

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	コンビニ（店長）	・レジ前にマスクやカイロといった商品を大量陳列し販売したところ、マスクが前年比190%、カイロは同484%という数字が出て、今月の売上は前年比107%となっている。これから先も、クリスマスや正月などの大きなイベント以外にも売上増につながるものがあり、細かく拾えば数字はまだ伸びていく。
		家電量販店（店長）	・年末年始については、映像関連商品がこのまま好調に推移していく。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・特に衣料品全般が春夏の数字よりも上向いている。防寒物は男女共に良くなっているが、春夏不振であった子供衣料に回復の兆しがみえてきている。
		スーパー（総務担当）	・11月は気温がかなり低かったため、衣料品関係で冬物の出足が非常に良い。今後3か月をみても、この冬場は衣料品関係が良くなると予測しているため、若干上向きとなる。食品についてはさほど大きくは変わっていない。
		家電量販店（営業担当）	・前年は暖冬で季節商品の動きが悪かったが、今年は動きが早い。また、映像関連に仕掛けをすることで成約率が高くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・引き続き新型車が発売となるので、来客数、受注台数も増え、良くなってくる。
		一般レストラン（業務担当）	・12月31日に届けるおせち料理の受注が前年を30%上回っている。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス時期を迎えてデジタル機器、中でもメインになるテレビ価格が下がってきており、年末以降デジタル普及に拍車がかかる。また、他のデジタル関連商品も登場してきて、更なるデジタル合戦の契機となる感がある。
		遊園地（職員）	・12～2月に特別割引料金を設定し、継続イベントを開催することで冬季の集客を図る。
		ゴルフ場（副支配人）	・今月は前年の10、11月と比べ、入場者数が20%程度増加している。ただし、競争激化により単価は下がっていることから売上は前年並みである上に、燃料費高騰による光熱経費増により、収益はなかなか改善されない。当初の取り込みについては、2～3か月前より若干高めの料金でも入っており、今のところ2～3か月前の予約も順調である。
		美容室（経営者）	・今月の中旬ぐらいから独立開業資金の相談件数が増えているため、2、3か月前の景気は少しずつ良くなる方向に向かっている。
		住宅販売会社（経営者）	・土地価格が首都圏で上昇傾向にあり、また、マンションの構造計算書偽造問題により、マンション需要が一時的に減速する可能性があり、欠陥等が確認しやすい新築戸建てに移行することが予想されるので、需要が伸びる。
	変わらない	商店街（代表者）	・大手系列のスーパーセンターが12月1日で閉店する上に別の大手スーパーの閉店も決まり、地元に影響を落としている。近郊の地域との対比が激しい。また、近郊の地場産業のメーカーでは業績不振から基本給を5%カットするところもある。
		商店街（代表者）	・消費者の二極化が進行する。今までのように何でも安ければ買うというのではなく、必要があれば買うという時代になってきている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・売上自体は前年比100%を上回っているが、その原因は周辺の同業者がつぶれて納め先が増えただけである。
		スーパー（経営者）	・競合店対策のために全面改装中である店舗がオープンする。利益の確保は難しい状況ではあるが、売上に期待している。
		スーパー（店長）	・雪国なので天候次第で大きく変化する。積雪が例年どおりであれば現状維持か多少上向き傾向であり、極端な暖冬であれば売れる物も売れずに厳しい。
スーパー（販売促進担当）		・イベント関係の売上は伸びるが、普段の必需品等についてはあまり変化はない。	

	スーパー（統括）	・年末に向け、各社とも生活防衛型の価格訴求商品の展開が活発で、先行きの更なる単価ダウンが懸念材料であるが、買物頻度は高くなってきており、全体的には横ばいから少し上昇傾向にある。消費者の健康志向、アップグレード志向はより鮮明に現れてきてはいるが、全体としてはバランスが取れて、大きな変化はない。
	衣料品専門店（統括）	・歳末に向かいにぎわいが出てくる時期にもかかわらず、商店街は閑散としている状況で、イベントを開催してもなかなか売上に結び付かない。企業からの年始タオルなどの注文についても、各企業大変厳しい状態で、注文数、単価等で数量減らし、値引きを非常に厳しく言われている。
	乗用車販売店（販売担当）	・ここ2、3か月展示会を行っても、以前と異なり単価が低い車でないとは売れない。今後もこの悪い状況のまま変わらない。
	住関連専門店（店長）	・低価格商品の購入傾向がまだ根強く、今後すぐには良くなる見えない。
	その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話の新商品の販売が開始され、12月にも引き続き機種種の発売が予定されているが、新商品に対する関心の盛り上がりはもう一つである。
	スナック（経営者）	・フリー客が減ってきているときは簡単に回復してこない。宴会については比較的先の予約まで入ってきているので、酒を飲んでいないわけではないが、しばらくはこの状態が続く。
	都市型ホテル（経営者）	・市自体にも景気回復の好材料はなく、商店街にも活気がない。このまま低空飛行が続きそうである。
	タクシー運転手	・12～1月は忘新年会のシーズンで少しは利用客が増えるが、2月以降は反動が出る。
	通信会社（営業担当）	・多少販売量が増えても、価格競争が激しいために利益率は下がる一方である。
	ゴルフ場（支配人）	・客単価は多少上がりつつあるので期待しているが、予約実数は今のところ前年並みである。
	設計事務所（所長）	・仕事の依頼はまずまずだが、予算の関係で契約を見合わせる傾向がある。時間が掛かるため必ずしも良い方向とはいえない。年末の受注に期待したい。
やや悪くなる	コンビニ（店長）	・年末、年始に向けての予約があるものあまりぱっとしない現状では、何も無い2月が良くなるとは考えられない。
	衣料品専門店（店長）	・冬物処分の時期となり、処分品である買得商品の売上は前年並みだと思いが、利益の取れる春物のプロパー商品の売上はあまり望めない。
	乗用車販売店（販売担当）	・広告、宣伝をすればそれなりの台数が売れている状況であるが、地域の再生機構に回されたホテルや破たんした銀行の問題が3月をめどに決着するとのことで、客が買い控えをしているので、来年3月までは身の回りの景気は良くなる見えない。
	高級レストラン（店長）	・近隣の同業者が郊外に移転するなど、中心街の衰退に歯止めが掛からず、今後もしばらく回復の見込みがない。
	一般レストラン（経営者）	・今のところ忘年会予約は前年並みに入っているが、相変わらず会社関係の団体予約が今一つである。
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・予約状況は前年度比でみても3～5%くらい悪いので、若干悪くなる。
	観光型ホテル（スタッフ）	・これから年末年始のかき入れ時となるが、早い段階での集客が年々落ち込んできている。実際には間際になればそれなりの数字にはなると思うが現時点での見通しはあまり芳しくない。
	タクシー（経営者）	・夜の客の動きが悪くなってきたので、この先少し不安である。
	美容室（経営者）	・地方の小さな町ではボーナスなどは当てにできず、まして美容に使うほどの余裕はない。東京の景気とはまるで違い、企業努力といっても限界がある。
悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・今月、地元の老舗ホテルの再生が決まった。ホテル業界の倒産がかなりあるなかでの話なので、大変憂慮している。今年は紅葉が遅れたことで、近隣の観光地では客が増えたと聞いているが、当地域はこれからも低迷が続く。
	衣料品専門店（販売担当）	・今月、10キロほど離れた所に大型ショッピングセンターがオープンしたこともあり、来客数が激減している。12月の歳末商戦に期待しているが、今後客が郊外に流れてしまうのではないかと心配している。

		都市型ホテル（スタッフ）	・10～12月はかろうじて客の動きがあるが、年明けは必ず動きがなくなる。新年会にしても単価が4、5千円の簡単な祝賀会であっさり終わってしまう。歓送迎会などもかなり縮小傾向にある。
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（経営者）	・受注は目一杯入っているので12月もフル稼働状態でいく。年末年始は休みたいので、その分土日の出勤が多くなる。師走を慌ただしく過ごせそうである。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・千円クラス以上の国産中級品はお歳暮にも取り上げられ、このまま暮れまでは順調に伸びる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車及び油圧機器向けの増産が重なり、冬場にかけて残業及び派遣社員の増員で対応する予定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・11～1月はまあまあ受注が入っている。今までは来月、再来月の日程がほとんど組めなかったが、最近では2か月先くらいまで読めるようになった。12月の受注は一杯である。ここ数年こういった状況がなかったため驚いている。
		金融業（経営企画担当）	・航空機部品など特殊な分野では今後2～3年の受注が確保されていたり、半導体関係でも来年の夏場までの受注が確保されているなど、活発な状況となっている。プラスチック加工においてもここ数年設備投資がなかった先で設備投資を始めるなど、状況は改善されつつある。
	不動産業（管理担当）	・1月から面積のやや広い賃貸入居が決定したため、稼働率が上昇し、賃貸収入も増加する。	
変わらない	電気機械器具製造業（経営者） 輸送用機械器具製造業（経営者） その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・注文が増えるところと減るところがはっきりしてきている。企業が淘汰されるが、全体的には安定へ向かっていく。	
		・現在は結構忙しく、希望どおりの価格をもらっている。今後2～3か月もこの調子が続く。	
		・ダイヤモンド等の材料が20%以上高騰している上に円安傾向が続いている。受注商品の価格は変えられず、収益の悪化が懸念される。	
	輸送業（営業担当）	・年末に向け各業種とも物量は増えているが、協力会社等に車両確保の要請をしても、燃料高のあおりを受け、選択される状況である。そのため不足分を自社便等の対応で補っており、量が増える分利益が薄くなっているのが厳しい状況である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・旅行代理店では、来春の集客が例年になく悪く、代替商品の立案に迫られていると聞いている。特に鳥インフルエンザなどの影響で中国、東南アジア各地の人気の良くない。ガソリンスタンドでは、少量ずつ給油する人や、1か月間で決めた量にとどめる人もいるとのことである。	
	司法書士	・悪くなるという見通しはないが、なかなか昔のような状況にはなく、一進一退が続いていくという感じである。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・広告の多様化により、広告業界の受注競争が激しさを増しており、値引き競争も加わり、売上高は減少傾向にある。特に年末年始のイベント受注が見込めない状況にある。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・原材料、石油製品の値上げ分の影響で、数量がはけても利益がついてこない。いよいよ体力勝負になりつつある。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・今月より親会社が仕事を中国へ移転したため仕事量が5%減少した。来月も5%減少し、計10%減少する予定である。	
	広告代理店（営業担当）	・地方の中小企業の景況感は、依然として悪い。広告宣伝を抑えたいという意向は前年より強く、予算がないというよりは販促をやっても見込み以上の売上にならないというあきらめが多い。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月後の受注は10%程度減少する傾向にある。また、親会社が減産基調に入ってきていることから、悪くなると見込んでいる。	
	建設業（総務担当）	・地方銀行の破たんを受けた当県はまだ厳しい状況が続いている。今月も創業90年以上になる土木工事業者が廃業することになった。中小業者は特に大変である。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業側は来年度の採用活動に入るところもある。年内に来年度の人員を確保したいという考え方が主であるが、応募者の状況やいまだに続く内定辞退、更に退職者を補充する動きの出る2月ごろを考えると、採用活動は更に長期化し、求人数も増えると見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・年内まではほぼ今の流れで推移し、1、2月は前年並みとなる。小売関係は年末活発に伸びると思われるが、求職者数が非常に少ない。

	人材派遣会社（営業担当）	・現状のままで、景気が良くなるという要素が見当たらない。労働受給に閉塞感がある。
	職業安定所（職員）	・新規求職者数は、5か月ぶりに前年比で増加に転じたが、9月末の大手電子部品製造会社の人員整理分を除けば減少している。今後は1月末に大手輸送機械機器製造会社で希望退職者制度の実施に伴い160名程度の退職予定があり、急速な景気回復は見込めない。
	職業安定所（職員）	・派遣や請負等の非正規求人ではなく、求職者の多くが希望する、安定した直接雇用の求人増加が見込まれるまでは現在の状況が続く。
	学校〔大学〕（総務担当）	・本学への求人票は前年より大幅に増加しているが、内定率の動きは前年同様で推移している。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・人員整理が予定されている企業の影響で関連企業も人員整理を行う。
悪くなる	-	-