

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向 関連	良くなる	テーマパーク（職員）	・ 昨年の4月から始まった新規展示物の好影響が続いていることから、3月までは現状の増加傾向が見込まれる。	
		やや良くなる	商店街（代表者）	・ 今年も11～12月に掛けて今春入学の子どもたちの注文取りをしたが、これだけ景気が悪いという割には、2着ずつ買っていく人が多く、やはり子どものためにはお金を使うと安心している。
			百貨店（営業担当）	・ 10～12月の秋冬商戦が非常に好調で、それが1～2月まで続く。
			コンビニ（経営者）	・ 1番の要因はたばこの客が戻ってきつつあるということである。また、クリスマスの予約や売上が前年を超えており、明るい感じがしている。
			通信会社（販売担当）	・ 冬季ボーナスも前年に比べ持ち直した感があることと、製造業の雇用が持ち直して来ているため、ある程度の回復の兆しがある。
			その他レジャー施設 [アミューズメント] (店長)	・ 春に向けて当店に影響するファミリー向け映画の公開がある上、人気キャラクターの景品発売も続くため、しばらく期待が持てる。
	設計事務所（経営者）	・ 年度末の3月に近づくに伴い、忙しくなっていく。		
	変わらない	変わらない	商店街（代表者）	・ 買物客に少々上質な品を勧めても、できるだけ値打ち品で安価でさえあれば良いという人が非常に多いので変わらない。
			商店街（代表者）	・ 家庭の財政を長く引き締めてきたが、限界にきているような気がする。買物の機会を商店街が作るようにすれば、現状よりは良くなる。
			百貨店（営業担当）	・ エコポイント効果も一段落で、個人消費はまだ弱含みという感じがするため、急激な変化はない。
			百貨店（営業担当）	・ やや改善しそうな気配も感じられるが、家計における税負担増の懸念から、個人消費が好転するとは思えない。
			百貨店（販売促進担当）	・ 期末クリアランス期に入っていくが、以前のような客単価は見込めない。セール品といえども、慎重に吟味して本当に必要なもの以外は買わないという購買スタイルは、より一層強くなる。
			百貨店（販売促進担当）	・ 食品など部分的には好調な部門もあるが、主力の衣料品などはまだ前年をクリアできずにいる。全体的な流れとして、今後も消費者の節約志向と金銭を使う際の「選択と集中」が進むと思われ、景気の浮揚には至らない。
			スーパー（店長）	・ 製造業の状況、観光産業の状況などをかんがみても、楽観できる要素が見付からない。
			スーパー（総務担当）	・ 単価は上がっておらず、安いものは点数がある程度伸びるが、その分絶対額がとれないという状況で、客からは景気が良い様子が全く見られない。景気がこの先上向くとは言えず、現状維持が続く。
			スーパー（総務担当）	・ 製造業、輸入産業の大手では今期ボーナスが増えているとの事だが、余剰分は貯蓄に回り、消費には直結して来ていない。
			コンビニ（経営者）	・ 例年1～3月は雪が多いこともあって非常に低迷する時期であるが、2月の節分とバレンタイン、3月のホワイトデーとイベント中心に販売を盛り上げて、なんとか今の状況を維持できればと考えている。
			コンビニ（店長）	・ コンビニはエコポイントと関係がなく、客が必要なものだけを買っていくという傾向は特別変わっていないので、景気はあまり変わっていかない。
			衣料品専門店（経営者）	・ 商店街の衰退がもう始まっているというか、来客数がないという一番厳しい状態が続く。
衣料品専門店（店長）			・ 春物の実売期であるが、今の状況から推測すると、あまり期待できない。	
衣料品専門店（統括）	・ 郊外の大型ショッピングセンターに行くと駐車場は満車で、店内も客でにぎわっているが、郊外から中心に向かって行くと、車がだんだん少なくなっていくのが分かる。にぎわいはまるでなく、暮れという気がしない。当分このような状況が続いていく。			
家電量販店（営業担当）	・ 消費が厳しいのは変わらず、先行き不透明な状態である。			
乗用車販売店（経営者）	・ 買い控えが続く。			
乗用車販売店（販売担当）	・ 2～3か月先の景気の動向が全く分からず、毎月毎月販売台数が落ち込んでいる。この先もこのような状態が続くと思うが、どこが底なのかははっきりわからない。努力はしているが、中古車、新車の販売台数がとにかく伸び悩んでいる。			

乗用車販売店（営業担当）	・12月は他の月よりも多くの人と対面接触ができ、その中で少しではあるが自動車の乗換えの話も出てきたが、まだまだ不安定感が強い。
自動車備品販売店（経営者）	・特に良くなる材料が見当たらないので、悪くならないように自力で努力する。
住関連専門店（仕入担当）	・冬物の販売は1月にずれ込むことも想定できるが、処分期に入るため利益率が伴わず、期中の売上高も減少してしまう。
一般レストラン（経営者）	・忘年会シーズンの客の動きや様子等を見ても、良い日と悪い日があまりにもはっきりしており、良いのか悪いのか先が読めない。
観光型ホテル（営業担当）	・地元企業では、業種により好不況がはっきり分かれているようで、自動車部品にかかわる工場などは好調の様子である。当地の主要産業でもある観光事業は堅調であり、身の回りの景気が大幅に変わるほどのことは無い。
都市型ホテル（経営者）	・企業の業績が回復しなければ、雇用も生まれない。地方都市の景気回復は都心より1年遅れる。
都市型ホテル（支配人）	・基本的なビジネスマンの動き、出張等は前年より悪くなっているが、茨城空港や北関東自動車道の開通で新しい市場が発生しているので、プラスマイナスゼロとなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	・大企業では大分勢いが良いように聞かすが、我々地方都市ではまだまだ景気は良くなっていない。たまたま忘年会、新年会の時期で多少売上は伸びているかもしれないが、今後も現状のままの不景気が続く。
旅行代理店（副支店長）	・学生の就職内定率が非常に悪く、先行き不安で学生旅行をはじめ、家族や小グループの旅行まで動きが鈍くなりそうである。また、天候不順や世界の情勢悪化も懸念される。
通信会社（総務担当）	・まだまだ先行きが不透明である。
通信会社（局長）	・2～3か月先は転入居シーズンになるので、販売数量に大きな変化が発生するが、季節要因によるものであり、景気刺激材料は見当たらない。
遊園地（職員）	・一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響は依然大きいものと予想され、今後についても楽観視はできない。
ゴルフ場（副支配人）	・周りのゴルフ場もそうだが、客が全般的に減っているという話を聞いており、先々について、今年同様に不透明な部分がある。
その他サービス〔清掃〕（所長）	・年が変わり冬物の需要等が出るが、安価な品物の購入や必要以外の品物の購入はしないなど景気が良くなる傾向は見られず、厳しい状況が続く。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・同じ再開発のビルが1月に開業予定であり、客の流れがこの地区に集中していることがはっきりしているものの、全体的に動きが多いだけで、単価、売上に直接結び付くとは考えられないので横ばいになる。
設計事務所（所長）	・悪くなる要因ばかりで、良くなるという要因は何もない。せめて、今より悪くなる状態だけは避けたい。
住宅販売会社（従業員）	・別荘を購入できるような資力のある層の慎重姿勢には変化が見られない。
住宅販売会社（経営者）	・政局が不安定なことと増税が間近に来ていることなど、不安要因が多すぎるので地方は特に不景気感がぬぐいきれない。悪い状況からの脱却はまだまだ先になりそうである。
住宅販売会社（従業員）	・リフォーム部門だけでは景況感の押し上げ効果にも限度があり、やはり大型物件の引き合いが活発にならないと良くなったとは感じられない。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・4月には大型複合商業施設がオープンするので、それに伴って中心市街地にある既存の大型店が閉店し、人の流れが大きく変わって商店街の空洞化が一気に進む。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・テレビとエコポイント商品の前倒し需要が多かったため、その反動が来そうである。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・全く先の見えない現状に我慢しきれなくなって出費をするのは、もともとが経済力のある人で、一般にはますます必要な物以外の消費はなくなる。
スーパー（経営者）	・良くなる環境は何もない。
スーパー（統括）	・電子部品関係の県内製造業の受注状況が前年を割り込んでおり、先行きの見通しは厳しく、年明け早々から苦戦が予測される。
コンビニ（店長）	・平成22年はたばこ増税月の例外はあったものの、1年を通して客数、単価の低下に悩まされた。いまだ右下がりの状態で、大変難儀しており、社長給与カットや、減価償却資産の買い控えなどでなんとかやっているが、限界に近づいている。体力的にも廃業の文字がちらついている。
乗用車販売店（従業員）	・不透明な経済状況が続いていて、少子高齢化と車離れが進んでいる。

	高級レストラン（店長）	・景気の回復が実感できない中、中心街の衰退により、地域の集客力が著しく低下しており、交通量や歩行者が激減している。今後も厳しい。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・例年宿泊している大手企業関係の予約が今後2～3か月間はあまり入っていない。やはり大手でも景気が悪いのか、それとも当地が通勤圏内ということで、宿泊しないで日帰りで帰ってしまう現象が生じているためなのかと考えている。	
	旅行代理店（副支店長）	・海外需要も羽田空港のプーム的な要素があり、今後右肩上がりでも順調に推移するかは楽観できない。	
	タクシー（経営者）	・下げ止まりのように見受けられるが、まだ先の見通しは悪い。	
	ゴルフ場（支配人）	・新年の3日までの予約はほぼ平年通りであるが、冬の寒い時期に入り、ゴルファーの出走が非常に悪い。	
	ゴルフ場（業務担当）	・今月までは入場者数は前年に比べてほぼ同じくらいか若干上向きだが、来月以降の予約の取込状況が前年に比べて極めて悪い。引き合いも少ない状況が続いているので、土日の価格などについて敏感になっている。全体的に予約の取込が遅くなってきているため、どこまで影響してくるのか若干不透明な部分があるが、3か月後は下向きになる。	
	美容室（経営者）	・美容業界は競合店が多い割に、低料金店舗が進出してきている状況である。全国大手チェーンの低料金店舗進出のうわさも聞いている。当分の間デフレ傾向が続くため、客数は変わらないが、単価が下がり、既存店は客数をとれる状況になる。	
悪くなる	家電量販店（店長）	・3月はエコポイント最終となることから、若干の駆け込みが発生して売上を押し上げることも予測の範囲内にあるが、前年比で見ると落ち込む。	
	スナック（経営者）	・個店の営業努力ぐらいではどうしようもないところまで来ており、やりようが無い。	
	スナック（経営者）	・毎回同じ答えになるが、とにかく良くなる要素が1つも見当たらない。小さい店はただ努力だけではだめなような気がする。	
	通信会社（経営者）	・今年度予算が緊急雇用のみであれば、販促への予算は期待出来ない。商品開発しようにも、返済条件を緩和してもらってからは融資枠も無いので、ただひたすらに販路拡大を模索するのみである。	
企業動向関連	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・独自のビジネスモデルを作っているリサイクルプラントに関しては、5年間のメンテナンス付リースの契約が今年度も進んでいく予定である。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・中国向けを中心にショベルカー用部品やトラック用部品等の需要がおお盛であり、当社にも年明けからのスポット応援の要請や、増産計画が入ってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車部品は横ばいに、建設機械部品は微増の状態が続く予定である。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合いや受注量が増加しており、収益は改善される。	
変わらない	食料品製造業（営業統括）	化学工業（経営者）	・一般の消費者は安くて比較的飲みやすい輸入ワインを求めており、どうしても割高になってしまう国産100%ものは敬遠されがちで苦戦を強いられる。
		化学工業（経営者）	・受注がきわめて低調であるため、生産計画がうまく立てられない。1、2月は稼働日数が少ないため、商品の動きが鈍い。
	金属製品製造業（経営者）	・少しずつ仕事が増えており、年末も忙しいので休みを短くして仕事に入っている。近くの会社などでも休みに出勤しているところがあり、仕事は前から見ると出ている。ただ、急に仕事が入るので、今は良いが先のことは分からず、不安に思っている。	
	金属製品製造業（経営者）	・当社の親工場の実績が相当良いので、これからいくらか希望が持てそうである。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先等がこの2～3か月はまづまづの仕事量が出てきているので、今後、良い状況が変わらず推移していく。	
	輸送業（営業担当）	・景気が回復しているというよりは、各取引先も売らないと淘汰されてしまうという理由で、物量は大幅に確保できそうである。しかし、メーカーはコストの見直し、運賃の値下げ、燃料の上昇もあり、業界的にも利益の確保は薄くなっていく。	
	不動産業（営業担当）	・12月は少し良い傾向があったが、これは一時的な需要であり、今後全体的な景気や国際的な動向に左右されて、また、経費が出ないことを理由にしばむこともあると思われるので、状況的には変わらない。	

	社会保険労務士	・春先までは今の状況がだらだら続くと見ている事業所が多いため、新卒を採用する所もほとんどなく、景気回復はまだ先になる。
	司法書士	・良くなっていく要因は見えないが、これ以上悪くなることもない。
	経営コンサルタント	・国内需要に期待した経済活動には限界があるので、大企業のみならず、中小企業も国外需要に目を向け、これにこたえる経営をする必要がある。 ・価格競争によって悪くなる。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・予算を削られているので、年度末の関係の仕事が出てくるのか心配である。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・当社の場合は原料高と挙句の果てに中国進出の影響があり、どんどん業績が先細りなので、なんとか生き残りをかけた方法を考えなければならないが、良い方法が見付からない。非常に厳しい状況が今後も続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	・先行きの見通しが見つからないことに尽きる。また、生産情報も少なく、不安な状況が続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	・製造業において受注が減少してきている。
	金融業（役員）	・建物によっては半分近く空室があるというのに、入居の話はあまりなく、春の更新の時期に向けて賃料の引き下げや面積の縮小など、収入面の減少に関する話が多い。
	不動産業（管理担当）	・業界関係者の話では、車も家電も需要の先食い状態で前年比は大きく落ちるので、どこまで耐えるかが今の最大の課題だとしている。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	
悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・シカゴ相場の穀物や先物原油価格の高騰で、年明け2～3月でリーマンショックと同じくらいの原料高になりそうである。デフレ下で価格を上げるのは非常に困難で、売上、利益共に上がる気配は今のところない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・物件が少ない上に価格競争が激しく、先行きの受注計画が立てづらくなっている。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・主力メーカーからの受注量は今後3か月間、徐々に減産傾向に入る予定であり、減産基調が国内を中心にある。海外についてはまだ少し上昇傾向にあるが、全体として販売量が低下傾向に入っており、受注量も徐々に減っている。一方でコスト圧力は強く、収益面は出にくい状況になっていく。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・金の地金も年当初より10%上がり、材料高と販売不振で新しいデザインを開発する意欲が乏しい。シンプルな低単価の商品で売れないでいるが、それらの商品が行き渡ると更に苦しい状況が予想される。
	建設業（総務担当）	・受注金額は前年比105%確保出来ているが、受注の工種は土木工事の割合が多いため、工期が長く資金繰りが心配である。
雇用 関連	良くなる	—
	やや良くなる	—
	変わらない	—
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人が安定しておらず、増えたり減ったりなので、3か月先のことは分からない。
	職業安定所（職員）	・円高による先行き不安感が影響し、新規求人数全体としては増加傾向にあるものの、雇用形態をみると、パートの割合が全体の46%と約8%増えている。
	職業安定所（職員）	・求人状況からは、募集、採用に対する企業側の慎重な姿勢が感じられ、円高等の不安要素が少しでも無くならない限り、雇用に対する状況に良い変化は現れない。
	職業安定所（職員）	・11月ごろより製造業の求人が減少しており、派遣求人の内容を見ても、あまり製造業はない。今後も変わっていかない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・円高不安から国内空洞化が止まらず、消費抑制から一般企業の売上に明るさがない。農産物、サービスを含めたすべての国内システムを輸出する対策を早急に講じ、明るさを取り戻さないと、一向に内向きの経済に発展が望めない。
	学校〔専門学校〕（副校長）	・本年度卒業生の求人がままならない状況で次年度の求人活動が開始され、正直学校としては混乱している。次年度の企業の状況もほぼ本年度と同様であるため、厳しい状況に変化は見られない。
	人材派遣会社（経営者）	・医療、介護関係は寒さが厳しくなるとかなり人手が足りなくなる。冬物の衣料に活発さが見られない状況はまだ続く。製造は一休みするような状態で、電気、機械部品は、自動車関連が停滞すると見通しを立てているところがある。
人材派遣会社（管理担当）	・年明けに取引が終了する企業が数社ある。	
求人情報誌製作会社（経営者）	・全体にまだ景気は低迷しているので、求人情報に対しても引き続き悪い状況である。	

	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の活用状況は、同水準となっている。1月以降や春ごろの活用相談が目立ち始めている。
	職業安定所（職員）	・11月に入り、管内大手企業、中小企業からの雇用調整もしくは人員削減、または海外移転等に伴う各種相談が数件入っている。これに伴い、多くの方が辞職を余儀なくされるものと予想されるため、やや悪くなっていく。ちなみに相談企業は製造業、サービス業等である。
悪くなる	○	○