

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 | 百貨店（店長） | 販売量の動き | ・1月は、売上、来客数ともに、対前年比で110%と伸びている。 |
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・対前年比で来客数が98%、売上が96%まで回復してきている。元旦の初詣は、降雪にもかかわらず、過去最高の売上となっている。数か月前に行った売場変更の効果が数字として出てきている。 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・第3世代携帯電話2機種の販売を開始したが、移行数にまだ伸びはみられない。依然として、カメラ付携帯電話の人气が高く、機種変更が増加している。 |
| | 変わらない | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・客単価はやや回復傾向にあるが、この2～3か月の来客数の動きは対前年比で96～98%と、前年割れの状況が続いている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・スーパーが夜遅くまで営業し、安売り競争をしている。その影響で、コンビニは厳しくなっている。 |
| | | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・品物が動く量はほとんど変わっていない。とにかく、客が必要最小限の物しか買わない状況が続いている。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・冬物処分の売出しを実施したが、まとめ買いをする客が少ない上に、見るだけの客が多く、結果は思わしくない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・新車の売行きは依然として悪いが、広告、宣伝費をかけているので、中古車の販売量は毎月同程度を確保している。 |
| | | その他専門店 [携帯電話] （店長） | 競争相手の様子 | ・携帯他店のチラシも0円のオンパレードであり、客は安い機種にしか手を出さなくなっている。 |
| | | 都市型ホテル （スタッフ） | 来客数の動き | ・以前は、常連客も単価が安い部屋から利用していたが、現在は常連も減少し、宇都宮が通勤圏内となったために、宿泊客がますます減少している。その上、昨年に宿泊料を1万円としたホテルがあり、脅威となっている。 |
| | | 都市型ホテル （スタッフ） | 販売量の動き | ・件数は前年並みであるが、新年会を行う企業と行わない企業があり、勝ち組、負け組が出ている。宿泊では、料金を聞いてから予約する人が目立つ。レストランは低調である。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・客の財布のひもが堅くなっており、料金の安い小型車両の指定が増加している。お年寄りの病院通いの利用も、週3回から1回になっている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・悪天候で日中の利用者が増加したが、その分、夜間に歩く人が減少し、全体では変わらない。新年会などは今年もほとんどない。 |
| | | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・依然として夜の利用客が少なく、変わらない。 |
| | | 観光名所（職員） | お客様の様子 | ・旅館、ホテルの土日祭日の利用は例年並みであるが、平日の利用は例年よりかなり悪い。レストラン関係では、高級店はかなり落ち込んでいるが、新規に出店した安い店は人気があり、活況を呈している。 |
| | | その他サービス [自動車整備業] （事務長） | それ以外 | ・車検の戻り年であるので、前年度を若干上回る数値が見込めるが、暇になった場合の人員を考えると、新規採用もままならない。 |
| | | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・将来に対する不安から、客が新築を考える動きがみられない。 |
| | 設計事務所（所長） | 販売量の動き | ・依然として、同業者全体の仕事量が少ない。このところは大型物件もなく、質量ともに減少しており、公共物件にも期待が持てないことから、当分の間、厳しい状態が続く。 | |
| | やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・大型店に行く客と専門店に行く客に、二極化している。 ・この数年、年を追うごとに販売数量、来客数ともに減少している。 |

| | | | |
|----------------|--------------|---|---|
| 一般小売店〔金物〕（経営者） | それ以外 | ・12月に大小のアルミメーカーが4社廃業、倒産し、業界は更に縮小傾向となっている。学校からの受注においても、同じ品物を取れないなど、品ぞろえに影響が出てきている。 | |
| 百貨店（販売促進担当） | 販売量の動き | ・1月は、多くのブランドが冬物クリアランスを早めて初売りから実施し、前半の売上は好調であった。ただし、後半は雪と寒さで不調となり、1月全体としては引き続き厳しい状況となっている。 | |
| スーパー（統括） | 単価の動き | ・レジ通過客数が、既存店レベルで103～105%前後で推移しているものの、1月に入ってからの客単価は96～97%と更にダウンし、回復の基調はみえない。衣料品の単価は下げ止まってきたが、食品の単価ダウンを始めとして、エブリデイロープライスが各カテゴリーへ広がりをみせており、まだまだダウントレンドは続く。 | |
| スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・月初は福袋等で販売実績が良く、コートや重衣料のスーツ関係等の出足も良かったが、月の中盤から後半は、前年をかなり割り込み、全体的にはやや悪くなっている。 | |
| スーパー（副店長） | 単価の動き | ・来客数が5%程度減少し、買上点数も減少している。正月の買物では、特に必要な物しか買わない傾向が顕著に表れている。 | |
| コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・雑誌の立ち読みが増加し、客は本を買わなくなっている。 ・若者が履歴書をよく買っていく。 | |
| 衣料品専門店（統括） | 来客数の動き | ・本来であれば、人出が期待される毎年恒例の1月2日の初売り、9日のだるま市であるが、今年は客の数がまばらである。一方、大型店の福袋にはまだ人気があり、行列ができています。 | |
| 乗用車販売店（経営者） | 単価の動き | ・前年同月比で、販売単価、販売量の落ち込みが激しく、それに伴い、利益も落ち込んでいる。 | |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | ・通行人が少なく、フリーの客の動きが悪い。天気もあまり良くなく、なかなか売上が伸びない。 | |
| 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・前年に比べ、客数が減少しており、予約状況の伸びも悪い。 | |
| 旅行代理店（経営者） | 単価の動き | ・デフレが進み、慌てなくても値段がどんどん下がるので、お金がある人もなかなか使わず、景気はやや悪くなっている。 | |
| 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・商品が低価格になった上に、客はその安い中から目を光らせて選んでおり、申込に一段と慎重になっている。 | |
| 遊園地（職員） | 来客数の動き | ・例年の倍の降雪が、入場者の動向に大きく追い打ちをかけ、12月に続き、前年を下回る状況となっている。 | |
| ゴルフ場（支配人） | それ以外 | ・1月の予約は順調であったが、上旬からの度重なる降雪で、正月も含め、まともにオープンできていない。キャディーの出勤調整も行っている。 | |
| 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・成人式の着付けの予約数が、前年より減少している。 | |
| 悪くなっている | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・1月の降雪日数は例年の4倍となり、来客数が対前年比で75%となっている。女性客中心の当店では、道路が融雪するまで来店率が激減し、売上も大幅にダウンする。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・来客数、販売台数ともに過去最低の実績となっている。 |
| | 乗用車販売店（販売担当） | 単価の動き | ・単価の安い車ばかりで、中古車への移行もあることから、大きい車、高額車は全く売れず、単価が低下している。今年の実績は昨年より更に悪くなる。 |
| | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・例年1月2日から成人式まではかなり忙しいが、今年は来客が少なく、10月と比べても悪くなっている。 |
| | 都市型ホテル（スタッフ） | お客様の様子 | ・宿泊、宴会ともに、問い合わせの際に、客は必ず料金を確認するようになっている。 |
| 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・少ない仕事に対して競争が激しく、値下げが一層エスカレートしている。大手はメディアを使って安売りをあおっている。 | |

| | | | | |
|--------------------|-----------------|-----------------------|---|--|
| | | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・安くて良い条件の物件が売れているが、仕入れが難しくなっている。路線価等と比較して実勢価格が下落しており、相続等が発生しても、物納で土地が流動化することはない。 |
| | | 住宅販売会社 (経営者) | お客様の様子 | ・地価の下落が進んでおり、最近では、持ち主が早く処分して少しでも楽になろうとして、信じられない金額があちこちで出ている。それに伴って、銀行の土地評価額も低くなるので、金を借りる際の担保の査定が非常に厳しくなっている。 |
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | | | |
| | 変わらない | 電気機械器具製造業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・受注量は横ばいである。 |
| | | 建設業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・受注量は変わらない。補正予算に期待している。 |
| | | 新聞販売店[広告](総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・企業の広告意欲は停滞したままで、チラシの出稿量、新聞本紙広告、ミニコミ紙広告のいずれも、1月も前年割れの状況が続いている。今年は、お付き合い的な広告や定例以外の広告は出さない広告主が出てきている。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・販売額などの業績面では、取引先は、前年同期の水準を維持するのが精一杯となっている。 |
| | やや悪く なっている | 化学工業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・ユーザーに消耗品が一段と出なくなり、スポットの品物などはまるで動かない。1月から配送員の定年延長をやめている。 |
| | | プラスチック製品製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・家電品の中国シフトが進み、11月ごろまでは、その準備で忙しかった。それが終了した現在、仕事がだんだんと減少していく傾向にある。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・見積件数、新規物件の数が、非常に少なくなっている。 |
| | | 精密機械器具製造業(経営者) | 取引先の様子 | ・自動車関連は比較的良いが、IT関係は良くない。総じて、やや悪くなっている。 |
| | | 輸送用機械器具製造業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・販売量、部品点数、売上実績は、対前年比で約10%減となっており、回復が鈍い。 |
| | | その他製造業[宝石・貴金属](経営者) | 取引先の様子 | ・クリスマス商戦が低調に終わったジュエリーの動向は、初売りでも鈍い。業者間では、1月下旬から開催される国際宝飾展での取引が、実質的な商売の幕開けとなる。 |
| | | 輸送業(営業担当) | 取引先の様子 | ・燃料部門の配送量が、例年と比べ、落ち込んでいる。 |
| | | その他サービス業[情報サービス](経営者) | 取引先の様子 | ・引き合いは多いが、投資の延期や予算不足による受注の断念もあり、成約率が悪化している。他社との競争も一段と激しくなっており、今後は仕事量の確保と収益のミスマッチで、厳しい状況が続く。 |
| その他サービス業[放送](営業担当) | | 取引先の様子 | ・大手電機産業を中心に、製品の統廃合、海外移転を進めており、協力企業を含め、全体的に地域産業の不況感が強くなっている。 | |
| 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 | ・業界全体が輸入物におされて、苦戦を強いられている。 | |
| | 一般機械器具製造業(経理担当) | 受注量や販売量の動き | ・親企業が中国へ拠点を移す計画を持っており、傘下の企業は大変困っている。 | |
| | 建設業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・公共工事の発注数が大幅に減少したため、受注本数が前期よりも大幅に減少している。 | |
| | 広告代理店(営業担当) | 競争相手の様子 | ・同業他社が年明け早々に倒産し、仕入れ金の滞納により、営業活動に支障をきたしている企業が目立つ。売掛金の回収が活発になり、いよいよ本当の厳しい局面に突入している。 | |
| 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) | 周辺企業の様子 | ・12月ごろと比べると、大手企業の仕事量が少なく、採用数が激減している。 |

| | | | |
|-----------|----------------|---------|---|
| | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・新規オープン予定のアウトレットモール、ショッピングモールについての合同面接会が実施されて、延べ1700～1800名の雇用拡大が見込まれるが、周辺企業、店舗は戦々恐々としており、全体としては変わらない。 |
| | 求人情報誌製作会社（経営者） | 採用者数の動き | ・中途採用も減少しているなかで、新卒者の内定率は低い。特に、周辺の高卒者の採用が極端に少なく、厳しい状況が続いている。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・電気機械などの製造業を中心として、求人は増加しているが、引き続き契約社員等の人材が多く、企業側は長期常用雇用に慎重な姿勢を強めている。 |
| 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 | ・周辺企業の倒産、未払い金の発生が多くなっていることから、雇用情勢もやや悪くなっている。 |
| | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・倒産事業所や大手電線メーカー及びグループ企業のリストラにより離職した求職者などが、年末に来所している。新規求職申込数は、対前年比で9.4%増となっている。 |
| | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・正社員採用の求人増加はほとんどなく、雇用調整が安易にできる派遣、請負関連の求人のみが目立つ。新規の正社員求人は、高齢者に退職してもらい、若い人に入れ替える形の求人が多い。高齢者の求職は大変厳しく、一般的には嫌われる派遣等の短期雇用でも受け入れ、積極的な生活設計を立てるべく、求職者自体の意識改革が急務とされている。 ・国、県、市町村等が実施する様々な再就職セミナーは、参加者1回限りのもので、個人個人への持続的なコーチング支援が必要とされている。 |
| | 学校〔短期大学〕（就職担当） | 雇用形態の様子 | ・例年この時期にある求人先の多くが、経営が厳しく人員削減をしており、事務、技能職などの即戦力を求めて、必要に応じて人材派遣やパートで対応している。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） | 求人数の動き | ・年明け後、求人は急激に落ち込み、OL向けの事務関係業務は皆無である。一方、運転手、フォークリフト従事者、調理師などの特殊な業務の需要が、目立ち始めている。廃止、省力化、社員化などが難しい特殊部門は派遣で対応するというのが、不況下の企業の自衛策の一面といえる。 |