

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111%、来客数が107%と引き続き好調である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・当地は冬季が閑散期に当たるため、今は本来なら年間を通して来客数が一番少ない時期であるが、大雪などのマイナス要因が発生しているにもかかわらず、前年に比べ、大幅に来園者が増加している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・春先になり、新学期の学用品やスポーツ用品の販売が始まったおかげで景気はやや上向きだが、学校指定商品以外の品がほとんど出ない状況である。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・雪に何回か見舞われたときは来客数、売上共に厳しい数字だったが、その他の日は昨年を越えることも多く、多少なりとも上向いてきた感がある。特に生活防衛の点からもセール商品の売上が好調である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食品部門は、物産展開催によって集客できたので、本来の売場にも好結果を残している。また、しばらく不振だった衣料品も好調に推移し、特に婦人服ミセス層の売上が良くなっている。子供、紳士服も昨年後半のマイナスより5ポイントくらい上昇し、売上動向に回復の兆しが見えている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・これまでは低価格商品が圧倒的に支持されてきたが、最近は価値のある商品に客の目が向いており、買わない場合でも商品を見てもらっている。高額な品物でも売れるようになってきている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・食品部門では客数の伸びがあり、1～2月は既存店ベースで前年比100%を越えてきており、昨年来の下落傾向が止まりかけている。しかし、衣料品については、売上点数と単価の低下で、前年比94%台が続いている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・エコポイント制度対象商品のテレビと冷蔵庫の動きは、前年比150%以上と好調である。その反面、その他の商品はパソコンの単価が下がったこともあり、前年比95%と苦戦している。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊単価は低いが来客数は増えている。宴会や食事利用は施策により微増している。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・量販店や不動産会社の動きが活発になっているので、例年以上の伸びはないが、消費が強くなっている。
	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・1月は前年比15%、2月は6%の減少と、若干減少幅は小さくなって来ているので、3月も5～6%の減少程度で済むと期待している。小型、普通乗用車が減少しているものの、軽自動車は微増である。	
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅版エコポイントについての発表があってから来客数が増加した。相変わらず、客の財布のひもは固いが、少しは起爆剤になっているようである。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・1月に引き続き、週末に県外ナンバーの車が目立つものの、街歩きの人が少ない。
		一般小売店[精肉]（経営者）	お客様の様子	・県内各地で大型店が撤退するニュースがあり、当地でも値引きサービスが始まっているが、客はあまり動いていない。しわ寄せが小売店に来ており、売上が落ち込んでいる。
一般小売店[家電]（経営者）		販売量の動き	・オリンピック効果等でテレビの動きが良い。	
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・プレミアム付き商品券の発売で非常ににぎわっている。特に高額商品に関しては目的買いの客も多く、売上が上がっている。	
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・食料品、化粧品等の生活必需品は堅調に推移しているが、アパレル関連は引き続き厳しい状況にある。昨年末に比べ来客数は増加傾向にあるが、客単価の下落により売上確保には至っていない。こういった状況の中、大型食品物産展は好調であり、前年比2けた増の売上を確保できている。	
スーパー（総務担当）		単価の動き	・客数、客単価の状況に、下げ止まりの傾向が見える。昨年を上回る数値には至っていないが、以前のような落ち込み傾向からは脱している。	

コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月から2月前半は非常に悪かったが、2月後半から来客数がやや増えている状況で、若干上向きになっている。	
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・2月に降雪があったために、春物衣料の動きが鈍く、更に冬物処分の品物も動かなかったために、売上が昨年比で20%後退している。	
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・販売における価格帯は、いまだに低価格志向が続いている。また、車検を受け、買換えを控える客も相変わらず多い。	
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・イベントを実施して、それなりの来客数はあるが、来場しても、3割ほどの値引きをした上で、3～5回程度の商談を経ないと客が購入を決めない状況であり、なかなか商談がまとまらない。	
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売台数が極端に少ない状態でここ2～3か月は推移している。販売台数から見ると、さほど景気は変わっていない。	
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、客数が非常に減少している。雪や雨などの天候が、消費傾向の冷え込みを加速させる結果となっている。	
住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・買上点数の減少が顕著に表れている。また、買上客数が減少している。	
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数はあまり変わらないが、単価の安いめん類の出る数が多く、売上が伸びていない。	
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数、客の動きが3～4か月間全く変わらず、同じような状態が続いている。	
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・卒業、入学、転勤関係に伴う歓送迎会の時期を迎えるが、その予約状況は例年に比べ減少傾向にある。	
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月の来客数が前年比80%台程度に減っているうえ、旅行の受注成約にまで至る客はあまりいない状況である。	
旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響は影を潜めてきたので、もう少し動きが出てほしいと思うが、なかなか動きが感じられない。	
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ツアーの参加人員やオーガナイザーの旅行も以前同様、申込や受注が少ない。更に高速道路料金引下げ効果でツアー客の申込減少が続いており、企業の出張や宿泊等のビジネスチケット等も減少している。	
通信会社（営業担当）	来客数の動き	・将来への不安からか、お金を使うことに対し強い抵抗感があるようである。	
通信会社（局長）	販売量の動き	・ケーブルテレビの契約数自体は横ばいではあるが、経済的理由からの解約が増えている。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は昨年と同じである。	
ゴルフ場（支配人）	それ以外	・天候不順で降雪が非常に多く、営業を見合わせる日数が多かったため、来場者数も伸びず、収入は前年比70%を割り込んでいる。人件費削減のため、出勤調整を行っている。	
競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価共に前月をわずかながら下回っている。	
その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	それ以外	・ゲーム機関係については、プレイ単価を落として客数を確保することで何とか売上を確保している。一方で客の両替する紙幣は一時期に比べ1万円札が増えており、一番悪い時は脱したようであるが、良い要素も悪い要素もあり、微妙な状態である。	
その他サービス [清掃]（所長）	それ以外	・量販店の駐車台数によって集客状況を観察していると、折込広告等が出ると一時的に増え、その他の日は閑散としている。	
その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・来客数は、前々月から大体10%ずつ伸びているが、30分無料のサービス時間内で出庫する客が多く、金額、売上には影響してこない。そのため、単価は前年比で見ても依然、横ばいである。	
やや悪くなっている	一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・相変わらず商品の動きが少ない。いろいろな仕掛けをしても消費者の購買意欲を喚起できない状況である。
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・衣料、食品共に原価割れに近い超目玉商品の動きは悪くないが、3～5割引の衣料品などはほとんど動いていない。まして1万円以上の衣料品の動きは悪く、防寒衣料などは半額でも販売できる状況ではない。

	スーパー（経営者）	単価の動き	・デフレ傾向が止まらない。
	スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・2月は雪や雨の日が多かったため、客足が伸びず売上が下がってしまった。同業他社も同様で、皆おおよそ2～3%は下がっているとのことである。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上、客数共に前年比10%近くも落ち込んでいる。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・客数は特別あまり変わっていないが、とにかく客単価、買上点数、買上金額が落ちてきている。まとめて買うということがほとんど見られなくなってきている。
	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・街に来る客が非常に少ない状況が毎月続いており、今後客が増えるか心配である。
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・来客数自体が少なく、動きも鈍い。相変わらず財布のひもが固く、購買意欲も薄い。多くの客は時間をつぶすために来店するようで、売上に結び付かず、客単価が極端に落ちてきている。ここ数日の暖かさで幾分客の雰囲気は和らいでいるが、これが長続きする様子は見付からない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・エコカー減税に関連した商品でないと、販売量が増えない状況である。
	自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・2月は通常より、客の出入り、購買額、販売量いずれも下がっている。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・外食を控える傾向や、低価格を求める傾向が定着しており、しばらくこのような厳しい状況は変わらない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近年では珍しく雪の降る日が多かったためか、土日の県外客の入りが一ツである。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・2月に入って急激に集客が悪くなっている。特に、夜の来客数が減少しており、1月よりマイナスの傾向が顕著に現れている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・オリンピックをテレビで見るために家にいる人が多いのか、街に非常に人が少ない2月であった。不景気な上に、客足が鈍っている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客からの価格要望が強く、更なる値下げとなっている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年2月は動きの少ない月だが、今年はこちら10年で最低の売上になってしまっている。
	ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・デフレの象徴かと思うが、客は価格に非常に敏感で、低価格傾向が進んでいる。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・全体の受注量が更に減少しており、工事部門は下請に発注する仕事の確保に苦労している。
悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・ランドセルの販売では、高額商品が全く売れず、低い単価で販売する大型店に客が行ってしまっている。
	商店街（代表者）	それ以外	・ボーナスや給料の減額が生活費に影響している。高額の福袋販売がテレビで放映されていたが、都心の繁華街だけの話で、地方は本当に冷え切っている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・本当に必要な商品の売行きは多少はあるものの、従来からの固定客しか来店しておらず、売上を伸ばすことは絶望的である。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・観光業を含め、当地域は低迷しており、あまり良い状況はない。商工会議所が発行した3億3千万円分のプレミアム付き商品券が今になって学生関係の買上につながっている。
	一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・来客数自体がかなり減っており、たとえ客が来ても、本当に必要な物を単品で買うという買い方で、昔のように何点かまとめて買うことは少なくなっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が極端に少なく、商店街も開店休業の状態である。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・付加価値のある高額品を購入する客と、必要最低限の機能だけを備えた低価格商品を求める客との二極化が進んでいる。地上デジタル放送関連のテレビは前年比で見ても好調だが、それ以外の商品群は数量、単価共に低下の傾向にある。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が一番増えるはずの最需要期であるのに、通常の月以下の販売量になっている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜8時半以降の個人の来客が激減している。

		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は開店以来最悪の状況であり、明らかにここ数か月で更に落ち込んでいる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ともかく客の動きが悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・東京通勤圏内に位置するので、大手企業の宿泊客が大幅に減少しており、動きが鈍い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・30年以上営業しているが、これほどタクシーの利用客が少ないのは初めてである。1日の売上が1万円に満たない日が多数ある。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体の動きも悪いが、特に駅構内の動きが悪く、前年比12%の減収である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・受注減に加え、見積でも完全な価格競争となり、企画力での販売が成り立たない。
		美容室（経営者）	それ以外	・人口が増加しない割に、大型店や安売り店が増加しているため、個人店はそれらの店に客を取られている。美容院の平均単価は、安売りチェーンに間接的な圧力をかけられて下がってきているため、売上が伸びない。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・雪の影響があり、客足が伸びず、売上は、前年に比べ、1割減となっている。
		設計事務所（所長）	それ以外	・ノルマ達成を求められて必死に廻っているが、仕事に結び付くような情報は一切なく、却ってガソリン代が掛かるだけだから会社で油を売っていたほうがずっと得だ、と下請け業者が話している。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・昨年からの悪い状態が続いており、下請で行った仕事の21年10月請求の精算ができていない状態で大変困っている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘購入に関する問い合わせ等が少なく、新規購入案件も皆無の状況である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・仲介業者たちの仕事が非常に少なく、廃業に追い込まれており、当地区でも廃業者がかなり増えている。また街中を見ても、飲食店、ちょっとした物販店等が廃業しており、シャッターがますます増えている。
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	・3か月前と比べてメーカー側から相当量の発注が来ており、直近の受注が非常に増加したため、現在人手不足である。生産設備をフル稼働にして何とか対応して乗り切っていくつもりである。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在までの良い状況から判断すると、半年先の10月決算についての予想でも、今年の売上、粗利共に超える予定である。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・最近では取引先の動向も変動が激しく、親会社で引き合いがあると急に受注を受けることがある。今月から3月に掛けては受注が増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・米国の大手金融機関の破たん以降の景気悪化に伴い、当社を含め、工業団地の各社ではこの1年間、定時のみの操業、臨時休業等を続けていたが、ここにきて定時以降も残業して操業するまでに仕事量が戻ってきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10社ほどある取引先は皆、今まであまり良くない状況であったが、ここにきて、仕事量などで取引の様子が良くなっている会社が増えてきている。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・それなりに価格を安くすると、1.5倍は売れてくるが、通常の価格では売れないので、基本的には変わらない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の商品には回復の兆しがあるものの、主力製品についてはまるで受注が入ってこない状況である。
		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	・年度末に近付き、販売量は増加傾向にあるが、販売価格が大分暴落して、減収の傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11月から客先で新機種の生産が始まったが、景気後退の折、販売が予想より下回っている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・米国の大手金融機関の破たんの影響があった昨年よりは、物量、売上共に多少は増加している。最近、新規の輸送見積依頼を受けているが、これはデフレに伴う他業種または新規の荷主のコスト見直しによる依頼であり、業界的にはなかなか厳しい。この先利益の確保をどうしていくか、厳しい状況になっている。

	金融業（総務担当）	取引先の様子	・スポットで取れる仕事も少しはあるものの、既存の取引の定期受注が減ったり、金額の見直しがかなりあると取引先から聞いている。	
	金融業（理事）	取引先の様子	・建設業を始め、金属加工業やサービス業等、各業種共に売上が下振れしたままでなかなか上向かない状態である。	
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人の旧正月観光客があり、観光業の一部では繁忙時期も見られたが、小売、卸業等、他の業種では顧客の買い控えや低価格志向が依然として継続しており、商店街も活気があまり見られない。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・新年度の広告宣伝予算は、今年度並みのところが多い。もともとかなり減らしていたので、これ以上減ったら無くなってしまう。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・今月のチラシ出稿量は92%と依然低迷している。住宅関連では、住宅版エコポイント制度創設の説明会や見学会、リフォーム相談会に集まる人が増えているとのことで、担当者はやや明るい見通しを立てている。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・売上などが更に大きく落ち込むことはなくなってきているようであるが、現状の体制を維持していくには厳しい事業所が多い。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の販売額、建設関連、製造業の下請企業など業績は横ばいで、一方で減った分を他方で取り戻すといった状況であり、顧客に変化が見られる。	
やや悪くなっている	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・競争相手のダンボール、ピン等の資材関係の消費動向から判断すると、相変わらず厳しい状況にある。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・注文量が大幅に減っている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事はかなり出てきているが、相変わらずコストダウン要請が厳しく、損を覚悟で仕事を取っている。過去の資産で営業を継続し、利益を生み出すまでではない。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだまだ店頭での売上が上がらず、卸販売でも昨年の落ち込みを回復できていない。例年、問屋から出展を依頼される春の新作宝飾展示会も、売上が見込めないことを理由に断念する会社が多く、出展者が昨年の半分ほどに減ってしまい、店頭での新作バーゲンに変わっている。	
	通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数が前年同月と比べてかなり低い。	
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、販売量共に低迷している。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・景気対策の影響を受けて、上期には発注があったが、ここへきて発注件数が減ってしまっている。今のところ前年比で7%確保している。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資金が潤滑に回っていないようで、現状維持だけで目一杯の様子である。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・年末から求人情報が増え始めてきており、特に一企業で複数の求人が出てくるようになった。このことが年明け採用に結び付きつつあり、採用基準も若干だが低く抑えられている。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人の状況等に変化が無い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・12月の求職者数は、前年同期に景気の急速な悪化に伴って離職者が増大したため、前年比にすると18.2%の減少であったが、ここ3か月の月間有効求職者数の動きは横ばい状態にあり、相談窓口利用の求職者は減っていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月比で新規求人数は30%以上増加し、有効求人倍率も15%以上増加してきているが、前年同月比では減少のまま推移している。ただし、新規求職者数は前年同月比で20%以上減少してきている。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比7.4%の増加となっているが、そのほとんどは正規雇用ではなくパート求人である。		

	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業の求人伸びが見られない。コンピュータシステム求人は下げ止まったまま推移している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連の求人では若干動きがみられたが、それ以外はほとんど動きがなかった。小売関係、食料品や衣料、サービスでの老人関係の介護要員、内科、外科、小児科等の医師の補助あたりは目立ったが、自動車関連の電子、電気、自動車部品は全般的にまだ動きは鈍い。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・仕事がほとんどない状態で、暇で困っている。売上も忙しいときの20%くらいである。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・職安など公共のところで発行している印刷物には求人広告を掲載するが、求人誌などの有料の募集広告に掲載する企業は極端に少ない。