

3. 北関東（地域別調査機関：（財）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	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・年末商戦及び新機種発売のため、販売量が増加する見込みである。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・今後2、3か月の間に、動員が見込める企画の予定が多く、売上は伸びる。加えて、秋物の動向が遅れ気味なので、消費も増加する。
		スーパー（店長）	・衣料品、食料品、住居関連の商品では、販売量、来客数ともに、対前年比で100%を超えている。客の買物がごの多さも、徐々に目立ってきている。
		コンビニ（経営者）	・3か月後はクリスマスや年末年始であり、近所のコンビニが最近閉鎖したこともあり、客の動きは良くなる。
		スナック（経営者）	・今後の予約の動きが良いので、期待している。
		通信会社（社員）	・携帯電話市場は、これまでのような加入者の伸びは期待できないが、第3世代携帯電話の投入等により、非音声分野での成長が見込まれる。
	ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンになり、例年のコンペ予約は順調に進んでいるが、料金交渉が非常に多い。消費単価は低迷し続けているが、肥料、農薬等の管理費や、周辺コースとキャディの派遣交換等を行い、管理費及び人件費の抑制を図っている。	
変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・業界でも相場が落ち気味であり、食欲の秋なのに売行きは不振で、在庫が増加している状況は変わらない。	
	百貨店（売場主任）	・9月の重衣料の最需要期に入り、来客数が好調に増加している。今後も引き続き、来客が見込まれる。	
	百貨店（販売促進担当）	・まとめ買いやトータルで購入する客が増加してきており、やや明るい基調がみられるようになっている。	
	スーパー（経営者）	・来客数が伸びているが、客単価、定価が前年並みで、売上は横ばいである。	
	スーパー（店長）	・10月に、競合店が1キロ圏内に1店舗できる。その対策が成功すれば、現在の対前年比109%程度の状態が維持できる。	
	コンビニ（経営者）	・公共、一般の工事が減少し、土木、建築関連客の車が少なく、来客数、客単価があまり良くない。	
	コンビニ（経営者）	・クリスマス、年末商戦を可能な限り早め実践するしかない。	
	衣料品専門店（経営者）	・土日、祭日のイベントが継続的に行なわれないと、来客数は減少する。	
	家電量販店（店長）	・客は、まとめて2、3点を買うことがなく、商品を選んで買っているため、販売量が減少している。商品単価が低下しており、悪い状況は変わらない。	
	家電量販店（店長）	・プラズマ、DVD RAMなどの付加価値商品、DVDの入ったパソコン関連商品、風邪に効くというマイナスイオン関連のプラズマクラスター商品などがそろってきている。どう提案し、販売に結び付けていくかが鍵となってくる。	
	乗用車販売店（販売担当）	・単価の安い車をフェアで売り出すと、相応の台数が売れるが、高額車は売れない状況は変わらず、今後もこの状況は続く。	
	高級レストラン（店長）	・郊外に人口が流出し、中心街の空洞化が著しく進んでおり、客足も遠のいている。空洞化に歯止めがかからない限りは、極端な回復は望めない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の入り込み次第だが、あまり希望は持てない。	
	タクシー運転手	・高齢者の病院通いなど、日中の客数は変わらないが、夜の飲み客が減少している。この傾向は変わらない。	
	観光名所（職員）	・例年並みの観光客数でも、節約型の客が多く、レストラン、ホテルの利用者が少ない状況は変わらない。	
	ゴルフ場（従業員）	・経営不振の他のゴルフ場が、格安料金で営業しており、客は安いほうに流れるため、秋のゴルフシーズンでも、さほど来客数の増加は見込めない。	
	競輪場（職員）	・大きいレースのSGレース、オールスターを開催したが、予想に反して売上が伸びておらず、今後好転するとは考えられない。	
	住宅販売会社（経営者）	・来客数が、このところ同じ水準で推移しており、この状況は続く。	

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
	やや悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・9月に公示地価が下落しており、このままでは景気は良くならない。
		商店街（代表者）	・メーカーが来年のパレンタインの受注を受付ける時期であるが、商材が非常に少ない。パレンタインの売上が減少傾向にあることから、メーカー側も積極的な展開をしなくなっている。ヒット商品がなく、イベントや季節商品の売上は今後も見込めない。
		スーパー（統括）	・県の基幹産業であるIT関連産業の受注量が、減少しており、リストラ、人員整理の話が出てくる。地場産業が活性化してこない、売上も増加していかない。
		スーパー（経営企画担当）	・当社が6店舗を出店している地域にある大手電機メーカーが、2千人を超えるリストラを発表しており、その影響を受けてやや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・対前年比で、売上、来客数ともに90%の状況が続いている。年末商戦を早めにスタートし、頑張っって乗り切りたい。
		衣料品専門店（統括）	・商店街を歩く人が激減し、郊外型ショッピングセンターの来客数は多い。今後、中心街に客が増加するには、まだ時間がかかる。
		衣料品専門店（販売担当）	・景気が良くなるような材料は、依然として見当たらない。来客数はもちろんのこと、購買行動もかなり消極的であり、年末に向かって更に悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会の問合せがないので、やや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約は、対前年比で半分以下の状況であり、元の水準を獲得するのは非常に大変になっている。目標数に近付けるために、単価が安くても取ってしまい、更に大変な状況である。
		タクシー運転手	・40人ほどの当社に、9月だけで10人以上も異業種からの転職面接があり、不況は深刻である。
		美容室（経営者）	・秋口からはカット客が大幅に減少するので、やや悪くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・大企業の人員整理が続いている。自動車業界も、最近では不景気のせいか、修理や板金の入庫車で、任意保険に入っていないなどの車が多々見受けられる。
		設計事務所（所長）	・良くなる材料が全くない。毎月、仕事量、仕事に対する情報が減少しており、このままであれば、3か月後は更に悪くなる。
		悪くなる	衣料品専門店（経営者）
旅行代理店（従業員）	・安値競争が更に激化しており、正常な収益は見込めない。		
設計事務所（経営者）	・パイが縮小しているところで、多くの業者が競合し、より安くないと仕事が取れないため、悪くなる。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・秋口にかけて、ヌーボーの出荷があり、業界全体の活性化が大いに期待される。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・総加工高の75%を占める自動車部品も、わずかではあるが、10月より増加する予定である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・自動車関係は増加しているが、家電関係が海外シフトにより減少しており、総じて変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・研究開発費に対する減税措置や、企業の設備投資に直接関連のある特別償却率が現行より上がることは、設備投資がしやすくなり、効果的である。2、3か月では変わらないが、6か月先以降では、やや良くなるのではないかと。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・売上不振が続く中、銀行の融資条件が更に厳しくなっていることにより、身近な企業で倒産が目立つようになってきており、この傾向は続く。
		金融業（融資担当）	・客の商品仕入先等で、未だに現金仕入という所が多く、資金繰りが繁忙な状況が続いており、今後もこの状況は変わらない。
新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・周辺では、どの業界でも競争で淘汰されてしまっている。スーパー等では、トップの店がチラシサイズを落とせば、追随する店も同レベルで縮小する傾向となっている。今後、不採算店の整理が進められるという話もあることから、悪い状況は変わらない。		

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
		経営コンサルタント	・物作りやニューサービスなどに関連する業種の動きが弱い。人材ビジネスなど、一部に活気を戻しつつある企業があるが、それらが繁忙になっても、全体をけん引するほどにはならない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の様子から判断しても、設備投資が活発になるとは考えられない。最低限必要な投資だけが、今後も続く。
	やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・新しい仕事、設備の更新等前向きの話が全くなく、このままでは秋口から価格の値下げ要請が出てきそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・公共投資全体の削減に加え、民間の設備投資が前年の倍近く減少しており、案件が非常に少なくなっている。
		広告代理店（営業担当）	・取引先の支払い遅延が増加し、前年同期比で常に催促をしなければならぬ企業が2倍以上、分割払いの申し出が10倍以上となっている。
	悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・年度後半期の契約の値引き要求が強く、新規のスポット契約も小口化している。売上、利益ともに減少傾向にある。
一般機械器具製造業（経理担当）		・海外生産で空洞化し、受注量が激減している。どのような努力をしても、売上増にはつながらず、減少の一途をたっている。	
		建設業（総務担当）	・公共工事の元請受注が減少しているため、下請工事の受注にも努力しなければならず、施工班では、更に一層の努力が必要となっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・正月に向かい、ボーナス支給のために企業が頑張るので、下請会社としても、売上が増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・これまで、派遣実績の主要部分を占めてきたIT関連、携帯電話の販売などの業界の回復はみられず、受付、事務用機器の入力、文書ファイリングなど、本来の派遣対象業務への依頼についてもほとんどなくなっている。反面、高スキル、資格所持者、経験者などスタッフへの要望が大きく、実績に結びつかないのが現状である。この傾向は年末まで続く。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・毎週、民間の求人広告を発行しているが、枠一杯になってあふれるという動きではない。アウトレットモールやショッピングセンターの出店で、求人が活発化するの、まだ先である。
		職業安定所（職員）	・一部に求人数が増加している業種はあるものの、中小企業での業務停止なども相次いでいる。各企業の求人内容は賃金を低く抑えるものが目立ち、更に期間を定めたアルバイトや労働条件の低いパート求人が多く、安定した雇用環境は望めない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・今まで継続的に契約をしていた取引先が、9月一杯で解約となる。当社にとっては、大変大きい売上を占めていたが、今後は非常に厳しい。同程度の顧客を確保するのは不可能である。
		職業安定所（職員）	・大手電線メーカー及びグループ企業において、9月から12月にかけてリストラを実施する。新たな求職者が発生し、更なる雇用情勢の悪化が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・地域の大手電気機械製造業において、大規模な雇用調整が実施されており、今後、求職者が急激に増加する。職種、賃金等で、求人、求職のミスマッチによる求職者の滞留が懸念される。
学校〔短期大学〕（就職担当）		・大手電機メーカー2工場の海外生産移転に伴う退職者は、年末までに1千7百名を超える予定である。職安が各企業へ積極的に雇用するよう求めており、例年この時期に出る新卒求人に、影響が出始めている。	
	悪くなる	-	-