

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	乗用車販売店（営業担当）	・決算期を迎えるとともに、量販車種の販売に期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・地元を取り巻く各企業の話や来客数の動きから判断すると、少しずつ良くなっていく。
		コンビニ（店長）	・クリスマス商品やプレゼント用品などの販売数が過去最高を記録している。これから初もうでや小正月、バレンタインデー、ホワイトデーなど大きなイベントがあるので、売上の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（販売担当）	・以前も売れた車種の新車が来月出るので、グループ全体が良くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・自動車メーカーの宿泊、下請の研修、出張が増加傾向にある。海外（中国）からの研修も増加しており、2～3か月先に外国人客の宿泊予約が入っている。
		旅行代理店（経営者）	・単価は変わらないが、前年に比べ申込が10%程度増加しているため、今後は良くなる。
		タクシー（経営者）	・地元銀行破たんから1年が経ち、その影響も薄れてきている。前年は破たんの影響で少なかった忘年会も、今年は例年並みに行われており、この分だと新年会も例年並みに行われる。夜の客の出足が良くなるので、この先も良くなる。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦を経過し、家庭でのデジタル関連商品の浸透が深まったことにより、今後は飛び火的に関連商品が家庭内に浸透すると見込んでいる。
		ゴルフ場（副支配人）	・11～12月にかけての予約獲得、取り込み、売上は前年をやや上回っている。特に12月は、土日はキャンセル待ちという日が何日もあり、平日はまだ余裕があるものの、前年を10%程度上回る見通しとなっている。1～2月についても引き合いがあり、予約取り込みも前年比で10%近く進んでいる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・1月2日からクリアランスを実施する。創業の節目となる年に当たるので、それなりにマーケティングを行い、イベントを開催する予定である。
		百貨店（販売促進担当）	・販売量が増える見込みは今のところない。主力商品、トレンド、流行の商品が何であるかも不明な部分が多い。
		百貨店（店長）	・11月は数か月ぶりに前年の売上をクリアしたが、12月は98%台と下回っている。安定した売上増はなかなか望めない。
		スーパー（統括）	・防寒商品の不振により、早めに春物をそろえた関係で、2～3月の販売は苦戦が予想される。年末にきて野菜相場も一気に下がり、年明けも相場安は続く見込みである。税制改正等のフィスカルドラッグや三位一体改革は景気減退の要素を含んでおり、増税、緊縮政策とならないよう願うのみである。消費者の健康志向はより鮮明に現れてきており、天候や景気に左右されない優等生商品が出てきている。
		コンビニ（店長）	・年末にきて景気が悪いといわれているが、客が特にお金に困っている様子はない。本当に欲しい物以外は消費を控えるという考え方自体は今後も変わらない。
衣料品専門店（店長）		・春物の実需時期であるが春物は天候に左右される。早く暖かくなれば販売量も増加するが、ファッションは年々カジュアル化の傾向にあり、客単価が上がらないので厳しい。	
	衣料品専門店（統括）	・歳末の一般消費者の購買意欲はあまり振るわず、非常に弱い。企業も年始用のタオル等をだいぶ控えており、値引き交渉も多少あり、大変な時期である。	
	乗用車販売店（従業員）	・新卒者の需要も見込まれ多少は良くなるが、客の慎重さは変わらない。年度末商戦も激化し、値引き合戦に巻き込まれるため、前年以上にはならない。	
	乗用車販売店（営業担当）	・事故、故障等、不可抗力での自動車代替が少しあるほかは、あまり商談が発生しなくなっている。	
	その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・一般的には景気が上向きのようにうわさされており、今後、新入学期に向かうため例年並みに期待しているが、ボーナス商戦の現実をみる限り、客の景気に対する見方はシビアである。	
	一般レストラン（経営者）	・今のところ新年会等のグループ予約も入っているが、依然として20～50名単位の大口予約は少なく、景気が回復に向かっているとは思えない。	

	スナック（経営者）	・新年会の予約も結構入っているのが極端にこれ以上落ちていくこともないが、上向いていくかも微妙である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・先々の予約の入込みが鈍く、良い兆しはない。
	観光名所（職員）	・新年会シーズンに入るが低価格の宴会、日帰り客が多いので、レストラン、ホテル関係の売上は例年を下回る。
	その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・市と町の合併で人口は増えるものの、地域に大きな企業進出はなく、高校生就職率も5割に満たない。当業界は異業種の新規参入が相次いでおり、今後ますます在庫量は減少する。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・年末の入りがまばらなので、閑散期となる年明けが思いやられる。
	商店街（代表者）	・前年に比べカレンダー回りが悪く、多くの人出が望めない。新潟からの観光客減少の影響は今後も続くので、やや悪くなる。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地域では観光が低迷しており、客の動き、お金の動きなど、良い話は全くない。地域の合併問題も出ているが、合併は一般の人にとっては良くて商人にとっては大変で、相反している。銀行の問題も今は落ち着いているが、早く良くなって欲しい。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・今年は特に、台風22、23号、10～11月の暖冬の影響で、野菜、果物の味、品物、日持ちという条件が全て悪く、値段は高いので、売行きが悪い。
	スーパー（経営者）	・競合店の新規出店、前年から閉鎖していた大型店の新装オープンにより、売上、利益とも厳しくなる。
	スーパー（店長）	・暖冬で近隣のスキー場関係、地場産業のきのこ生産関係の景気が悪く、消費意欲がない。さらに、売れなければならぬ鍋食材が全く振るわない状況である。
	コンビニ（経営者）	・年末が低調なので、例年通りであると年明けはやや悪くなる。
	コンビニ（店長）	・12月は暖かい日と好天が続いた割には客足が伸びなかったが、クリスマスケーキ等の予約獲得に力を入れた結果、単価は上向いている。ただし、これは今月だけのことである。近隣の同業すべてに酒の免許が入ったので、先行きは本当に厳しくなる。
	高級レストラン（店長）	・家庭の収入が増加しない中で、かなりの増税が始まるため、消費者の購買意欲は極端に冷え込む。
	一般レストラン（業務担当）	・1～2月の新年会、宴会の予約状況を見ると、各種団体の組数、料理単価は前年並みであるが、出席者は前年を10%程度下回っている。その上、開宴が昼の時間帯になり、酒類の売上が期待できないことから、売上全体としては前年を下回る見込みである。
	都市型ホテル（スタッフ）	・今後2～3か月は顔合わせ、会議等に入るものの、その後の懇親会がないというのが悩みの種である。新年会も飲み会はあまりやらないという方向になってきており、宿泊関係でも泊まりで宴席をやるということがかなり減少している。
	タクシー運転手	・景気好転の材料がなく先行きが不透明であることに加え、貨物運輸会社のタクシー業参入に伴う価格競争の再燃が懸念されている。
	ゴルフ場（支配人）	・予約が入っていても雪によるクローズはどのようなものもない。クローズ中でもキャディーへの賃金支払い等はあるので、人件費をどう処理したらよいかの問題である。
設計事務所（所長）	・この2～3か月仕事の動きが鈍く、かなり厳しい。依頼はあっても、実際の設計につながるまで時間がかかる。	
悪くなる	スーパー（経営者）	・既存店の売上が悪い上に、競争が一層激化している。良くなる要因をみつけるのが困難である。
	コンビニ（店長）	・当商店街に10月に開店した大型店は、オープン以来売出しを繰り返しており、こちらは悪くなる一方である。
	観光型ホテル（スタッフ）	・大口の宴会、祝賀会の予約が入ってこない。
	設計事務所（所長）	・増税など、全く良い話がない中で、零細企業のほとんどは苦しいやり繰りをしている。景気が良くなるような要因は何もない。
企業動向関連	良くなる	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）

		その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・引き合いも増加傾向にあり、受注量も増えつつある。
変わらない		化学工業 (総務担当)	・海外の半導体関連の仕事が良く、当分はこのままの状況で進みそうである。
		金属製品製造業 (経営者)	・親会社の業種、業態によって景況感もまちまちであるが、全体としてまだ2～3か月は現状の良い方向が続く。業界全般にいえることであるが、当社の受注からみても、単純な仕事は減少し、技術的に高度な複合化された製品の受注は約半年先まで引き合いがきている。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・来年度以降の取引先の状況は非常に厳しい話ばかりである。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・デジタルカメラや携帯電話は多忙な時期に比べ、一段落して落ち着いているが、全体としては現状維持での生産が続く。企業間格差は今後更に生じる。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・取引先、同業者も含め、以前は仕事の話が多くあったが、最近は落ち着いてきている。横ばいで悪くも良くもない。
		金融業 (経営企画担当)	・製造業に年の前半のような勢いがなく、一服ついている感じである。先行き不透明感が漂っており、設備投資などに慎重で、融資の資金需要がない。
		新聞販売店 [広告] (総務担当)	・9、10月の台風災害で寸断されていた市近郊の道路の多くが年末までに復旧し、以前の消費活動が戻ってくるのが期待される。百貨店では店内を3月までにリニューアルする計画があると聞いている。地元新聞社主催の来年卒業の学生を集めたガイダンスに参加する企業数が増えたという話もある。
やや悪くなる		食料品製造業 (製造担当)	・原材料が高騰しているので売価を上げたいが、極めて難しい。原価に合わない安売りをしているところもあるので、企業体力に無理が生じ、倒産が増加していく。
		食料品製造業 (営業統括)	・工場見学者の数もこのところかなり減少しており、輸入ラインに押され、付加価値商品の荷動きも鈍くなっているのので、先行きはやや悪くなる。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・例年に比べ、2～3か月先の受注量が減少している。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・1～3月は前年比で3～10%減少するという見通しである。新機種の開発についても期限が延長されつつある。景気は下降傾向に入っている。
		その他製造業 [看板] (経営者)	・以前より材料等の価格が値上がりしており、1月に再度値上げ要請があるが、販売価格への転嫁がなかなかできないという状況である。また、地元銀行が一時国有化となり一年が過ぎたが、影響が出てくるのはこれからではないかという取引先が多数あることから、先の景気は悪くなる。
		輸送業 (営業担当)	・燃料費の高騰、暖冬による冬物の輸送量の低下などの要因があり、先行きは厳しい。
		広告代理店 (営業担当)	・販促予算を増やすような動きはみられない。
悪くなる		その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者)	・ほとんどの路面店の売上は例年を下回っている。売上が好調な店でもジュエリーより時計の割合が多くなっている。客からの商品委託の依頼は増える一方であり、まだしばらくは商品の動きは良くないと見込んでいる。今年の売上が悪かったのので、これ以上の落ち込みは防ぎたい。
		建設業 (総務担当)	・公共事業主体のため、事業縮小の影響で売上が確保できない。損益分岐点を考え、冬期賞与は2年連続でもち代程度である。
		不動産業 (管理担当)	・12月に入り返却された賃貸スペースは、賃貸単価が高かった上、他の空きスペースの契約の話もとんざしていることから、賃貸収入の減少状態が解消される見通しが立たない。ビルオーナーとの管理契約の見直しも急ぎよ始まり、設備管理への予算削減が予想されるため、当社の設備管理部門も厳しくなる恐れが出てきている。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社 [求人広告] (担当者)	・年が明けて1～3月はかなり活発に募集が出る時期なので期待している。新しい事業展開など、いろいろな計画の話も聞いているので、期待を寄せている。
	変わらない	人材派遣会社 (営業担当)	・景況は一服状態に入っていると考えられるが、派遣登録に来る求職者は依然として少ない。県内の求人倍率は若干上がっている。求人依頼については、業態ごとの特徴的傾向は特にない。

	求人情報誌製作会社 (経営者)	・10月ごろまでは広告受発注が非常に多く、景気は好調だと考えたが、広告を出した後の客の反応、消費者の動向等をみると、いまだに景気回復の動きはない。
	職業安定所(職員)	・大型店の進出や大規模なショッピングモールのオープン前後から比べると落ち着きがみられる。自動車製造関連企業からは鋼材不足の話もあり、有効求人倍率は上昇してはいるものの、年度末にかけてこのまま上昇するとは一概にいえない。
	職業安定所(職員)	・事業所からのハードルが依然高く、求人数の増加の割に、採用に結び付いていかない。
	職業安定所(職員)	・依然としてパート、派遣、請負といった非正規求人の占める割合が高い。また、年末にかけ事業縮小、人員整理など、数件の企業整備が行われている。
	学校[短期大学](就職担当)	・景気の見通しについて慎重な見方が根強い。多くの学生が希望する事務、販売職などについては、繁忙時には派遣、パート等での対応を考えるなど、新卒雇用には慎重に構える企業が多い。
やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・業務委託で役所関係の清掃業務を行っているが、市町村合併などの関係で、当初の予定と異なり、予算がかなり減らされる物件が出てきている。全く予算が取れず、業務そのものがなくなるところもある。他の市町村においても、少なくとも県内では予算が上がるということはない。
	求人情報誌製作会社 (経営者)	・一部の業種では業績が良い企業もあるが、中小企業、特に零細企業は3か月前より多少悪くなっている。先行きは不透明である。
悪くなる		