

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	コンビニ（店長）	・今伸びている分類を更に強化し、伸びていないところのてこ入れを行い、クリスマスや年末年始に向けて、抜かりのないよう準備をすることで、大きな売上が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル関連機器の価格が段々下がってきていることもあり、テレビに関しては特に購買意欲が高まっている。当社のデジタルサービスと相乗的に影響し合うことで幅広い層の購買につながる可能性は高い。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士ではウォームビズの動きが非常に活発になりつつある。11月に入るとイージーオーダーの特別注文会、大感謝祭と売出しが続くので、ビジネス、カジュアルのスタイル提案で客にアピールをし、景気をつけて暮れに向かいたいところである。12月はプロパー商品の紹介で最後の詰めを行っている。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人衣料ではジャケット、スカートのコーディネート商品の売行きが良く、今後の防寒物にも期待が持てる。紳士はウォームビズの影響でニット、防寒物の単品アイテムに期待している。
		スーパー（店長）	・昨年の年末商戦は31日まで大雪があり散々であったが、今年は年末に向かって既に商品が動いている。こういう年は売上も上がる。
		家電量販店（店長）	・年末年始に向け、地上デジタルチューナー内蔵の薄型テレビ、DVDレコーダーなどの需要が、加速度的に活発となる見込みで、現在その兆候が出てきている。ブラウン管テレビと薄型テレビの販売構成では薄型テレビ拡大に動いている。
		乗用車販売店（従業員）	・今来店している客の成約が見込まれることに加え、新型車が発売となるので徐々に良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・法人ユーザーでは、一時減少していた社員が少しずつではあるが増えてきており、それに伴って社用車の見積依頼も出てきている。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・ボーナス商戦、正月の売出しと活発な時期に携帯電話の新品発売も予定されており、販売台数増が期待できる。
		スナック（経営者）	・減少傾向であった歩行者数とフリーの来客数が上向いてきたので少しは良くなると期待している。
		都市型ホテル（経営者）	・地域の自動車メーカーの他社との提携により、新たな他社生産ラインなどが生まれ、低迷している自動車産業が好調になれば、町中に活気が戻り、今より宿泊数、稼働率が上がる。
		タクシー運転手	・10月初旬あたりから、飲み歩く客が増え、電車がなくなって最終的にタクシーを利用する客も増えてきている。運賃単価も高いので、先行きも良くなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・ここ2～3月の来場者数は前年同期比102～103%である。競争激化により単価は前年を若干下回っている。今月の来場者数は120%くらいで、売上も増加している。客の反応が良いので、来場者数については年内一杯はこのままある程度のプラスで推移すると見込んでいる。
	変わらない	商店街（代表者）	・年末の贈答需要に期待しているが、客の財布のひもは固い。
		百貨店（営業担当）	・ここ何か月ほとんど変わりが無いので、急激に景気が上向くことはない。石油関係、ガソリンの値上がりもあり、あまりプラス材料はない。
		スーパー（統括）	・年末に向け、各社とも生活防衛型の価格訴求商品の展開が活発で、更なる単価ダウンが懸念される。必要な物を必要なだけ購入する姿勢はより顕著であるが、買物頻度は高くなってきているので、全体的には横ばい傾向である。今後は価値訴求型の商品の提案、提供方法で差が出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・旅行シーズンを迎え、旅行関連商品を買求める客が多くなっている。早く寒くなれば、クリスマス商戦を含めた冬物商戦にも期待が持てる。
		乗用車販売店（販売担当）	・宣伝をすれば沢山の人が来店し、車が売れるが、クレジットの通る客と全く通らない客がいる。俗に言う勝ち組、負け組がはっきりしており、クレジットの通る買える客はほとんど買ってくれている。春先から同じような繰り返しであり、年内一杯はこの状況が続く。

		住関連専門店（仕入担当）	・鉄など原材料費の高騰により商品価格を引き上げざるを得ない状況で、プラスに働く要素はない。
		一般レストラン（経営者）	・新駅周辺への大型チェーン店出店も一段落し、これといった好材料もないので、現状のまま変わらない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・前年同期と比べて予約数は変わらず、単価も同じような動きなので変わらない。
		タクシー運転手	・飲み会などがあっても、タクシーは最寄駅までで、自宅まで利用する人は少ない。土地柄のせい、代行運転の利用の方が多く、そちらは動いているようである。
		通信会社（営業担当）	・原油価格の高騰が、仕入れコストから販売経費までいろいろな面に影響し、内部努力では吸収しきれないところまでできている。
		競輪場（職員）	・他の競輪場、他の公営競技もそれほど売上が伸びていないので、先行きも変わらない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・安らぎに対する客の要望、消費は広がっているが、競合もそれだけ増えてきているので、相対的には変わらない。
		設計事務所（所長）	・悪い状況が続くと思っていたが、県の仕事が入ったので何とか乗り切れそうである。年末に向けて新築物件が出ることを期待したいが、今のところ大きな変化は望めない。
		設計事務所（所長）	・仕事の情報はそこそこあるが、そのうちいくつかの物件が成約になるかはまだ不透明である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・最寄り品を販売する店や食品を扱う郊外のスーパーが低価格での販売を行っているが、商店街では対抗する勢いなくなってきた。
		商店街（代表者）	・客は必要な物以外は買わない。来客数が減少しており、来店しても余計な物は買っていないのでやや悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・原油高騰による小売価格の上昇や原材料の値上がりが懸念される。
		スーパー（販売促進担当）	・いろいろなイベント、セールを打っても、来客数はそれほど伸びていない。この状況は今後も続く。
		衣料品専門店（店長）	・原油高による材料費の値上げや、暖房などの燃料費や電気料金の値上げが続くことで、消費者の購買意欲が低下し、旅行や外食等を更に自粛するようになる。
		高級レストラン（店長）	・ほとんどの客に余裕がないなかで、家計を直撃する消費税の引き上げや第3のビール増税の話が出ていることから、将来に備えて節約する傾向が強くなり、客の購買意欲は間違いなく低下する。
		一般レストラン（業務担当）	・11月～12月の忘年会予約の組数は前年並みであるが、1組当たりの客数が前年実績を下回っている。宴会での酒類売上が3年連続で前年を下回っており、年末の売上を前年並みに維持するのは大変困難である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会時期に入るが、入込が週末に集中して件数が伸びない。
		設計事務所（所長）	・仕事の情報量が減っているということはそれだけ停滞しているということなので、心配である。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・店の淘汰がどんどん進み、かなり大変な状況にある。この荒波が過ぎ去るまで頑張るしかないが、この状況は長期にわたりまだ続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊関係では60%前後の稼働率が続いており、今後の予約状況はもっと非常に悪くなっている。宴会、会議に関しても予約が入ってこない、客単価が5,000円を切っているという状況である。
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（経営者）	・人の行動にも忙しさが出てきており、残業も増えている。何よりも、工場に活気が出てきたことが嬉しい。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・輸入物のボージョレーヌーボー解禁の刺激を受け、県産ワインの新種についても、これから年末にかけて新種祭りなどで活性化を図るのでやや良くなる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向けの新規部品が本格的に立ち上がり、増設した設備も含めフル稼働する予定である。油圧機器向け部品も少しずつ数量が増えてきている。また、関西圏であふれた仕事の引き合いもきている。
	金融業（経営企画担当）	・一部の製造業での受注増加の背景に、中国での生産を国内に切替えているためと思われるものがあり、その結果が受注、設備投資の増加につながっているようである。この傾向はしばらく続く。	

	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・前月と変わらず、引き合い、受注量共に増加傾向にある。	
変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・季節商品の受注はあるが、他に良い材料がない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が5～6社ある中で、忙しいところと暇なところがある。受注や販売の量もまちまちで、価格についても安いところもあれば非常に良い値段のところもあるので、今後はどちらか分からない状況である。	
	建設業（経営者）	・受注は増えず、原油高による一部資材の値上がりで採算が悪化している。	
	広告代理店（営業担当）	・11月に大型ショッピングセンターがオープンする。他のサービス業は客足を取られ、しばらくの間は仕方ないとあきらめムードである。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・石油製品の値上げがまだ続いている。包装資材等を扱う担当者は、価格が前年の1.5倍になっており、製品に価格転嫁するにも限度があると話している。灯油価格も前年より30円近く上がっており、小売店主、ホームセンターや量販店の店長たちは、先が読めないと不安を抱いている。	
やや悪くなる	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポットコマースの件数は増えてきているが、秋のレクリエーション等に関連したイベント受注が減少している。	
	食料品製造業（製造担当）	・新しくできる店でも初めから単価ありきで、売価がいくらで原価がいくらだからこれでできるかと聞かれる。できなければふるい落とされるのが今のやり方で、相当な機械生産が可能な工場でなければ競争に勝てない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・来月より親会社が仕事を中国へ移転するため、仕事量が10%減少する。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・大手卸問屋からの企画商品受注はあるものの、一般卸、小売店の販売が思わしくなく、プロパー販売が落ち込んでいる。株高を期待しての思いもあるが、実質的には前年を下回る見込みである。	
	輸送業（営業担当）	・燃料高の圧迫で協力会社の車両が更に減少しており、年末に向かったの繁忙期は特に、車両確保が厳しそうである。	
	不動産業（管理担当）	・今月一杯で地下の飲食店テナントが退去するが、それを埋めるテナントの予定がないため、その分賃貸収入が減少する。ただし、入居の下見はやや増加しており、来年2月ごろ比較的広い面積の賃貸が決まりそうである。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注が前年比で減少傾向に入っており、原材料価格や燃料代の高騰分を考えると、売上、収益状況は相当厳しくなる。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・暮れに大きなアウトレットを中心として雇用が動き始めるので、それにつれて1、2月は上昇し、やや良くなる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業の採用活動は一段落したものの、社内異動や、採用活動の長期化に伴う新卒内定者の移動などで、年末まで求人との問い合わせが続く可能性が高い。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人数は増えてきているが求職者数の動きがみられない。食品関係と一般医療関係は売上増を狙った戦略を立てているようであるが、電機電子製造、自動車関連は堅調で動きはそう変わらないと見込んでいる。周辺企業も同様の見方をしているようである。
		人材派遣会社（営業担当）	・相変わらず製造業は好調で、オーダーに対し派遣が追いつかない状況である。サービス業は依然低調な動きである。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は、2か月連続2,000を超えている。しかし、対前年では相変わらず減少しており、求職者の減少傾向に大きな変化はみられない。求人も減少傾向にあり、急速な景気回復は見込まれない。
		職業安定所（職員）	・求職者の希望する職種や正規雇用求人の割合に変化がなく、ミスマッチを解消する要素がまだない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・歳末に向け、求人は増える傾向にあるものの、一過性の動きである。原油価格高騰による原材料の値上げが現実化し、不安定要因になっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・昔は取引先も多かったが、今は随分減り、スポット的な仕事しかしていない取引先も数多くある。そのようななかで近隣地域のホテルの民事再生法適用や売却などがあり、来年3月末までにいろいろ処理がなされるところが多いと聞いている。
		職業安定所（職員）	・大型店舗の閉鎖により、周辺企業に何らかの影響が出る。
悪くなる	-	-	