

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（経営者）	・クリスマスケーキやお歳暮、年賀状など、売上や客単価の上昇につながるイベントがめじる押しなので、年末商戦に向けて、従業員の意識も高まっている。
		通信会社（営業担当）	・全体の景気は回復基調にあり、当社営業エリア内でも地価が上がっているところがある。割と給与が良い当社の求人あまり活性していないのも、景気が上向き、営業のような辛い職種を敬遠しても他に応募できる求人が増えているからである。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購入意欲が出てくることで、全体の動きが期待できる。客は今まで我慢してきたことを、少しずつではあるが緩めてきている。
		百貨店（売場主任）	・ウォームピズも2年目になり、メンズ業界では今年は特におしゃれ、ドレスシーに装うということをテーマにして提案を行っている。男性客も非常に増加しており、必ず好結果につながると見込んでいる。また、12月はデパートの得意分野であるお歳暮商戦で来客数が増加する。
		スーパー（統括）	・自社だけでなく、競合各社においても改装などの投資が多くなってきている。競争は激化の一途であるが、市場全体は活気がある。
		スーパー（統括）	・点単価上昇や来店頻度の高まりなど、消費意欲の上昇がみられており、堅調な伸びが期待できる。暖冬予想のため、12月上旬までのアクションがかぎとなる。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の普及に伴い、大型液晶テレビ、大型プラズマテレビの動きが良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・引き続きモデルチェンジする車種があるので、新車効果で上向き。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新シリーズの機種種の販売がスタートし、12月頃には出そろうので、冬の商戦とあわせて、売上増を期待している。
		タクシー運転手	・飲酒運転撲滅が強く叫ばれる昨今、忘新年会シーズンになり、タクシー需要が更に見込めるため、やや良くなる。
		タクシー運転手	・今月は下半期ということもあって、中小企業にも来ている営業マンがかなり多い。先行きは良い。
		遊園地（職員）	・新規アトラクションや、スケートリンクオープンの効果により、やや良くなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・客は価格について敏感な反応を示しているものの、前年より11、12月の引き合いは順調に進んでおり、何とか前年並みの入場者数が確保できそうである。ただし、価格には本当に敏感なので、予約を取り込んであっても実際にキャンセルする客が出ているのが心配な要因の一つである。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業の好景気がテレビ等で騒がれて、住宅ローン等の借入金利の上昇が予想されるので、今が買い時と思う客が増えると見込んでいる。
	変わらない	商店街（代表者）	・品質の良い物や高価な物を買う人と、できるだけ安い品物を安い値段で買う人と、二極化がますます進んでいる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・中小のスーパーが大型店に対抗しているので、良くなったり悪くなったりで変わらない。景気が上向いているというのは、どこの話をしているのか理解できない。
		百貨店（営業担当）	・ここ数か月の状況を見ると、あまり良くなったという感じもなく、ほぼ横ばいである。これから先も特に変化はない。
		スーパー（経営者）	・昨年競合店対策のため、一部店舗改装した際に1か月ほど休業したせいもあり、全体的な売上の伸びはあるものの、粗利益率の確保が大変難しい状況である。
		スーパー（販売促進担当）	・当店では衣料品の売上がポイントであるが、気象庁の平均気温予測を見ると、高めに推移するというので、上昇する理由が見当たらないので変わらない。
コンビニ（店長）		・周辺の工事に伴い業者の買物が入ると期待していたが、そうでもない。今後ももうしばらく様子を見るが、このまま流れが入らなければ今月と同様あまり良くない。	
衣料品専門店（店長）		・光熱費や燃料費などが上がっており、客は衣料費に対する支出を減らす傾向にあるので、今後も厳しい。	
乗用車販売店（営業担当）		・新型車の投入もなく販売量の増加が全く望めない。来客数も日に日に減少している。	

	乗用車販売店（営業担当）	・商談から契約までの所要時間が短くなってきている。販売条件についても、こちらの出す条件で契約になるケースが多くなっている。
	高級レストラン（店長）	・年末に向けてクリスマスや忘年会などで集客を期待しているが、現時点での予約の状況は、例年と変わらない。
	スナック（経営者）	・早い時間帯は忙しいが、二次会に流れる人は少なく、一次会で切り上げて帰る人が多いようである。全体的に飲み会はしても、お金を使わないで早めに帰る人が多い。年末の忘年会シーズンに向けて、もっと景気が良くなってくると良いが、ボーナス次第である。
	観光型ホテル（スタッフ）	・これから忘新年会を含め、年末年始の集客をまとめていく時期となるが、現状を考えると単価の良い客層をより好みしていただける状況ではない。今年は例年以上に忘新年会企画に力を注いでいるので、うまく集客に使ってあげればと考えているが、現在の集客状況をみる限りでは楽観していただける余裕は全くない。
	都市型ホテル（経営者）	・首都圏と地方都市間にはかなり温度差があり、今後もこの差は埋まらない。
	旅行代理店（従業員）	・冬の時期は団体客が減るので売上は例年良くないが、正月の家族旅行の予約はここ数年で一番好調である。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・当店の場合、インターネットカフェ、ゲーム関係を含め、数百円～せいぜい2、3千円もあれば十分に楽しむことができる。そのくらいの金額であれば客は支払にちゅうちょすることがなく、ちょうどレジャーに対する消費構造と合っている。この傾向はしばらく続く。
	設計事務所（所長）	・これから年度末に入るので、細かい仕事を何とかこなして乗り切るしかない状態である。悪い状況はしばらく続く。
	住宅販売会社（経営者）	・企業の格差がついてきたような感じで、良い企業はどんどん出店するが、悪いところはちらほら倒産、閉鎖している。良くなっているとも悪くなっているとも言えない。
やや悪くなる	一般小売店 [青果] （店長）	・11月に近隣に大型百貨店が新規開店するので、客がもっていかれると心配している。
	百貨店（総務担当）	・大型店の進出により、物珍しさに客がそちらに集中している。これから歳暮時期、初売りにかけて半年間くらいは来客数、売上が減少する。
	百貨店（販売促進担当）	・食品や身の回りを中心にやはりショッピングセンター出店の影響を多大に受けそうである。百貨店独自の大型催事やクリアランスで対抗するべく手段を取っているが、半年くらいはこのまま出店の影響が続く。
	スーパー（経営者）	・既存店売上が前年をクリアできないにもかかわらず、競合店の出店が相継いでいる。
	衣料品専門店（販売担当）	・直前に買物をする土地柄ということもあるが、このまま天候が不順で、徐々に寒くなる段階を経ていかなければ、更に悪くなる。車社会のため羽織物が動かず、我慢して今までの物を着用して終わるのではないかという危機感もある。
	一般レストラン（業務担当）	・忘年会予約は前年並みに入っているが、宴会で酒を飲まない客が増えており、プラスフリードリンクの売上が期待できず、結果的に売上は前年を下回る見込みである。
	通信会社（営業担当）	・人口減少及び高齢化に伴い、末端の零細販売業の販売シェアは減る一方である。また、その少ないシェアを獲得するために価格競争が激化し、売上の減少、利益率の低下につながっている。
	美容室（経営者）	・当地域では、リストラまではいかないものの、冬のボーナスが出ない企業がたくさんある。景気が悪くなっており、美容にお金を掛ける人も少なくなっている。周囲に女性を対象にした千円カットの床屋もあり、競争によって客単価がどこまで下がるか不安である。
悪くなる	コンビニ（店長）	・6月に道路交通法が改正されて以来、駐車違反の取締りが非常に厳しくなり、駐車車両も少なくなり、駐車場から離れている当店への来客数は激減している。また、大型店舗の売出しがまめにあるため、客単価が非常に低くなっており、今後もこの状況が続けば更に悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・地方の商店街はますますシャッター商店街や空き地になる傾向にある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・飲酒運転撲滅の流れで、役所、企業、団体、一般市民、全てにおいて飲酒関係が厳しくなる。交通機関、バスを出すなどしないと、かなり客が減少するのではないかという懸念がある。

企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		食料品製造業（営業統括）	・来年1月から大河ドラマが始まるため、県を挙げて大型キャンペーンを行っており、大幅な来県車道を計画している ・経済の活性化が期待できる。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・厳しい価格競争は続いているが、注文件数は増加してきている。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規製品が11月末ごろより徐々に立ち上がってくる見込みである。	
		不動産業（管理担当）	・広い面積のテナントが決まりそうであり、これが実現すれば事務所部分はほぼ埋まるため、期待している。ただし、そのテナントの要望により行う工事はオーナー負担となりそうなので、一時的には経費が掛かる。	
	変わらない		化学工業（経営者）	・受注が少ないので、工場に活気が出てこない。年内は目立った動きはなさそうである。
			窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の年末商品受注は見込めるが、その他の受注、販売動向が確実に良くなるといった要素は無く、期待感がある程度である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・一時的な多忙さはなくなってきて、若干受注に陰りがみえてきている。しかし、安定した生産は当面続く。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・仕事量はそこそこあるが、受注内容が改善されず、低価格から脱却できない状況である。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・このまま2、3か月は増収、増益の状況が続く。	
		広告代理店（営業担当）	・広告受注件数及び金額に大きな変化がない。良くもなく悪くもなくというより、これが通常の景気であり、景気回復という言葉は都市と大手以外に何の実感もない。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿状況はほぼ前年並みとなってきている。好調業種が見当たらず、苦戦が予想される。先日も大手紳士服店の秋祭りイベントがあったが、目標には届かなかったと聞いている。	
やや悪くなる		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・韓国及び国内の四輪駆動車向け部品の増産が見込めず、材料価格の高騰もあるため、収益の落ち込みは避けられない状況である。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・地方の一番問屋といわれるような大手の宝飾卸問屋の倒産が相次いでいる。信用調査表では問題ない格付けの会社でも、債権者を集めて説明会を開いたところがある。じわじわと影響が出てくるとみている。	
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポットコマーシャルは下げ止まり傾向にあるが、期間が短く小口化している。イベント受注は回復基調にあるが、値引き要求が強い。タイムコマーシャルは官公庁を中心にここ数年5%程度の減少傾向にあり、地方都市における放送事業は依然厳しい状況にある。	
悪くなる		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料が高値で安定するなか、燃料代も上昇してきている。販売価格はデフレ状況、製造部分はインフレ状況が続いており、同時に全体の受注量が落ち込んでいるため、業績は悪化している。	
		建設業（総務担当）	・9月決算での大幅赤字計上は必至である。公共事業は今後ますます減少するので、民間工事の受注拡大と建設業以外の新分野も視野に入れていかなければならない。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・客が広告に掛ける費用が増えている。広告枠も増え、サイズや色数など製作費の単価が上がっている。	
		職業安定所（職員）	・求人数がやや増加しており、求職者数は減少している。主要企業において雇用調整を行わないとする企業も増加しており、期待したい。	
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が前年同月比で約12%減少している。	
		職業安定所（職員）	・産業間で格差はあるものの、各産業の経済活動状況はおおむね堅調に推移しているようである。	
		職業安定所（職員）	・窓口に来る事業所の担当者からは、大分人手不足感が強くなっているようなので、求人は引き続き良いとみている。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・現在の取引先に特別ヒット商品が出ないため、仕事があまりない。	
		人材派遣会社（営業担当）	・仕事があるのに派遣スタッフがなかなか決まってくないという状況のなかでは、安定的な収入増には結び付いていかない。	
		職業安定所（職員）	・求人数の伸びは派遣、請負求人を除いても前年度より増加しているが、依然として派遣、請負求人が求人全体の約3割を占めている状況が続いている。	

	民間職業紹介機関（経営者）	・海外シフトに歯止めが掛からず、現地でのトラブル対応に相当数の社員が国内から長期出張するケースが目立っている。手薄になった国内は、受注はあるものの対応に積極的とは思えず、景気を押し上げる強さがあまり感じられない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・このままの状況でいくと直接的な求人増の可能性は不透明である。この時期になっても必要人員の確保ができずに焦りを感じている企業もあるが、勤務地や職種により学生とのマッチングが生かせない求人も多くなってきている。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-