

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	一般小売店〔家電〕（経営者） コンビニ（経営者）	販売量の動き 来客数の動き	・エコポイント効果で、テレビは2、3台のまとめ買いが出てきている。 ・来客数が前年比で108%、売上が107%と引き続き好調である。
	やや良くなっている	コンビニ（店長） 家電量販店（店長） 自動車備品販売店（経営者） 観光型ホテル（営業担当） 住宅販売会社（経営者）	来客数の動き お客様の様子 販売量の動き 来客数の動き 販売量の動き	・周辺の同業者の閉店等が相次ぎ、客が当店に流れているので、3か月前と比べて良くなっている。 ・エコポイント商品のテレビ、冷蔵庫は依然として好調に推移しているが、季節商材は暖冬の影響で不調である。 ・3か月前はあまり良くなかったが、今月はさほど悪くなく、ある程度通常時に戻りつつある。 ・観光シーズンは終了し宿泊客も落ち着いてきたが、格安なプランは好調な売行きを見せている。忘新年会の予約もそこそこである。 ・来客数が少しではあるが増加傾向にある。
変わらない		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は文化祭や紅葉狩り等に出掛ける人が多いが、消費関連については必需品しか買っていない。朝市、夕市と特売は人出があるが、平日は人の動きが悪く、控えている人が多い。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・エコポイントに絡んだ商品以外の売上は厳しく、相変わらず客の購入意欲は必要な物、安価な物に集中している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年の米国の大手金融機関の破たん以降、店頭の上高が大きく低迷し、一向に回復の兆しが見えない。販売量はさることながら、来客数も非常に少ない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・歳暮ギフトがスタートしたが、法人、個人問わず購入件数、購入額の減少が顕著である。また、上顧客向けの宝飾、美術販売等の企画は軒並み大幅な売上減となっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ボーナスの減少見込みにより、節約ムードが高まっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・価格の安い商品への支持は、一層強まっている。一度価格を下げると、元の適正な価格には戻せない。少し前なら考えられない価格で来客数や売上を何とか維持している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数、単価共に低く、回復が見えない。
		スーパー（統括）	単価の動き	・食品の来客数、点数は前年レベルに戻ってきたが、単価の低下傾向は止まらない。衣料品は、朝晩の冷え込みが平年ほどでなく、ブルゾン、コート等の重装物の動きが鈍く、単価の低下も続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・環境はあまり良くなく、そんなに良い結果が出るとは思えない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店が出来、それによって客の流れが大幅に変わっている。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・企業側でも無駄なものは依然として仕入れない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売量は相変わらず低水準のままであり、補助金の継続に期待感があるため、客は様子見の状態である。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みに回復しているが、客単価が下がっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年と比較して忘新年会の予約が減り、規模も縮小している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が不安定で先が把握出来ない。各企業の経費削減で出張が減っており、今後もこの状態が続く。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンになるが、木、金、土は入るが、日、月、火、水は閑散としている。宿泊は逆に、火、水、木は入るが、それ以外は入ってもらえない。		
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・状況は変わらず悪い。来店客が少なく、インフルエンザ等で延期した社員旅行等の旅行も戻ってこない。インフルエンザも11月に入りかなり流行してきているため、個人も団体も旅行を控える傾向にある。		

	タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず個人客、法人客共に財布のひもが固く、不況風が吹き治まらない。高齢の通院客だけは他に足が無いので定期的に利用するが、家計は厳しいとの声を聞く。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・落ち込み続ける販売量は今月から多少なりとも増加の傾向にある。しかし前年比では60～70%にしか満たず、まだまだ景気の低迷を強く感じる。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・最新システムの提供地域拡大の情報が入っても予約が取れない。まずは生活に直結するもの以外は先延ばしという考えが優先するようである。
	遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は、特に3歳未満の幼児連れのファミリー客が減少している。要因として新型インフルエンザ感染防止のための出控えが推測される。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は昨年と同じである。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・秋の行楽シーズンであるため、11月は予約が伸びている。しかし、客単価については特にプレー料金が前年比90%と非常に厳しい状態が続いている。
	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が見られない。
	その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・来客数については依然5%くらいの伸びを示しているが、単価は客が30分以内無料の割引を上手に利用しているようで、その分直接の売上増には結び付いていないので変わらない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・忙しい状況になってきており、今一つ受注に結び付かない。客が慎重である。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・大企業は良くなっているようだが中小零細企業はその実感が無い。来客数がない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・別荘販売について、低価格帯の物件は以前に比べて動きが出始めている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・居住用物件については堅実な動きが見えるものの、アパート等の収益用物件については受注状況がかなり厳しい。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・贈答シーズンが始まったが例年に比べて平均価格が下がっている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・必要以外のものは買わないという思いから、毎年恒例の祭の出展者が今年は前年の半分の量しか出ていない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・昨年は若い客が多く来店していたが、今は年配客が大半であり、必需品の低価格帯商品が動き始めてきている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年11月から売上が減少し、1年がたったことで前年並みの売上を期待したが、はるかに厳しい結果となっている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・デフレスパイラルが進んで衣料品全体が厳しい。紳士服はなかなか既存商品で買う人がいないので、非常に来客数が少ない。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価、すべて前年を下回っている。買物も目的買いだけで慎重になっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数の変化はあまりなくても、1人の客が買う量が減っており、客単価が下がっているため、やや悪くなっている。
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・環境関連の商品は売れているが、それ以外の商品は一段と売れない状況になっている。様子見傾向が依然続いている。
	乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・購入目的でなく、来店はあくまで修理が目的となり、車の乗換えをする客が極端に減ってきた。今までの程度時期が来ると乗換えてくれた客も、車検や修理に回ってしまい、乗換えが全くない。
	住関連専門店 (仕入担当)	単価の動き	・販売単価の低下が10月に入り加速しており、11月はその傾向が一段と強く、売上高の確保を困難にしている。
	住関連専門店 (開発業務責任者)	販売量の動き	・デフレ傾向が進み、商品単価の下落が続いている。また、来客数も減少している。
	高級レストラン (店長)	販売量の動き	・客の低価格志向が激しく、コンビニやスーパーなどに客が流れ、売上が半減している。

	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前にも増して動きが悪くなっている。昼の食事はともかく夜の動きは悲惨とも言えるくらいである。地方の小さな飲食店にも本当の不景気が来ている。
	都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・客との会話で、今年は忘年会をやらないとか、単価を縮小して前年並みの会食は行わないという声を多く聞いている。
	通信会社（営業担当）	それ以外	・円高ニュースの影響もあり、消費が冷え込んでいる。また、各メディア等、デフレスパイラルを声高に報道しているためその影響もある。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・消費者の節約が強まっている中、単品だけの注文が増えているため、売上があまり増えない。また、周りの美容院の価格が下がっているため利益が薄くなっている。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・今月の車検入庫台数も前年比5.1%減少している。普通乗用車が30%減少している中で、初めて軽自動車も14%減少した。12月は年間で最も暇な時期であり、入庫量が今から心配である。
	その他サービス 〔清掃〕（所長）	それ以外	・給料やボーナス支給が大幅に減額となることが影響し、買い控え等の現象が起きている。
	その他サービス 〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	単価の動き	・施設の体験価格を下げても来場に結び付かない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月は少し持ち直したかと思っただが、今月はほとんど何の情報も得られないままである。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ボーナス支給がない企業もあり、全体的に動きが鈍くなっている。土地を欲しい客はいるものの、成約までいかない。慎重になっているので、動きがない。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・秋祭りの入出は多少あったが、直売の生鮮野菜のみを目指し、食品以外の特売品は、ほとんど見向きもされなかった。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・毎年この時期になると、夏物、秋物が済んで、冬物が安くないので中間になるが、今年は本当に景気が悪く客がいらないので困っている。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・10月以降より物が売れなくなり、資金量が圧迫されて困っている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・歳暮の商品に限り、数量は前年比85%減、単価は平均300円低下し、売上も中身も取れない。一般商品は超目玉のみの販売が多い。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・空き店舗が増えてきたので土日の来客数が減少し、売上がない。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・必ず客はお金が無いと言っている。
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・売上が前年比で約36%減少しており、11月の売上としては最低である。
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・先月までクレジットカードの利用が激減していたが、今月の前半に限ってはボーナスを見込んだクレジットカードの利用が現金による売上を逆転していた。後半に入ると来客数が減少し、来店しても世間話をするだけで、客は自分に言い聞かせるように買物をしないで帰っている。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・周辺の飲食店は売上が2割くらい減少している。特に夜の来客数が著しく減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月ほどぐっと悪くなっている。人通りがめっきり少なく、ランチの来客数まで落ち込んできている。どんな売出しをかけても効果がなく、本当にお金を使う人がいない。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・今、非常に景気が悪い。追い討ちをかけるように、マスコミで円高の様子等、いろいろ報道されており、客はお金を持っていても財布のひもをきっちりとしめている。
	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・個人旅行の売行きが非常に悪くなってきている。高い商品は全く売れず、安い日帰りツアーが主な販売になりつつあり、販売量が全く増えていない。旅行の場合、個人は2～3か月前の予約もあるが、そういったところの動きも弱いので、非常に厳しい。法人も新規はほとんど無い。

		タクシー運転手	お客様の様子	・11月に入って極端に客が減っている。タクシーに乗る客がほとんどいない状態で、大変である。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も悪く、前年比15%の減少である。
		ゴルフ練習場（経営者）	それ以外	・街に活気がなく、以前と比べて交通量や人通りも少なく感じられる。客が価格に敏感で、価格競争になっている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・どの時間帯も来客数が減少しており、当然ながら売上が単純に落ちている。競合店に聞いても同じよう、どこも入っていない。
		設計事務所（経営者）	単価の動き	・建設工事の発注数の減少はもちろんだが、受注金額等、大幅に減少しているので設計費等にも大きくひびいてくる。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・本当に不動産の動きが無くて困っている。同時に家賃、駐車料金等、どんどんデフレになって下がる一方である。家賃の下落が続いており、地価も下がっている。
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	・受注量が3か月前と比べて非常に良くなってきており、好調である。前年と比べ雲泥の差である。
	やや良くなっている	その他製造業 [環境機器]（経営者）	受注量や販売量の動き	・独自開発のグループウェアソフトが功を奏し、ビジネスモデルが出来上がっており、6年間の開発と改良してきた環境装置の商談で忙しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車向けスポット量産の仕事が入り、一部の部門では3直24時間体制の操業が続いている。しかし、それ以外の仕事に関しては動きが鈍く、部門間で仕事の濃淡が鮮明になってきており対応に苦慮している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10～12月に掛けては予想に反して受注量が増えてきた。そろそろ1月の受注に入るが、また米国の大手金融機の破たん後ぐらいの受注量に減少しそうな見込みである。
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	・受注量は変わらない。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・新酒祭り等、各社工場来客者の増加を図ったが、思ったほどの成果は得られていない。また、11月中旬解禁のポジョレーヌーヴォーにおされて苦戦している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で売上が40%ダウンしている。来月より親会社に更に派遣を増やしてもらい、人件費の節約を図ることにしている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年の季節商品対応に追われたが、一時的な受注に過ぎず、他受注は相変わらず低調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・製造の現場では、相変わらず海外にシフトされて行ってしまって、国内の生産が増えていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社のメインの客先においては、前年より10%賃金カットをしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず仕事量は少ないが、変動は激しい。出れば一気に消化し、すぐ途切れてしまう。継続的な仕事がほとんどない。年末へ向かって非常に不安を感じる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子として、受注量、販売量の動きが良くなってきた会社もある一方、依然低迷している会社もある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬の予測が多く、冬物の動きも悪い状況かと思われたが、ここへ来て寒さが出てきて、家電商品が良くなっている。しかしながら、大手家電量販店、ホームセンター、一部テレビショップやネット通販の部分的な動きが目立っていて、全般的には少し落ち込んでいる。また、生産材は動きが悪いので、前年を若干割り込んでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、建設関連業種の業績不振が深刻になっており、飲食業などの消費関連も不振で、これら企業では資金繰りの困難な状況が続いている。
	司法書士	受注量や販売量の動き	・11月としてはいつもの年よりは少し悪いが、変わらないと言ってもよいくらいである。	

		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量について、ここ2、3か月の推移に特段の変化は見られない。
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	・官庁関係の予算が来年に向けて大幅減になるという話があり、仕事量についても少し減る不安がある。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・受注量が少なくなった。年内はゼロという得意先もある。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・観光地においては、周辺に24時間対応の小児科系病院が無いと修学旅行先として敬遠されるなど、新型インフルエンザの影響が見られる。
		金融業(総務担当)	取引先の様子	・受注の価格競争が少しずつ激しくなっており、安い値段でも受注しなければ仕事なくなる可能性があると言先が話している。
		不動産業(営業担当)	競争相手の様子	・当社の販売している事業の製品の状況から見ても、競合他社の状況からしても、上向きの状況は見られない。値下がり競争が激しすぎて、ある一線を越えるかどうかというところがポイントとなっている。
		新聞販売店〔広告〕(総務担当)	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿量は89.2%で2けたマイナスとなっている。定例出稿を減らしてきている広告主も出始め、小口出稿チラシも激減している。また、小額広告を多く集める地域新聞広告でも、同様に投稿が極端に鈍くなっている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・売上の減少幅は少なくなっているが単価、数量共に低水準である。
悪くなっている		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・競争が厳しく価格を下げないと勝てない。利益が出ない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・秋の宝飾展示会の時期であるが軒並み前年比10~20%ダウンしている。金の使用が少ない価格を抑えた製品は多少動いているが、これらは宝飾品というよりアクセサリであり、消費者の宝飾離れに拍車を掛ける。
		建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・9月決算で受注繰越は前年より2割増であり、公共工事削減のなか良かったが、受注に関しては相変わらず同金額によるクジ引きであり、10社程度のクジは日常茶飯事であり、不安だらけの受注状況である。
		金融業(理事)	取引先の様子	・年末に向かったの季節的な資金需要が例年と比べて停滞している。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告出稿件数の落ち込みに、底打ち感がない。業界としてダメージが大きすぎる。
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(管理担当)	雇用形態の様子	・年1回更新の雇用契約で、前年同様の契約を結ぶことができた。
		求人情報誌製作会社(経営者)	周辺企業の様子	・求人数が極端に低迷が続くなか、求人する企業は特に少なく、そのなかでも医療、福祉介護等がパートを含めて多少あるくらいである。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前月と同等となったが、前年比で大幅な減少が続いている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・大手メーカーでは受注が回復基調にあるが、正社員の土日出勤で対応し、新たな雇用に慎重な姿勢が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・どこの会社も仕事量が少なく、採用がほとんどない。
		人材派遣会社(営業担当)	求人数の動き	・デフレが進行している。企業は利潤が得られず、人件費等の固定費を削減している。労働側は賞与の減少傾向を受け消費しない。デフレスパイラルに陥っている。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・現業採用である製造業の求人が伸びてこない。企業に聞いてみると、やはり受注減に伴う人員増が見込めないということで、周辺企業の様子から景気は悪いと判断する。

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・10月の離職理由別の求職者状況では、一般常用で事業主都合離職者が前年同月に比べて85.5%増加し、パート常用でも同比17.5%増加した。小規模の人員整理、解雇が何件か発生しており、当該理由での雇用保険手続きに来所する求職者が目立ち始めている。
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・専門学校への求人社数、求人者数が全く回復してきていない。むしろ悪くなっているように感じる。昨年10月より求人状況が悪化し始めたため、前年比では大幅な変化は無い。
悪くなっている	-	-	-