

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が111%、客数が108%と引き続き好調である。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・大型連休のおかげである。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型連休で今までにない最高の人出である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・イベント等で来客数が少しずつ多くなってきている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月は紳士全体としては実績を確保できる状況である。特に大型連休に2倍ポイントセール等、イベントが続いており来客数が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・09年上期においては前年比90%前後の売上実績であったが、9月は来客数が前年比95%、売上が同97%を超えてきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・秋物商戦に突入したが、婦人服のミッシー&ミセスゾーンのブランドの売上が一時の落ち込みより回復して良くなっている。ただ高額品である絵画、工芸、宝飾等の売上はまだ低迷しており、百貨店内における、高額品等の売上が低迷している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・9月に関して言えば、大型連休期間での来客数が予測を大きく上回っており、これがけん引する形でまずまずの状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近くにあった競合店が一時閉鎖するため、若干売上、来客数が増加している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ここ3か月は前年と比較して毎月来客数が伸びている。マイカー客が多く、高速道路料金引下げの効果である。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・別荘購入を検討している見学者が若干増加傾向にある。この要因は、景気低迷により中古別荘が供給過多状態となり、価格が大幅に下落していることによるものと思われる。値ごろ感が増し、中古の別荘市場に動きが出始めている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・出荷の割に販売量が伸びている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候の具合のせい、品物の動きが鈍い。周囲で客が多いのは病院と調剤薬局、夜は焼鳥店のみである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・一部の店以外は新しい客も獲得できず厳しい。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・通りの車は相変わらず多いが、人は少ない。スーパーの特売だけは人は動くが、普段は静かである。大型連休も人が出かけるので地元は全く暇である。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・今月もチラシの超目玉品の数量制限をしなかったため、原価割れの商品が通常の50%多く売れ、品切れのため追加をした。目標の売上額は達成したが、他の商品の動きが悪かったので、粗利額は減少している。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・価格を切り口とした訴求、食品大型物産展に対する客の反応は良いが、他の買い回りには至っていない。引き続き、必要なもの以外の消費は、慎重である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・相変わらず衣料品については良くない。政権交代により期待感はかなりあるものの、販売量が大きく増えるといった動きにはまだ結び付いていない。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・食品は、来客数、点数共に戻り始め、既存店では前年同期を超えてきたが、単価ダウン傾向は止まらない。衣料は、秋物が動き始めたものの、前年に届いていない。
衣料品専門店（店長）		販売量の動き	・例年に比べ涼しい日が多く、秋物の動きが良いはずなのだが、思うように売上がついてきていない。	
衣料品専門店（統括）		お客様の様子	・客の購買意欲がもっと良くなるかと思っていたが、買い控えの意識が予想以上に強い。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金の予算に関して噂等が広まり、買い替えをとどまる客が出てきている。	
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・今までは板金を勤めるとすぐに入れてくれたが、不景気のせい板金もかなり大きなものでないと入れてくれず、客は少しくらいの傷は我慢して乗っており、売上も利益も上がらない。	

自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・地元の大手工場や中小企業の工場の絶対的な仕事量が少なく、客が休みや将来的に仕事がなくなる、勤めに行けなくなるというような話が非常に多い。客の購買意欲が大変減っていることから考えると、将来的な不安を感じる。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数は戻る方向にあるが、客単価が下がっているので悪いままで変わらない。
住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・デフレ基調の価格政策と利益率との兼ね合いがつけられない。大手を中心とした低価格志向には追随できず、売上高のマイナスを招いている。
住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・生活必需品を中心に前年並みの販売数となっているが、1人当たりの点数は減少している。気温の低下に伴いガーデン関連の動向は上がっている。大型連休中は例年のお彼岸時期より買上客数がやや減少となった。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・この何か月から来客数、客単価共にあまり変わっていない。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・景気が回復傾向との報道があるが、実質的には売上減の状況が継続しており、回復していない。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・底で停滞しており、回復傾向が見えない。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・メインのビジネスマンの動きがまだないので宿泊の動きが低迷している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・景気に対する先行き不安のせいか、前月に引き続き、来客数、販売額、販売件数共に前年度を割っている。
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・個人旅行、団体旅行にかかわらず減少している。また、高速道路を使った日帰りドライブ等で家族旅行を済ませていて、出費をなるべく減らしている。宿泊を伴う旅行やツアーへの参加が減少している。
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月はカウンター部門、個人においては大型連休の関係が非常に大きく、徐々に予算を達成できる販売の動きである。ただ団体部門においては秋の団体旅行は中止、延期、またはなかなか決まらないということで売上が伸びていない。
タクシー運転手	販売量の動き	・一向に不況の出口が見えてこない。駅で客待ちしていると、家族による送迎が多数見受けられる。
通信会社（経営者）	販売量の動き	・新規の注文が極端に少ない。
テーマパーク（職員）	お客様の様子	・従来ならば、安価なフィンガーフードを人数分購入していたのが、親子で半分ずつにしたり、親が子どもに対して、有料アトラクションや食べ物のいずれかを選択させるなどが散見される。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年並みである。
競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化は見られない。
美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院の店舗が非常に多く、最近競争が激しくなっている。客単価低下のため、全体的に売上が下がってきている。生活防衛をしている客が多く見受けられる。
その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・今月は車検入庫量が先月より6%減と減少幅が半減している。減税対策が続いて、車両を入替える顧客があり車検入庫に響いている。特に、普通及び小型乗用自動車から軽自動車への乗換えが目立つ。
その他サービス 〔清掃〕（所長）	それ以外	・大型連休で高速道路や観光地等は混雑しているが、一時的な上向きであり、結果的には横ばいである。
その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	単価の動き	・入場から30分以内を無料にすることにしたため、来客数は順調に伸びており、前年比で見ても5%増えているが、単価についてはサービス分が引かれるため、依然低迷したままであり、全体的な売上は変わっていない。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・来客数はおろか、発注内容も相当厳しい。
設計事務所（所長）	競争相手の様子	・景気は悪く、変わっていない。競争相手の話も仕事の確保が難しく、新設計画の話は全く無い。周りを見ても、新設建物の工事現場が見当たらない。

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・自己居住用の住宅については何とか横ばいで推移しているが、アパートや店舗などの収益性物件は大変厳しい。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・エコポイントが始まったが、足踏み状態である。	
	商店街(代表者)	販売量の動き	・2学期が始まって運動会のシーズンになり、客はやや来ているが、販売量はかなり落ちている。	
	一般小売店[青果](店長)	販売量の動き	・本当に必要なもの以外では100円均一の野菜はほどほどに動くが、果物等は特に昨年に比べて本当に売れない。	
	スーパー(経営者)	単価の動き	・単価の下落傾向が続いており、デフレ傾向である。	
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・大型連休も厳しく、来客数が大きく前年割れをしている。	
	スーパー(経営企画担当)	競争相手の様子	・景気の低迷と競争激化により、チラシ価格の下落が著しい。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比1割減と厳しいが、景品がもらえる点数がついた商品は良く売れている。	
	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・客が商品購入の際に手に取ってラベルを読む等、慎重になってきている。	
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・近所の工事がなくなり、工事の客がなかったのが悪い。大型連休についても思ったほど売上が伸びず、客の動きという点でも難しい状況である。	
	衣料品専門店(販売担当)	来客数の動き	・秋物の立ち上がりでファッションセンスの高い客は今が一番動き出す時期であるので、DMや電話攻勢でいろいろ工夫をしているが、それでも反応が鈍く本当に来客数が少ない。フリーの客で店頭の値下げしたものが幾分小物で動いているような状況だが、来客数を含めて本当に悪い。	
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・自動車業界はまだまだ良い傾向になっていない。長く低迷が続き非常に厳しい。	
	乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・輸入車のエコ減税車は限定で少ない車種しかない。国産車はエコ減税措置がされている車は多少売れるが、排気量の多いアメリカやヨーロッパの中古車が全く売れない。減税の対象車を買う客はほとんど買ってしまったので、販売台数は落ち込んでいる。	
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・夜のフリー客が減少しているため同じ価格でも常連客の有無により、暇な店、忙しい店がはっきりしている。	
	悪くなっている	スナック(経営者)	来客数の動き	・前月から極端に悪くなってきている。夜は人通りが全然無く、宴会も全く動かず、ランチタイムまで出足が鈍い。
		ゴルフ練習場(経営者)	お客様の様子	・価格に対して、割引のときと正規販売のときで売上、来客数が大きく違っている。
ゴルフ場(業務担当)		単価の動き	・平日の集客についてはプレイ費に敏感で、前年を若干下回っている。	
その他レジャー施設[アミューズメント](職員)		単価の動き	・大型連休や高速道路料金引下げで出かける人が増え、アミューズメントパークはあおりを受けている。来客数は減っていないが、単価が低下して、100円玉、500円玉で遊べる範囲内で遊ぶという傾向である。	
美容室(経営者)		来客数の動き	・低いところで落ち着いている。来客数の増加はなく、むしろ今まで来ていた客の頻度が減っている。	
その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)		お客様の様子	・フィットネスクラブを福利厚生費で利用していた人達の費用のねん出ができず、退会が目立っている。	
住宅販売会社(経営者)		お客様の様子	・物件の引き合い等はあるが、客はもっと値段が下がるのではないかと慎重になっており、他の業者との価格比較もするので、なかなか成約に至らない。銀行の融資も大分厳しい感じがする。	
悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・夏の暑さが残り、秋物に目が行かないため、心待ちにしていた大型連休も街中はがらんとして空虚で来客も少なく、売上に結び付かない。	
	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・運動会の時期なので少しは売上になっているが、雨が多かったため、売上は伸びていない。	
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・競合相手が増え、周囲の商店の撤退が多く、ほとんど入っていないビルが増えている。また、夜の飲む回数が減っている。	

		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋物になってきたが客は必要以外の商品は買わず、単価の安い商品を探すようになっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客に全く買う気が見られない。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・大型連休がありながら、来客数、販売量とも悪く、外部要因が悪すぎる。高速道路料金引下げで出かける人が多いが、来る人は少ない。景気の悪化で内食が増えているのか、夜の集客が極端に少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は客の出足がとても悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・市内のホテルがインターネット販売、通常販売でどんどん価格を下げている。各ホテルでお互いにつぶし合いになってきているほど極端に安価な数字である。結局共倒れにならないか心配である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大都市の大手企業においては景気が良くなっているという話をよく聞くが、地方都市は今が底である。ブティック等に空き店舗が目立ってきており、非常に景気が悪いところに、農繁で忙しいということもあり、人の出入りが本当に少ない。
		タクシー運転手	それ以外	・特に9月に入って、タクシーを利用する客が非常に少なくなっている。売上にして20%ほど減少している。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼間の動きも減少しているが、深夜の動きが特に悪く、前年比で23%の減少である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・通年の状況も含め、8月が底と思っていた売上が更に落ち込んでいる。もともと官公庁、外郭団体より一般からの受注が多かった事もあるが、一般顧客が全くと言ってよいほどに動き出さない。6月から下降の一途をたどっている。
企業 動向 関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量については3か月前と比べて約30%増加し、前年比ほぼ100%近くまで戻ってきており、様変わり形の形になってきている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ものづくり中小企業製品開発等支援補助金の採択が決まり、9月から7か月間、通常の生産営業活動と重なる開発、生産、販売をしている。環境機器、フロン回収機は一巡しているが、スプレー缶、ガス缶、ライター等の処理装置が普及期に入ってきて、10月以降4月までの商談が忙しくなっている。
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量ははまだ低水準ではあるが、複数の自動車関連取引先から増産に伴い当社社員に手伝いや出向の依頼が来ている。建設機械関連は回復の動きが感じられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の仕事が始めてきている。政府による景気対策の一環として、当社にも相当量国が使う設備関連が入ってきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・景気回復とはあまり感じないが、エコポイント等の関連の動きは良く、冬に向かっての季節家電、量販店、ホームセンター向けの物量は増えている。昨年は米国の大手金融機関の破たんもあり、前年は上回っている状態である。
変わらない		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・大型連休も重なり、販売量は例年以上になっている。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・観光シーズンに入っても来客数は減少している。近距離のため高速道路料金引下げの効果もあまりなく、通過地点になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注状況も大変悪く、依然として低推移のままである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず試作のみで量産につながらない。受注価格も低く、経営は苦しい。休業補償で雇用を維持するのがやっとである。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先の新機種生産が遅れており、受注につがっていない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量、受注価格、販売量、取引先の様子等は、やや悪いままで変わらない。

	その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・展示会でも少しずつ動きが出ているがまだまだ購買力の本格回復にはほど遠く、低位で推移している。これ以上の落ち込みは会社の存続につながるので、秋口の需要に期待している。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の受注量は緩やかに改善しているものの、引き続き先行きは不透明である。雇用面も雇用調整助成金などの対策でしのいでいる企業もある。有効求人倍率も過去最低水準の横ばい状態が続いている。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・価格競争については相変わらずシビアなままであると、取引先が話している。
	不動産業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・賃貸関係は賃料が下がったまま横ばいであり、上がる気配はないので、やや悪いほうで変わらない。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・政権交代で期待感も強まっているが、実際の経済動向の先行きについては見通しがつけられず、様子見の状況と、経営者、営業から話を聞いている。リース会社の話では9月末の半期決算に駆け込みが増えたようだが、10月以降の先食いで実質増加にはつながらない。
	社会保険労務士	取引先の様子	・売上などは下げ止まってきているが上向かず、低位で推移している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・売上等、業績に大きな変化はない。
	司法書士	受注量や販売量の動き	・今月後半になって幾分良くなっているが、これが続くか分からない。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の収益状況は改善しつつあるが、情報化投資はまだ押さえている。
やや悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量がものすごく減っている。この時期の仕事は少ないが、昨年に比べてもかなり減少している。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的に客先の動きが完全に冷えきったままで回復の兆しがまるで無い。
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・個人、企業共に資金需要が弱い。景気先行きの不透明感と生活の不安感から、負担をこれ以上増やしたくないという心理が働いている。
悪くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新型インフルエンザがはやり、例年やっていたイベントが次々と中止になり、それによって仕事量も減っている。
	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	・少ない物件のなかで価格競争が一段と激しくなっている。
	建設業（総務担当）	それ以外	・当社は公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。受注高は前年比で209%で何とか数字になったが、相変わらず同額金額によるくじ引き状態が続いているので、神頼みである。受注に関しても最低価格のため、一般管理費まで含めた利益の確保はできず赤字決算である。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店の売上の落ち方が尋常ではない。販売促進はもちろん、求人も激減している。外食関係の広告といえば、ファーストフードや全国チェーンくらいしかなく、地元の代理店としての仕事がない。これから年末にかけて地元の大きな飲食店が閉店する可能性があり、取引に慎重にならざるを得ない。
雇用 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き

やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今まで頼んでくれた会社が少なくなっている。売上が大変落ちて困っている。 ・昨年末から今春にかけて、失業した人々の失業保険などの蓄えがなくなり、仕事を求める強い動きが見られる。
	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	
悪くなっている			