

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（経営者）	・年賀状なども動き始めており、師走の声を聞いたら年末年始に必要な物が動き出すとみている。また、当地域では風邪がはやり始めており、マスクやのどあめといった物も動き始めている。物入りの時期が近づいてきたので、こまめな品ぞろえで売上を拾っていけば期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・必要に迫っての購入でも、客の購入意欲がみられるので年末商戦は期待できそうである。
		衣料品専門店（販売担当）	・このまま自然に気温が下がってくれば、比較的好調であった11月の流れがそのまま年末年始まで続くかという期待感がある。天候次第で極端に変わることもあるが、客の流れ、消費行動がいくらか積極的になってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・高額な新型車が発売になるので、その販売台数分は増益になる。
		乗用車販売店（営業担当）	・量販の新型車の投入があり、販売量の増加を見込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・量販店を中心とした年末商戦の地上デジタル対応テレビの売行きにより、来年の消費動向がつかめる。民放テレビ局で地上デジタルのCMを流し始めたことが追い風となり、今後のテレビ購買につながるとみている。
		遊園地（職員）	・遊園地隣接地に新しい温泉施設がオープンしたので、やや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産が動き出したような感じがするので、少しは景気が良くなってきている。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・この冬は暖冬傾向にあるようだが、ウォームピズも2年目を迎えて定着しているので、おしゃれ性を追求した提案をしていきたい。
		百貨店（販売促進担当）	・ショッピングセンター出店の影響を受け、オープン後半期間は来客数が減少する。これ以上悪くなるということはないが、悪い状況が続く。
		スーパー（統括）	・売上は好調だが、安売りの影響で利益面は厳しい。まぐるやたこの価格が上がると水産商品で利益が取れなくなりそうである。年末を前に不安要素はある。
		コンビニ（店長）	・客は必要最低限の物は買うが、プラスアルファの部分については、興味がある場合は買っていくが、興味がわかなければ何も買わない。景気自体はそんなに悪くなっているような気はしないが、今の状況は今後もあまり変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・今まであまり出てこなかった新車の商談が少し増えてきているが、全体的な販売量はまだ少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	・以前と比べて車の売行きが悪く、11月は特に少ない。このままの状態が12、1月と続く見込みである。同じ状況であった昨年は展示会を大幅に増やしたが、今月開催しても来月、再来月は良くならない。
		住関連専門店（仕入担当）	・特別割引セールで11月の数値は確保したが、その余波が12月にあるのは必至で、厳しい年末が予想される。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新年を迎え、携帯電話の売上台数は現在より伸びる見込みだが、会社が喜べるような潤い方にはならない。
		高級レストラン（店長）	・年末や新年に向けて販促を行っているが客の反応が鈍い。また、ランチタイムのサラリーマンやOL客が減少しており、今後に多少の不安がある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約件数、客単価が伸び悩んでおり、宿泊客が減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・年末にかけての状況は悪くはないが、年始からの入込が現時点で白紙に近いような状態である。すべては今後の集客次第ということになるが、あまり明るい見通しはない。
旅行代理店（副支店長）		・都心、中心部と人口の多いところの街角調査もよいが、人口密度の少ない地域の調査も必要かと思われるくらい、新聞等の報道は格差感がある。地域、都心に関係がなく、景気が良いのはほぼ大手企業の話で、他すべての業種の中小企業との格差はかなりある。これから更にその格差は広がり、旅行会社も大手企業の一人勝ちとなりそうである。先の景気については、農家の収入、雪の状況によるものの割合が多いので判断できないが、現状とあまり変わらない。	
タクシー運転手	・12、1月は忘年会や新年会で少しは動くが、時期が過ぎればまた利用客は少なくなる。		

	ゴルフ場（副支配人）	・今のところ、11、12月の引き合いはあるが、1月以降の予約の引き合いが途絶えている。季節的なこともあるが、先行きについては不透明である。
	住宅販売会社（経営者）	・売買に関しては、急激な地価の変動がないようなので変わらない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・周辺に空き店舗が増え、人通りが減っている、年末年始の繁忙期も期待できない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・今月近隣に大型百貨店がオープンしたため、人の流れがまるっきり変わってしまい、売上が20%程度減少している。今後もこの流れが続くのではないかとみている。
	スーパー（経営者）	・売上のなかで特売品の構成比が高くなっており、最近特に必要な物だけを買ひ、余計な物は購入しなくなってきているような感じがする。
	衣料品専門店（経営者）	・今年は気候が暖かく、セーターやジャケット等の冬物衣料の出足が大変遅くなっている。今後気温が下がったとしてもパーゲン時期に入るので、それほどの利幅を取ることができず、経営上は非常に苦しい状態である。
	衣料品専門店（統括）	・本来、暮れから正月にかけては購買意欲の増す時期になるが、11月初め周辺地域に大型ショッピングセンターが開店し、来年3月には市内に大型商業施設がオープンする。現在、中心商店街の通行量はめっきり減っており、輪をかけてまた来客数が減るのではないかと心配している。景気回復は望めない状況である。
	家電量販店（店長）	・商品単価の上昇分だけでは、売上の確保が危ぶまれる。来客数が増加しないことには安定した伸びを期待できない。売上確保の柱としている薄型テレビやDVDレコーダー、冷蔵庫、ドラム型洗濯機などの単価が著しく低下しているため、商品のセット販売を勧めている。
	乗用車販売店（従業員）	・景気は良くなってきているのだろうが、先がみえないために消費状況はあまり良くない。
	一般レストラン（経営者）	・この先忘年会などのシーズンに入るが、飲酒運転が厳しくなるなか、特にスナック等、夜のみの商売は大変困っているようである。
	一般レストラン（業務担当）	・12月の忘年会予約件数は前年並みだが、料理単価が下落しており、1件当たりの参加人員も前年比で15%減少している。1～2月の新年会予約は出足が遅く、数字を読みづらい。飲酒に対する警戒感から、酒を飲む夜の宴会は敬遠されがちである。
	スナック（経営者）	・忘年会の動きが低調で、宴会需要も先細りの感がある。客単価は悪くないので景気の良い客はいるようだが、多くはならない。
	観光型ホテル（経営者）	・閑散期に入ることと、前年と比較しても先行予約数が低いことが理由である。
	都市型ホテル（経営者）	・当地区に工場のある大手電機メーカーのリストラ発表があり、宿泊者が減少する中での再リストラで、宿泊数の減少も見込まれる。また、同社のスポーツ大会など、大型団体が「事情により中止」となり、飲食店等も影響を受ける。
	都市型ホテル（スタッフ）	・季節のイベント的な需要に左右されるため、忘新年会が一段落すると歓送迎会までは谷間となる。宿泊は新規競合店を意識して価格を下げたことが影響して伸び悩んでいる。
ゴルフ練習場（経営者）	・原材料の値上げにより、製品全体が値上げ傾向にあるが、製品に値上げ分を転化できないので利益率が段々悪くなる傾向にある。	
美容室（経営者）	・当地方ではボーナスの出ない企業が増えており、出たとしてもさほど多くの額ではない。そのため美容院の売上も減少している。今までいた正月の着付け客はぐっと減っており、成人式は違う業者が出てきている。正月といっても売上が増える見通しは考えられず、例年右肩下がりのうか、売上がどんどん減っている。	
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、景気が下がっていく兆候である。	
悪くなる	スーパー（経営者）	・来年早々、既存店周辺に新たな競合店が2店舗出店予定である。更に競争が激化する。
	都市型ホテル（スタッフ）	・世間で騒がれている飲酒運転撲滅の気運が高まってきていることから、会議や懇親会を行ってもソフトドリンクにとどめるなど、宴会関係、レストランの売上が悪くなっており、危惧している。

企業 動向 関連	良くなる	不動産業（管理担当）	・大きな面積のテナント入居が決定し、1月から賃料が発生することになったので、賃貸収入が増加する。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・大河ドラマの放送を控え、県や商工会議所が先に立ってキャンペーンを打っており、効果が徐々に現れてくるものとみている。12月から地元の城をイルミネーションで演出する予定で、観光客の増加が期待できる。
		食料品製造業（製造担当）	・まだ本格的な寒さになっていないが、これから冬本番を迎えていくので鍋物や煮物などが動き始めると見込んでいる。
		輸送業（営業担当）	・年末に向かい前年並みの物量は確保できそうであるが、特に輸送の確保について、協力会社のコスト削減で予備車、予備人員が減ったため、必要な時に必要な車両が確保できるかが心配である。
変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・前月まで良かった受注量がここにきてかなり減少している。特に印刷業界では年賀状の減少ということがある。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年この時期は受注の谷間に当たるため、急な特注がない限り良い判断材料はないが、ネット販売商品を拡大することで期待はしている。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポットコマmercialは下げ止まり増加に転じてきているが、利益率の高いタイムコマmercialが官公庁を中心に3%程度減少する見込みである。イベント受注は不透明な状況にある。	
やや悪くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・毎年、冬場に増産傾向にある自動車の四輪駆動車向け部品の動きが思わしくなく、他の業界の仕事でマイナス分をカバーしており、十分とはいえない状況が続く。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・海外調達を理由に取引先の注引量が激減している。	
	広告代理店（営業担当）	・年末年始に向けた販促がここまで低迷しているということは、それ以降、春までの伸びが期待できるはずがない。	
	経営コンサルタント	・まだ暖かいため、秋冬物の消費が本格化していない。年末年始の個人の買物動向がかぎであるが、上昇を予測させる要因に乏しい。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・取引先の主要メーカーが減産基調に入っている。前年比でみても、ここ3か月は10～15%の売上が減少する見込みである。原材料価格は上昇基調に入っていることから、この11～1月については減収、大幅減益で非常に厳しい状況である。	
	建設業（総務担当）	・10月より新年度であるが、安値の受注しか確保できない。一つ一つの工事目標利益を確実に上げられる体質を作りあげないと、企業の存続が難しくなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・求職者が減少し、求人数がやや増加している。管内主要企業において雇用調整を行わない企業が増加しており、期待している。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年比プラスの状態が続いており、求職者数もやはりマイナスの状態が続いているので、先行きは良くなるのではないかとみている。
		職業安定所（職員）	・求人数全体に占める正社員求人割合は低いですが、微増ではあるものの増加傾向を示し始めている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・役所と民間のホテル等の仕事をしているが、当地域の役所の予算が10～15%程度下がるのではないかとということで、予算取りの依頼では下げてくれといわれている。同業他社に聞いても、景気が良くなったといわれているがなかなか身に染みては分からないという話が多い。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・これから年末年始に向かって小売業、流通サービスなど、スポット的にパート、アルバイトの求人広告が増えてくるが、季節的な増加に過ぎない。	
	職業安定所（職員）	・大量解雇を控えており、その分新規求職者が増えるという背景がある。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する大手企業、中堅企業において、良い数字が見込め投資に積極的な企業、業績予想が芳しくなく全てに控えめの企業と、まだら模様の様相を呈している。	
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・毎年同じことだが、この時期は仕事が少し忙しく、12月を過ぎるとあちこちの会社で仕事が急に暇になる。	
悪くなる	-	-	