

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）	・10月は来客数が若干少ないものの、販売量は前月と比較して横ばいとなっており、購入目的での来店が多い。年末年始にかけては来客数が増加し、広告展開による販売量の増加も見込まれる。ただし、契約者獲得のため、他事業者とのサービス競争が激化する見通しである。
	やや良くなる	乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売となったので、来客数も増加し、販売台数も少しは回復すると見込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入があり、量販車種でもあることから販売量の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（販売担当）	・客がカタログをもらいに来るようになったことに加え、具体的に商談にすぐ入れるので、以前とは違って上向き。とにかく販売が増えてきているので、今後も更に良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末を控えているので、今までとは違ったボリュームのある宣伝をしていけば、順調に売上が伸びる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・年末のボーナス商戦を迎えて販売活動は活発になる。ただし、台風や長雨等による果樹や農産物への被害も大きく、経済活動そのものが停滞しているため、大きな伸びは期待できない。
		タクシー（経営者）	・地元銀行の破たんのために忘年会、新年会をキャンセルすることが多かった前年に比べ、今年はその影響も薄らぎ、例年並みに忘年会が行われるので、やや良くなる。
		通信会社（営業担当）	・デジタルという言葉の浸透や、生活に密着したものだという理解の深まりが、デジタル家電製品の購買にも影響する。年賀状シーズンでのパソコンやプリンターも伸びるはずであり、テレビの商戦も始まることから、年間を通じて商戦の度に景気は向上する。
		ゴルフ場（副支配人）	・10月は予想外の台風が2回襲来し、大雨でやむを得ずキャンセルが入った。更に月末になって中越地震の影響による関連業種のキャンセルが相次いだため、結果的に取り込みは前年を15%下回る大幅減となっている。引き合いはあるので、2～3か月後は前年を上回る取り込みとなる。
		設計事務所（所長）	・絶対量からいえばあまり変わらないが、少しずつ仕事量が増えているので、良い方向にある。
変わらない	商店街（代表者）	・県内中心地域にこの秋オープンした大型ショッピングセンターを始め、大型商業施設の進出が相次ぎ、商業集積が変わってきている。既存店の来客数に影響が出ている。	
	商店街（代表者）	・自然災害の影響による農作物の価格高騰、石油価格高騰など、年末贈答に影響が出ることが予想される。	
	商店街（代表者）	・ランドセル等の季節商品に力を入れるので、今月より売上は上がるが、景気が良くなるとは思えない。	
	百貨店（営業担当）	・この数か月、来客数、売上量ともに前年を若干割るようなペースできている。今のところ上向きような傾向はみられない。	
	百貨店（販売促進担当）	・明るい話題が少なく、客の購買意欲も薄い。ヒット商品不在も売上が上がらない一因である。高額品が好調ということもあるが、地方百貨店では高額商品が少ないため、売上の底上げにはなっていない。	
	スーパー（経営者）	・競争の激化や客単価の下落は収まらない。	
	スーパー（統括）	・野菜の高騰は年末まで続き、中越地震の影響もことから消費マインドの冷え込みが懸念されるが、消費者の健康志向、アップグレード志向はより鮮明に現れてきており、全体としてはバランスが取れて、大きな変化はない。	
	コンビニ（店長）	・クリスマスやお歳暮等、年末年始の行事が目白押しである。年賀状の問い合わせや予約は既に数十件も入っており、例年よりも客の関心が早いので、前年を大きく下回るといったことはない。	
	家電量販店（店長）	・暖冬か寒い冬かで冬の商品の流れが変わる。地上デジタル放送の拡充により、映像商品には期待ができる。	
	乗用車販売店（経営者）	・12月にはボーナス商戦が始まるが、クレジットでボーナス併用を利用しないユーザーが多いことから、12、1月は大きな動きがないのではないかと見込んでいる。	
	高級レストラン（店長）	・現在のところ予約は順調であるが、前年と同程度の推移で回復までには至っていない。	

	一般レストラン（業務担当）	・忘年会、クリスマスパーティーの予約状況が組数、客数ともに前年を下回っているため、やや悪いままで変わらない。
	旅行代理店（営業担当）	・台風や長雨の影響で農作物の収穫量が減少しており、天候に左右されないきのこ類は低価格で収益増にはつながらない。そのため、客は旅行に回すお金の余裕がなく、必要な物しか購入しない。微増傾向にある来客数に期待し、もうしばらくがまんの状態は続く。
	観光名所（職員）	・晩秋の景色を見に来る客は例年並みでも日帰りや別荘で過ごす客が多く、レストラン、ホテルの売上は例年を下回ると見込んでいる。
	設計事務所（所長）	・現在行っている企画の半分程度が仕事になれば、現状とほぼ同じくらいになる。
	住宅販売会社（経営者）	・台風によるインフレ、地震による不安等、何となく不景気感があり、それほど急には良くならない。
やや悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・市内でも4軒ほど、自己破産や競売にかけられる店や自殺があり、不況の影響がかなり出ている。中越地震の報道がかなり頻繁にされているが、地震は日本全国どこでも起こり得るので、いろいろなきことが起こると大変だという意識を新たにしている。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・野菜が高騰すると果物に回すお金の余裕がなくなり、果物も動かなくなるので青果業界にとっては悪循環である。金額が高くなっても数が売れなければ野菜の売上もさほど伸びないので、結果的にはマイナスとなる。
	百貨店（売場主任）	・少しずつ寒さも増しコートに動きが出てくる時期となるが、地震を始め天災がいろいろとあり、社会の情勢等も非常に良くないので、やや悪くなる。
	スーパー（経営者）	・競争が激化しており、集客を目的とした極端に安い目玉商品の動きが目立つ。売上はある程度確保できていても、粗利率、粗利高が減少している。
	衣料品専門店（店長）	・秋の天候不順による野菜など食品の値上がりや、中越地震の影響で、ファッション衣料に対する購買意欲が低下する。
	一般レストラン（経営者）	・新幹線駅周辺に大手ラーメンチェーン店等が出店したことから、客の流れは今まで以上にそちらに向かい、既存の商店街にある当店は厳しくなる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・企業、団体等の大規模な忘年会や新年会、宴会予約が入らなくなっている。せいぜい各課単位のような10、20人クラスのみなので、数をこなさないと売上が伸びない。
	旅行代理店（経営者）	・原油高が今後いろいろな所に影響してきて、物価が上昇し、景気はやや足を引っ張られる。台風、地震については、ある程度時間がたてば復旧するだろうが、精神面、物資面の両方で影響が出る。
	ゴルフ場（支配人）	・11月期の予約は現時点では安定しているが、最近は短期間で急に減ることもあるので、トップシーズンとはいえ、安心できない。地域性もあるのかプレイヤーのゴルフ全般に渡る意識が近年顕著に変化している。
	美容室（経営者）	・中越地震は一見美容と無関係に見えるが、女性は社会の動きに敏感なので、このような時は、「とりあえずまだカットはいいか」というように髪への関心が低くなる。年末も厳しい。
	その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・地域では中堅の銀行の合併が相次いでおり、近隣の支店が姿を消し、一部の従業員が退社、他は他店に回されている。とにかく繁忙な業界があまり見当たらない。自動車業界も安売り合戦が続いており、客も車体の小さな傷などは直さずに走っている。
		住宅販売会社（経営者）
悪くなる	商店街（代表者）	・秋祭りも不発に終わり、この先特に客をひきつける材料がない。
	衣料品専門店（経営者）	・台風や地震など災害が多かったため、2～3か月後はますます悪くなる。
	衣料品専門店（販売担当）	・相次いでオープンした大型ショッピングセンターの影響で、来街者の流れが相当変わっている。この影響は3～4か月、あるいは半年程度続くというような内容のショッピングセンターであり、商店街も考えないとならない。客が来ないと景気が良くなることはない。
	一般レストラン（経営者）	・客数及び宴会予約の減少で大変悪くなる。

		ゴルフ練習場（経営者）	・台風、地震などの災害がテレビで毎日映し出されているので、消費者は財布のひもを締める。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・新製品の販路拡大により、良くなると確信している。
		化学工業（総務担当）	・一部の商品に、新品との入替え需要が発生している。この分野はすこぶる好調で、来春までいきそうである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・米の収穫も終わり、16年度予算の事業が発注されてきている。水害等の災害により、補修工事などの発注も出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械関連は下げ止まり、自動車関連部品は引き続き微増すると見込んでいる。
		輸送業（営業担当）	・荷主の取り扱う低価格の冬物商品の動きが良く、年末まで輸送量が確保できそうである。
		不動産業（管理担当）	・賃料面での厳しい交渉は今後も続く見込みだが、今までよりも入居希望の会社が増えてきたので、多少は成約に期待が持てる。
変わらない	食料品製造業（営業統括）	・当初はかなり出荷が予定されていたポジョレーヌーボーが解禁となったが、それほど大きな進展はみられていない。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の年末商品受注により多少の動きはあるものの、他にこれといった良い動きはなく、相変わらず苦戦を強いられている。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・原油価格の高騰による包装資材（ポリ袋）の値上がりも大きな要因の一つとなり、今後受注が伸びる動きは感じられない。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・官庁、民間問わず受注量が減少しており、価格競争も激化しているため、先行きは不透明である。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・しばらく良かったが、このところいくらか落ち着いており、今後も2～3か月は良くなることはない。	
	金融業（経営企画担当）	・製造業については、一部設備投資を考える企業や相談も出てきており、引き続き受注は順調に推移する見込みである。他業種は厳しい状況のまま変わらない。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・中越地震の影響で、中越地方からの仕入れが全くできないホームセンターや、衣料問屋が出ており、仕入先の変更で単価を維持できるか心配している。また、ガソリン、灯油価格が前年比で十数円上がっていることから、冬の必需品の高値は消費に大きく影響すると衣料問屋から聞いている。企業でも石油二次製品の値上げ要請が届いており、避けられない状況となりつつある。	
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・月を追うごとに仕事量が落ち込んできている。別の会社から新規飛び込みの仕事が入ったが、暇だから飛び込みの仕事でもできるというような状況まで落ちてきている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料価格が上昇傾向にあり、それを価格転嫁することは至難の業である。むしろコストダウン要請のほうが強まっており、価格競争はますます激化している。収益を出せるような状況でなくなってきつつある。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁、製造業からの下期の契約は3%程度減少する見込みである。商業、サービス業からのスポットコマースは増えているが、期間が短く小口化しており、更にイベント受注の減少も加わり、売上高、利益とも伸びは見込めない。	
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共事業削減のなが、国、県において建設業再生の相談窓口が設置されている。当社も相談に行こうというくらい厳しい。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人数がかなり増えてきている。業種も電機、自動車、住宅関連、販売、サービスと多岐に渡り、他社を含め仕事量が増加している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人に掲載する求職者数や給料面が向上しており、周辺企業の景気が上向いているようなので、やや良くなる。
職業安定所（職員）		・求人は順調である。全体の3割以上を派遣、請負が占めるものの、各企業からの求人数が増加している。	

変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・企業の人件費効率化の思惑により、派遣数が増減するので、一気に契約数を伸ばすことは期待できない。同じIT関連メーカーでも取扱製品により好不況の波はずれてやってくるようである。このところは特定の業種が好況というわけではなく、老人福祉、観光、設計事務所、電気工事など幅広い分野から要請がきている。中堅フランチャイズチェーンの郊外大型店進出が目立っており、単発需要ではあるものの、アンケート調査、ポスティング業務、プレゼントグッズ配布などの仕事がきている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・一部の企業、業種の景気は上向いているが、中小零細企業では、仕事は忙しいものの利益率が極端に低く、人を増やすことが難しいという状況である。
	職業安定所（職員）	・月間有効求人数の約3割をパート求人が占めているような状態なので、求職者が希望する正社員への雇用は厳しくなっている。新規、有効求職者ともパート求職者の割合が高くなっている。
	民間職業紹介機関（経営者）	・製造業は大変忙しい企業と、業務量はあるものの単価の度重なる引下げで受注できない企業との企業体力格差がはっきりしてきている。全体的に残業が増えているためか、百貨店、小売、飲食に一部明るさがみられ、これが社員採用につながればと考えている。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・月末に参加企業90社で行われたハローワーク合同主催の来春新卒者及び若年者対象の就職面接会において、新卒は参加企業数、求人ともほぼ前年並みであった。求人内容も事務、販売、サービス、営業を始め、福祉関係など幅広く、若年者対象では営業職、技術職が目立っている。
やや悪くなる		
悪くなる	-	-