

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（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が123%、来客数が126%で、引き続き好調である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・学販が始まっており、注文は昨年の11～12月前半に取っており、例年と同じくらいの販売量がある。
		自動車備品販売店（経営者） 旅行代理店（従業員）	お客様の様子 販売量の動き	・最近では来客数が増え、購買意欲があるせいか、売上に貢献している。 ・海外旅行の需要では燃油の価格が低下しており、4月以降の海外旅行の申込が前年に比べて増えてきている。
	変わらない	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上は、前年比10%ほど増加している、単品買いが多く、客単価が低くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気の先行き不安の影響から、買い控え傾向が一段と高まっている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が去年と同じである。
		ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・客は価格について敏感になっている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・今月は雨が異常に多かったが降雪は非常に少なく、客単価は低いものの来場者数は増加している。また、融雪剤や除雪に関わる人件費の削減にもなっている。
		競輪場（職員） その他レジャー施設「アミューズメント」（職員）	お客様の様子 それ以外	・来場者数、購買単価共に、ほぼ横ばいである。 ・全体的な売上は少し上向きである。また落ちるかもしれないが、今月はなんとなく下げ止まっている。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は減少しているが、常連客の利用が多いので単価は昨年と変わらない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士服業界全体では、非常に厳しい状況が続いている。婦人物は、そこそこの水準であるが、紳士物の来客数は7～8割となり非常に厳しい。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数は、あまり変わらないが、客単価が減少している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・販売量の動きだけではなく、来客数も月を追って悪くなっている。特に高額品、例えば宝飾、ビーズ工芸等は売上減少している。ファッション商品、アパレルも春物は全く動かず、今必要な物以外は購入しないという消費の傾向が確実にみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・当店は観光地の売上構成が高いが、スキー人口の減少に加え、暖冬で降雪が少なかったため、スキー場などの需要は芳しくない状況である。
スーパー（統括）		販売量の動き	・消費者は、メモを持つなど計画的な姿勢が見受けられる。買上点数が減少傾向のなかで、生活防衛意識の高まりからか、日替わり目玉商品だけは数量の伸びが著しい。	
コンビニ（店長）		単価の動き	・3か月前と比べると来客数は大きく減少していないが、客単価が減少している。販売量は若干減少している。	
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・前半、フォーマルスーツ等の動きがあったため客単価が高く、売上が好調であったが、中旬以降は客単価、来客数共に停滞している。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・現在も買い控える状況が続いている。	
乗用車販売店（営業担当）		お客様の様子	・自動車関連の仕事をしている客には休業日が週4日になったり、給料が基本給の6割に減給されている人もいる。	
住関連専門店（仕入担当）		販売量の動き	・前年と同規模の販促でも、売上が確保できない。来客数よりも買上点数の低下が顕著である。	
高級レストラン（店長）	来客数の動き	・近隣の大型商業施設が撤退して以降、人通りが激減していて、閑散とした状態が続いている。		
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数の減少よりも客単価の減少が目立つ。		
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・単価及び外食の回数が減少している。		

	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・先月に引き続き、海外旅行の販売が不振である。今月は国内の近場が売れるくらいで、あまり良い材料がない。
	通信会社（事業担当）	お客様の様子	・今までの商品価格について、高いというコメントが多くなっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地域企業の従業員はこの先仕事があるのか判断が付かない人が多い。農家は先行きに大きな不安を抱えているため、新たな出費は抑え気味である。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少している。そのため全体的に売上が悪い。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・1月に引き続き在庫量は増えているが、中身は良くない。軽自動車で更に増え、全体の45%を占めている。客は修理にお金をかけない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・受注の動きもあまり良くない。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が少ないという同業者からの声は大きい。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数、問い合わせはほぼ横ばいだが、成約までの期間が徐々に延びている。それだけ顧客が購入に対して慎重になっていること、買い控えが進んでいることが考えられる。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅展示場や現場見学会への来場者が減少している。価格に敏感に反応し、販売単価も減少傾向にある。
悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の新入生の場合、先輩や近所の人のお下がりの靴を使う人が全体の25%まで増加している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・1日の売上がゼロの日が散見するようになり、先行きの見通しが全く立たない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月に増して人の動きが悪くなっている。特に出張客が激減している。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・学生服関係の販売が始まっており、多少の動きはあるが、良い様子はない。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客が商品の購入に対して非常に慎重になっている。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・衣料品は安くなっても、売上が減少している。食品は原価割れの超目玉商品が売れているが、通常商品はほとんど売れてない。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・依然としてアパレル、服飾関連は厳しい。また、比較的堅調であった食品の売上也縮小傾向である。物産展等の食を切り口にした大型催事は集客を見込めるが、それ以外の商品の売上増加には至らない。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、買上点数が減少しており、夜間の売上減少が顕著である。生活防衛がはっきりしてきている。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・生活用品は厳しく、企画販促で来客数が伸びても客単価は大幅に減少している。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1品単価は低く売上を押し下げている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物のバーゲンセールでは、客の購買意欲が全く見られず、不振である。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・チラシによる集客効果が減少している。安いからと衝動的に商品を購入する客が減少している。
	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・無駄な物は買わなくなっており、消耗品も無くなってから買う企業が多い。
	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・1月も同様であったが、2月のミニ展示会の来場者は少ない。土日の2日間で土曜日が3名、日曜日が5名である。展示会を開催しても来客数がほとんどない。
	住関連専門店（店長）	単価の動き	・先月に引き続き相変わらず高額商品、家電、電動工具等の動向が良くない。
	住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・来客数に変化はみられないが、買上点数の減少と低価格志向がみられる。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の家族客が激減している。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・週単位、月単位の常連客の来客数が減少していたり、先方の経営破たんとうわさが聞かれる。

	スナック（経営者）	来客数の動き	・1月から極端に悪く、夜の8時以降はほとんど人の流れがない。歩行者だけでなく、車もほとんど走っていない。人が全く動いていないのを感じる。	
	スナック（経営者）	お客様の様子	・ともかくこの景気の中で客足が衰えている。	
	観光型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・1月の売上は新年会の需要で多少伸びたものの、2月に入ってからは特に地元客の来館頻度が下がっている。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自動車産業が主体の市のため、減産、派遣打ち切り、期間工打ち切りにより関連企業の出張が減少し、稼働数も激減している。	
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・予約状況が、前年比で15～20%悪くなっている。宿泊、会食、宴会、いずれも前年比15～16%来客数が減少している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今年に入って極端に大手企業関係の宿泊が減少している。15～20%客室稼働率が下がっている。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・業績の悪くない企業でも、不安感からか、慰安旅行を控える傾向にある。3月末決算の会社は、終わるまで動かない。	
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数の減少に加え、企業の出張も激減している。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・1月までは運行回数、運行収入共に前年並みであったが、2月は前年比80%台に落ち込んでいる。積雪がなかった点も多少影響している。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・2～3時間に1回くらいしか営業出来ない時もある。1日の売上で1万円を下回る日が数日ある。	
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も、全体の動きが悪いが、特に深夜の動きが悪く、収入は前年比で24%の減少である。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・継続的に続いている景気不安から消費に対してかなり消極的になっている。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比15%減少である。経費の切り詰めも随分しているが、攻めの営業をする余裕はない。	
	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・取引先の廃業、倒産が相次いでいる。また、仕事の需要も減少している。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の設備投資が止まっているため、影響が大きい。	
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・ずっと悪い状態が続いているが、今月は客の話に明るい話題が出ることは一切なかった。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・テナントとして入っている会社が倒産し、家賃が不払いである。家賃値下げの交渉は毎日のようにある。アパート等についても、やはり家賃の値下げの強要が発生しており、退去等も出ている。賃貸業も非常に空室が多く、非常に悪い。	
企業動向関連	良くなっている	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月と4月に納めるための受注装置の製作で忙しい。
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注品の受注が多少あったものの、店頭商品の受注状況が思わしくない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先も皆仕事が無く、当社の取引先では月5回、土曜日以外の平日に休みを取っており、その関係で当社も休まざるを得ない状況になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・週休4日で乗り切っているが、多少動きが見え、少ないながらも生産が始まったので、2、3月が底である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月より、落ち込んだまま変わらない。金土日を3連休にしたり、時間短縮をしながらしのいでいる。3月末には、整理企業や倒産が出る可能性がありそうである。
	やや悪くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月になれば少しは受注量が増加すると思っていたが、1月より更に悪い。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・月を追うごとに、受注量は減少傾向であるが、材料、特に鋼板類の価格が大幅に低下しており、収益的には大きく改善している。

	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各得意先とも、在庫調整のため、大幅に工場の稼働日数を減らしている。また、例年であれば期末の駆け込みで試作開発案件の受注が伸びるが、今年はそのような動きは止まっており、閑散としている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・まだ2、3社は良い会社もあるが、受注量、販売量等が減少している会社が多い。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・景気の低迷により、大幅に予定輸送量を下回っている。今後の運賃が厳しくなるという状況にもなり兼ねない。全体的には、運収は前年比1割減である。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・建設会社の話で、年初から今月にかけて受注、あるいは受注予定だった物件が次々に中止又は白紙に戻されている。設備投資は、かなり慎重になっている。今月のチラシ出稿量は94.5%で回復の見通しはまだまだ見えて来ない。
	司法書士 その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量 取引先の様子	・だんだん落ち込んでいる印象である。 ・客の受注状況や、目先の仕事量が減少している。また、先が見えず、不安定さが更に悪化要因になっている。
悪く なっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が2月になってから急に10%落ち込んでいる。景気の減速がいよいよ足元に及び始めている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比2割減少でかなり悪い。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～2月は大幅な赤字である。受注はほとんどない。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・最近の円高を回避するために、親企業は海外生産を計画しており、国内で生産していたものも海外に移している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社も含め、同業者は皆受注が落ち込んでいる。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減少しているため、生産高も11月の75%まで減少している。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年、2、3月は受注量が多くなるが、受注は前年比40%強の減少である。経費、その他、支出をまかないきれない。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ますます悪くなっている。売上は前年比で半減、前月比で3割減である。店頭での宝飾品の売上は減少の一方で、先行きが見えない。展示会を開催するも集客、売上単価共に減少している。商品は低価格なものに重点が置かれ、華やかなジュエリーは売れていない。宝飾離れが進んでいる。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・一般競争入札では、同価格だとくじ引きになるが、5～6社での抽選のため、2月は受注ゼロになってしまった。相変わらず、設計金額の20%引きの価格でのくじ引きという状態なので、受注ができたとしても利益が計上できない。
	金融業（店長）	取引先の様子	・自動車部品製造業者の中には受注9割減、金型製造業者は大手からの試作品開発受注見送り等、中小企業は厳しい。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・納入業者が、販売量の落ち込みがまだ続いており、価格交渉も厳しいと言っている。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・今年度は赤字決算が確定という大手取引先が目立つ。企業が広告予算を減らすと、中小の代理店にとって死活問題である。
	経営コンサルタント	それ以外	・経営相談会を催すと、主催者、開催場所を問わず、必ず少なからぬ企業経営者が相談に来る。以前は、相談者を連れてくるのが一苦労の場合があったが、その時と比べ様変わりしている。資金繰り、売上等の業績維持、ギリギリのなかでの更なる経費削減、資金調達と銀行対策といった資金絡みの相談が圧倒的に多く、業種はすべてに及んでいる。
	社会保険労務士	取引先の様子	・連鎖倒産がちらほら出てきている。倒産まではいかないまでも、厳しい会社が増えている。
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			
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年比で41.0%増となり、これに伴い有効求職者数も33.1%増加している。そのほとんどが会社都合による解雇や契約の打ち切りといった非自発的な離職である。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・1月の新規求職者数は前年比で25%増加である。増加幅は小さくなってきているが、依然として増加傾向が続いている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業の求人が激減している。正社員のリストラが表面化してくる気配がある。
	学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・2月における求人社数、求人数共に例年より少ない。求人業種も限られている。人材派遣会社の動きがほとんどない。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・住宅関連の請負については、減量のため売上見込みが見られないということから、人員の整理があった。周辺企業も人員削減を迫られている。
	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・雇用不安が、生活不安に連鎖している。社会不安から、個人の生活レベルにまで景気悪化が直撃している。
	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業では求人をする企業はほとんどなく、希望退職などを行っている。また、零細企業では会社整理を行っている。求人広告掲載企業は以前の半分くらいである。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・昨年、一昨年と、人材派遣会社からの求人募集広告が各社かなりあったが、現在はほとんど止まっている。また、依然として各地区の広告掲載件数が非常に少ない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・経費削減で広告量が減っている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に仕事量の減少から休業を実施、又は予定している企業が増加している。