残業で対応し、新規採用は行わない状況である。
	求人情報誌製作会社（経営者）	雇用形態の様子	・12月11日に開催されたアウトレットモール出店予定企業による合同面接には、朝9時～夕方6時まで約1600名の求職者が来場し、大変な応募であった。 ・年内に印刷し、年明けに発行する求人情報においては、例年になく広告数が減少し、周辺地区全体の動きが停滞している。