

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	・売上が前年比107%、客数が同106%と、引き続き好調である。
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年の実績に近くなってきた。年末年始は良いものを購入しようという客の意識が現れたのではないかと。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールで、価格が3～4割下がったため、商品の動きが昨年に比べてやや良くなっている。商品価格を意識する客が大変多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・1月の1人当たりの単価は前年比99%であるが、客数が前年比で115%の伸びとなっており、客数の伸びで売上をカバーできている。1割程度の伸びであったが、1月は今のところ悪くなく、競合の与件や人口の変化が全くないので状況としては良い。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・客数、客単価共にわずかではあるが上昇している。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・客単価が下がっているが、来客数は3か月前に比べて上向きになっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気の悪い中であるが、新年会シーズンということもあり、客が結束する場所として積極的に参加するためか、来客数は減っていない。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・年末年始の宿泊は一極集中で前年実績より若干上回り、新年会の受注も前年を上回ることができた。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・今月の販売量の特徴として、海外に動きがかなりあった。行き先はアジアなどが多く、単価は高くないものの、販売量が増えている。例年に比べ、良い足出である。国内は例年と比較してそれほど変化がなく、今後、動きが出てくると思う。
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅版エコポイント制度導入で顧客の動きがあった。高額な買物だけに大きい起爆剤といえるが、時限措置なのでその後が心配である。		
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・誰に聞いても羽振りが悪く、年始にかけて売上が2～4割も落ちたという話を聞いている。当店も2割以上落ち込んでいる。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月になり、いくらか財布の口が緩くなるかと思っていたが、新年会等の出席は少なく、行事の人出は良いが、見ているだけの人が多いようである。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・デジタル関連商品は動くが、その他の商品の動きは今一つ少ない。	
	百貨店（総務担当）	競争相手の様子	・近くのスーパー、大型店の一部、各種専門店等が相次いで閉店をしているので、その分当店に客が回り、良くなるのではと思うのだが、客も来店せず、売上が上がらない。他店に聞いても、これらの閉店が売上に結び付いていないと言っており、全体に低迷しているとのことである。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・足元の消費状況、個人消費は一向に回復の兆しは見えない。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、ある程度の来客数はあるが、消費者は相変わらず買物に慎重で、客単価の下落が目立っている。これに対し大型食品物産展催事は、来客数、売上共に好調である。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に昨年割れが続き、回復する兆しが見えない。	
	スーパー（統括）	単価の動き	・既存店ベースで客数は前年比102%、買上点数は106%と戻りつつあるものの、プライベートブランド商品や低価格開発商品へのシフトのために、点客単価の下落傾向（92%）に歯止めがかからず、売上高は前年を割り込んでいる。	
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・商品の選択や購入に慎重になっている様子があり、特にし好品などは抑えようとする姿がみられる。	
	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は若干増えてきていたが、客単価は随分落ちてきているため、トータルの売上は前年並みである。特別大きく上下している感じはない。	
	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・冬物処分セールとフォーマルフェアを今月末に同時開催したところ、フォーマルスーツの売上点数が極端に減少したため、前年比売上が厳しい状況である。	

	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度による薄型テレビの需要増がみられる。
	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・家電品は製品単価も下がっているので、客も安い物を選択するケースが多い。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売できたとしても低価格志向であり、客はできる限り修理をし、買い控える傾向が相変わらず強い。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・正月早々に新年の大商談会ということでイベントを打ったところ、補助金が入るといって期待していたものの、去年は結構客が来たのに、今年は去年の半分くらいしか来なかった。購買を決めた客も値引きが厳しく、かなり苦労している。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・買い控えしていた客が、余裕はあまりないが、やむを得ず買う動きに出ている。世の中が不景気であるといっても、店の努力がなければこのような客を取込むことはできないので、不景気はあまり関係ない。
	住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・単価の下落傾向は変わらず、既存ベースでの売上高の維持は難しい状況である。
	住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・1品単価の下落と買上客数の減少が依然として続いている。
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年来、売上が前年同期に比べ約10%減額している傾向が継続している。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・レストランは宴会の予約が大変鈍い状態が続いている。今月から2月にかけて前年より予約が減ってきている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売量の動きとしては、エージェントの動きが非常に鈍くなってきている。また、ネット関係については個人の予約がほとんどで、客の意見にすぐわかないとすぐに投稿を貰うなど、改善に非常に苦慮している。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・店頭においての来客数がここ数か月変わらない状況で、前年比でも落ち込んでいる。
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・来客数が変わらず減少しているし、旅行代金も低料金のもので多く選ばれる。また、一向に企業等の出張が増えてこない。冬の賞与が出ないところもあったためか年末年始の旅行受注も少なかった。
	タクシー運転手	販売量の動き	・年末年始のかき入れ時も期待したほどではなかった。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・安価な旅行スタイルが多くなり、必要以上の支出を抑えている傾向があり、土産等には興味を示さない客が多く見られる。
	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。
	その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	それ以外	・客は1万円札を両替してもそれを店内で使わないで、数百円だけ使って、残りは持って帰ってしまうことが多いようである。休み明けに銀行で両替を毎週行っているが、百円玉がきょう体の中で使われていなくて、不足するために両替を行うことが増えている。
	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・客の廃業又は倒産でユーザー件数が減り、それにつれて修理台数も減り、深刻な事態である。
	その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・来客数は前年度比約10%くらいの伸びを示しており、前月比、前々月比でも同じくらい伸びているが、単価は依然として横ばいである。客はサービス券などを使い、サービス時間内に出庫しているため、実際の売上には反映されず、総体的な売上は横ばいで変わらない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらずである。ただし以前のように全く情報がないといった状態ではなく、状況がもう少し良くなれば、始めたいとの意欲は出てきていることを感じる。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・なかなか思うような数字があがらず、地方は苦戦している状況である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気は悪く、アパート等については家賃のデフレが始まっており、空室が多いので、どんどん家賃を下げて入居させるとい動きがますますひどくなっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月三日を過ぎたら、人通りがばたっと止まってしまった。

	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・人の動きがなく、品物の動きも鈍い。先の見えない状況の中で、経済的に余裕のある人はエコポイントなどの政策に乗ってきているが、切迫した経済状況の中にある人はどんな事をして出費を減らす以外はなさそうである。貯えを崩していく状況がいつまで続くのか、貯えがいつまで持つのかといった不安要因が消費意欲をなくさせている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・アパレル業界、特に紳士服業界においては非常に厳しい状態が続いている。デフレが続いており、来客数が非常に少ないという状態である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年を大きく下回っている。客はセール品や100円均一など安いものをよく買っていく。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1月は年間で一番悪い月といわれており、その予想どおり来客数は少なくなっている。デフレ報道などで、客の心理が良い方向にない。
	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・正月明け、1月末～2月の寒い時期に消費が停滞してくるのは例年のことであるが、それにしても、今の商店街の来客数は目に見えて悪い。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・エコポイント対象機種であるテレビ、冷蔵庫、エアコンの中でもテレビが断然売れている。他の商品では冷蔵庫が昨年比で動いている。その他に昨年をクリアしている商品群は無く、厳しい状態である。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上の減少が続いており、今後良くなる要因がない。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・ディナータイムの宴会予約は販売促進などにより前年と同じ水準を確保できたが、フリーの客が約2割落ち込んでいる。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今年は新年会の予約というよりは、仲間による飲み会といった感じの小規模の予約が多少あったので、前年並みの売上は維持できている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・最悪の状況かと思っていたが、ここにきて更に一段と落ち込んでいる。フリーの客は全くといっていいほど入らず、宴会も今まで経験したことが無いぐらい減っている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・宿泊申込者が激減している。
	通信会社（事業担当）	販売量の動き	・商品単価の安い方に動きつつある。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然客単価の低迷が続き、回復の兆しが見えない。今年は雪が少なくオープン日が多いので、客数は伸びている。しかし、経費削減のため、キャディの出動調整を2月末まで実施する予定である。
	ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・客は単価の動きやプレイフィーの引下げに敏感なので、なかなか安定した顧客がつかみにくい。
	美容室（経営者）	それ以外	・独立開業の融資相談は数件あるが、店舗の改装の融資はほとんどない。また、美容専門学校卒業生の就職先となる店も集まらない状況なので、就職できない生徒が出てきている。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・12月は10%の車検増だったが、本年度1月は前年比15%の大幅な減少となり、4月からの減少率は3%となっている。入庫に勢いはなく、2月も減速しそうである。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は特に来客の動きが全くなく、厳しさをひしひしと感じている。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・昨年から手がけている仕事は今月末で終了予定であるが、その後の仕事の依頼が極めて少ない。個人客からの呼びかけや相談は全く無く、これから先の個人住宅の設計の手持ちは無い。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・別荘購入を考える客が少ない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・特に収益型物件について、土地の有効利用を提案しても反応が芳しくなく、受注量が大きく落ち込んできている。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月になればいくら正月気分になって客が出たり消費意欲が出ると思うが、今年は昨年よりももっと悪く、客が買わないという印象である。

		商店街（代表者）	販売量の動き	・昨年までは5人家族で5個の品物を購入していた得意客が、最近では1個少なく購入している。すべてにおいて多くの客に節約傾向が目立っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・バーゲンも常連客のみで飛び込み客はほとんどない。また、日曜日の人通りはことのほか悪く、これが本当に町の中心街かと思うほどである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数、単価共に下落傾向が止まらない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合が増えた関係で、客の購買頻度が減った。同時に人口、企業の減少による客数の減少も原因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商店街には高齢者が多く、天候に左右される傾向があり、また無駄な買物をしてくれない状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・年明け早々期待したほどの来客数がなかったため、中旬ごろからダイレクトメールを送ってセールを行ったところ、かなりの確率で来店はしてもらえたが、客は口々に、買いたいけれど今の状況ではお金を使えない、と言って購買に結び付かない。来客数は増えたが、売上にまでは至っていない状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・昨年から引き続いて今月もミニ展示会を行ったが、来場者が極端に減っており、とにかく悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチの来客数は変わらないが、ディナーの来客数が極端に少なくなってきている。ディナーの来客数が少なければ客単価が上がらないので、売上が非常に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が極端に減ってきている。また、客単価も低くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・単価がかなり安くなってきており、3か月前に比べて、約500円落ちてきている。宿泊の客数も落ちてきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・地方では自家用車が主流だが、飲酒の後は代行で帰るようになって、タクシーを利用する人が少なくなっている。代行料金もタクシーの半値くらいなので、そちらを利用する人が多くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・新年会があっても切上げが早いし、深夜の動きも悪く前年同月比で14%の減少である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・例年は年明けから年度末に向けた受注の増加が見込めるのに、今年はその動きが全く感じられず、ひどい状態にある。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・冬期特別料金を設定した中旬以降は前年を上回ったことから、商品価値や価格に対する客の選別基準がとて厳しくなっているのが分かる。前年と比較して年始の曜日配列が良くなかったこともあり、月初は入園者数が伸びなかった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1月は例年、成人式で売上が上がるが、今年の予約客は前年度の4分の1、しかもそのほとんどは呉服屋からのタイアップで一般客の半分以下の儲けしかなかった。そのため今年は成人式向けのアルバイトの確保はせず、どうにかしのいだ。成人式後の売上は昨年の半分以下である。4月の決算を控え、会社を清算して個人営業とし、福利厚生費を減らす等しなければならぬと悩んでいる。
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	・1～3月の受注については、前年比が200%を超える状況、3か月前と比べても約40%の増強になっている。3月は前年比240%近く増えているため、相当の人員不足や、生産関係のフル稼働を覚悟している。
		その他製造業 【環境機器】 （経営者）	受注価格や販売価格の動き	・開発の連続で大変だが環境装置の開発、販売、製造、賃貸リース、メンテナンスをすべて1社でしていることや納入後の装置がモデムによるIT管理になっていることなどで、理想のビジネスモデルとなっている。
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近ハイブリッド車や電気自動車関連の部品が少しずつ増えてきている。

	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・近隣の自動車メーカーはこの年末年始で設備を導入し、増産体制構築が完了した。また、油圧業界において中国需要をつかみ非常に忙しい状況であるにもかかわらず、現状、派遣社員の活用を見送っていることから、人員のやり繰りに大変な苦勞をしている会社が出てきた。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・受注価格は相変わらず低い、新規の受注が少し増えてきていると、取引先が話している。
変わらない	食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・工場への訪問者が少なく、前年を下回っている。一部のメーカーは国産ワインをPRするために欧州向けのプロモーションを行っているが、話題になっているだけで、本格的な商品に結び付いていないのが現状である。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーに価格を大幅に下げて提示したが、製品がだぶついている状況の中、使わないものはいらぬ、と対応が極めて鈍い。
	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	・業界は過当競争が一段と激しくなり、販売価格が相当落ち込んでいる。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は3月の年度末を控えて1、2月は受注の前倒しと生産量も多いが、今年は現在のところ下がったまま変わっていない。しかし、2月の見通しは産業機械等に高価格の大型機に動きが出ている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10～12月はまあまあだったが、今月は良い取引先もあれば悪い取引先もあるので変わらない。
	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	・取引先、販売価格、受注量、販売価格等、あまりこの2～3か月は変わっていない。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・デフレ傾向で、プライベートブランド商品や中国などからの輸入商品の格安、割安家具、雑貨、白物家電等の物量は例年を確保している。新生活の荷動きも例年よりやや動き出しが早いので、物量は少し良い状況である。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・百貨店の話では、衣料、家庭用品をはじめ食品関連以外は前年割れしているとのことである。来客数は前年並みとのことだが、客単価は8～10%程度落ちていて、催事等があってもその目的買いだけで帰ってしまう客が多い。今月のチラシ出稿量は93%である。
	社会保険労務士	取引先の様子	・社員の新規採用がほとんどなくなってきている。また社員も次の職が見つからないことがわかってきているため、簡単に辞めなくなってきており、解雇以外は入退社の手続きが極端に減っている。
やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから、販売点数が落ちてきて、伸びてこない状況になっている。また特売時しか商品が売れず、製造時間も2時間早くなり困っている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比1割減になっており、大変厳しい。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先の新機種の量産が始まったが、市場の景気が悪く、出荷数量が伸びていない。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況はますます低下する一方である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同じ製造業でも、かなりの差が出ており、うまくいっているところは非常に忙しいようだが、非常に厳しいところも多いと聞いている。当社においては、年が明けても仕事がほとんどない状況が続いている。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は昨年1月より更に20%減少し、高額品への需要はなく、宝飾品の材料である地金の高騰も響いている。国際宝飾展も1ホール分縮小され出店社が減少している。顧客に来場を勧誘しても、反応が悪い。先行きに不安が残る。
	建設業（総務担当）	それ以外	・県、市町村発注の工事は、景気対策の関係で上期に8割近く発注を実施したため、ここに来て発注件数が激減している。また、相変わらず、同金額によるくじ引きでの発注のため、神頼みの状況が続いている。たまたま2本くじを当てたものの、不安だらけである。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・経費削減がかなりシビアになってきている様子が顕著に見受けられる。

		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末の広告宣伝予算カットが頻繁になっており、同業の中に倒産の噂がある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・エコポイント、エコカー減税などの消費促進策にもかかわらず、個人消費の減退に歯止めがかかっていないため、企業の在庫投資、設備投資は不振を続け、企業活動は停滞感が強まっている。
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	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・周囲の会社で忙しいところはほとんどない。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人関係では、保育士や介護士といった介護関係の施設要員の募集は依然として活発さを見せているが、小売、サービス部門はほとんどなくなった。ただ、製造関係では自動車、電子関連の組立で若干継続して募集が見受けられる。住宅関連については少しずつだが住宅新築の動きが出始めているところで、まだまだという空気が流れている。
		人材派遣会社（管理担当）	雇用形態の様子	・派遣先の請求単価が、以前は下がり続けていたが、3か月前からあまり変化していない。請求単価が下がらないので、派遣社員の時給も、雇用形態は短期間が多いが、この3か月、同額である
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者には切実感がない。景気の悪化で生活がデフレ対応型になっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元中堅製造業で仕事量が多少増えて、業種も出てきているものの、一般的には景気が悪化したまま厳しい状況が続いており、求人は介護、福祉関係サービス業のパート等で、求人広告を掲載する企業は極端に少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は前年同月比4.4%減少したが、月間有効求職者数は6,117人と依然多く、同12.6%の増加となった。企業側の募集、採用意欲が低く推移し、仕事を求める人の数は減らない状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数は、前月（11月）より減少し、前年比でもマイナスが続いている。また新規求職者数も今年度初めて前年比減少となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・現業職の求人の伸びが相変わらず鈍く、専門職は好調な求人の動きを示している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新卒、中途採用において、慎重な姿勢が続いている。	
やや悪く なっている	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・昨年10月より求人数が減少し、現在であっても昨年度に比べてさらに減少傾向にある。非常に厳しい状況が続いている。	
悪く なっている	-	-	-	