

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・おしゃれな男性が増えてきて、男性1人での来店も随分多くなっている。ウォームビズも定着し、コーディネートできるおしゃれなファッションへの関心が強いようである。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・売上が前年比109%、来客数も108%と引き続き好調を維持している。
	やや良く なっている	百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・12月に不振であった冬物の衣料品がマークダウンとなり、紳士衣料を中心に子供服、婦人服と、値下げしたクリアランス商品の売上が良くなっているため、昨年よりも売上数値、伸長率が上がっている。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・数年前の1月と比べ、今年の1月の売上は予想しなかったほど良く、40%上昇している。
	変わらない	百貨店（総務担 当）	お客様の様子	・昨年は約30キロ離れた県中央に買物に行っていたが、ガソリン代が高騰したため地域で買物をするようになった客が多かったことと、雪の積雪量が少ないため、来店が多くなっている。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・初売りは福袋をはじめ、近年最も大きな売上を確保でき、好調な滑り出しをみせたが、中盤以降は失速し、結果として今月の売上は前年実績並みである。消費者はセール品等、価格の訴求には敏感に反応するが、新商品紹介等、プロパー品の訴求への反応は非常に鈍くなっている。
		スーパー（統 括）	販売量の動き	・中旬以降の最高、最低気温の低下により、防寒衣料が好調に推移している。食品の鍋物関連も動きは良く、食品、衣料品の伸びが寄与し、来客数、販売量は前年比105%と好調に推移している。週末の天候が、降雪もなく安定していることも好調の要因である。
		衣料品専門店 （販売担当）	販売量の動き	・年明け早々寒波が来たことも後押ししてか、コート類などの厚手の物が比較的好調である。ただし、来客数そのものは3か月前と比べてそんなに増えていない。
		乗用車販売店 （販売担当）	競争相手の様子	・正月三が日が終わり、競合の同業者と話をしたところ、小さな車は売れているが大きな車は全く売れないとのことである。小さな車を扱う販売店は意外と伸びているが、大きな車や普通車を扱っているところはほとんど伸びておらず、前年に比べ大分悪いようである。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宴会需要においては比較的長い繁忙期の終わりごろという認識である。宿泊に関しては悪い中にもやや明かりが差したかのような状態であるが、間もなく大手チェーンのビジネスホテルが開業するので影響を受けるのは必至である。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・単価は若干上向きだが、来客数は横ばいもしくは少し減っているので、総じて変わらない。
	やや悪く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・ランドセルの売上、数量共に前年同期と比べ約40%近く落ち込んでいる。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・冬物バーゲンが初日こそ良く売れたがそれ以降は不振で、トータルでは前年実績を大分下回ってしまった。客は本当に必要な物以外は財布のひもを解かない。
		一般小売店〔家 電〕（経営者）	お客様の様子	・特価、売出し慣れなのか、購買意欲がみられない。消費は生活必需品に流れているようで、デジタル化に対する意識はあっても商品購入はぎりぎりまで待っているようである。
一般小売店〔酒 類〕（経営者）		単価の動き	・今月のいろいろな商品の値上げで、原価は上がっているが、価格に転嫁できずに困っているところである。	
一般小売店〔青 果〕（店長）		来客数の動き	・客の様子をみると、よほど安いとか欲しいとか魅力があるといったような商品以外は、買おうという動きが見られない。	

	スーパー（統括）	お客様の様子	・いよいよ値上げが始まり、商品によっては仕入価格と販売価格が逆転するケースも出てきそうな状況になっている。消費者は低価格に慣れているため、安易に適正価格にはできないので、特に、利益面では厳しい状況である。
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・月後半に冬物売り尽くしセールとフォーマルフェアをチラシやダイレクトメールにて実施したが、スーツなどの高額品や冬物値引き品のまとめ買いをする客が大変少ない。単品の購入で済ます客が多かったため、前年比で購入客数はほとんど変わらないが、1人当たりの購買額が落ちている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・石油製品の値上げ等の影響で業界全体がマイナス傾向になっている。将来的な状況が不透明な中、世界的な変動があり、良くなる要因が見当たらない。
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・販売量そのものも少ないが、とにかく新車の売行きが鈍っている。単価の安い車、中古の比較的リーズナブルな車はそれなりに売れているが、高額の新車はここ2～3か月売れていない。
	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・販売量の減少による売上高の落ち込みと、商品原価の高騰による利益率の低下が営業数値を圧迫している。
	高級レストラン（店長）	それ以外	・店舗の運営にかかわるほぼすべての物が値上がり傾向にあり、経営に深刻な影響が出てきている。
	都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・最近、すぐ近くのホテルが廃業し、それを安くホテルチェーンが買って改装し、進出するということが2軒あった。
	都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・市内の新しい宿泊特化型ホテルの客室稼働率は8～9割いくと思うが、元々の地元の旅館やホテルの稼働率は今のところ65%前後という状況である。
	旅行代理店（経営者）	それ以外	・地方ではまだ景気の良い話はない。若者は就職するところがなく都会に出てしまい、所得が上がらないなかでの物価高、原油、ガソリン高の影響が大きく、地方は不景気のどん底である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・昨年4月の運賃値上げにもかかわらず、9月以降の運賃収入は伸び悩み、ここ2か月連続で前年を割り込んでいる。利用者の財布のひもはますます固くなっている。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・1月の成人式の着付け客は前年より増えたものの、7割は貸衣装店からの紹介で、ほとんど利益が取れない状況である。忙しいということもあり、アルバイトを雇って早朝から働いたが、利益にはあまりつながらない。しかしそれでも紹介がないとしたら売上が減少したことは間違いない。厳しい状況である。
	その他サービス【自動車整備業】（経営者）	お客様の様子	・最近2度目の車検が結構入って来るようになったが、見積を取り、部品はなるべく交換しないで安くやってほしいという客が多い。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・新年を迎え、新規受注があると予測していたが、逆に計画していた仕事が取れないなどの厳しい状況にある。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・最近の不景気感は建設、不動産についても例外ではない。完全に買い控えが始まってきている。
悪くなっている	一般小売店【衣料】（経営者）	来客数の動き	・雪が降らなかった昨年に比べ、今年は2～3回ほど降り寒くなっているにもかかわらず、来客数の動きは少ない。ガソリンの値上がり等もあるので、冬物の購入は差し控えられている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月は中旬から婦人服の50%オフセールを開催している。今年は昨年より1週間遅れの18日から実施したが、寒気の来襲もあり、久しぶりに売上、来客数、品数共に前年比110%の数字を上げることができた。しかし、化粧品部門の来客数は前年より20%以上も減少するなど、予想外の動きに驚いている。全体の売上減少傾向は、今月も止められない。
	衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・年末年始は商売のピークを迎える時期だったが、今では平日と変わらない販売量になってしまっている。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・3か月連続で来客数が減少しており、特に平日が減っている。その結果、買上客数も減少している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数が前年比70%まで落ち込んでいる。

	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月前半は来客数、客単価共に順調だったが、新年会などの飲み疲れも影響しているのか、後半は暇な日が多くなっている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・夜9時以降の人通りがほとんどない状況で、新年会も激減している。世の中の流れとして、お酒を飲まない方向になっている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・今月の売上はここ数年で最低である。
	タクシー運転手	それ以外	・タクシーを利用する人が少なく、売上がとにかく少ない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・当地域では年末のボーナスが支給されなかった会社も多く、都市部との差を感じる。こうしたなかで新サービスの提供を提案してもなかなか跳ね返ってこないため、当初の販売目標を50%以上下回っている。
	ゴルフ場（支配人）	それ以外	・燃料代高騰の中で、特にA重油の急騰が激しいため、現在A重油を使用しない新たな給湯システムを検討している。また、会員権市場も大きく値下がりをしており、先行きが非常に不安である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客や同業者の様子もそうだが、不動産の売行きが非常に悪く、最近はい問い合わせ、現場説明会に来る客も全然ないので、大変な状況である。賃貸においても、アパートや貸し店舗の空室、シャッターを閉めた店がかなり増えてきており、当社で扱っている賃貸物件への引き合いも非常に少なくなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この月になると来る仕事もうやらないからと減る一方で、新たにきた仕事もある。金額的には値下げや競争があるので、忙しい割に利益が出るわけではない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先では特に米国向けのマイナス分もあるが、このところベトナムや中国等の鉱山やインフラの整備で大型の重機や建機等の引き合いも多く、あまり影響を受けていない。現在のところ産業機械、工作機械共に好調に推移している。ただし、当社のような協力工場は、収益面で増収減益のところが多い。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・9月以降は1割程度の売上減が続き、12月までで3割ぐらい落ちている。1月は何とか持ち直しているが、これは公共関係の年度未受注であり、他の動きは鈍い。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・消費財関連で客をつかんでいるか、商品価値をうまく伝えることに成功している商店等は、大小にかかわらず、まずまずの業績を上げている。
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格、ガス、灯油の燃料費の上昇により、やや悪くなっている。
	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・いよいよ体力戦になってきているが、原価の圧迫から赤字になりつつあるという話をどこでも聞くようになっている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙代、資材の値上げに対し、売り値はなかなか上げることができないので、大変厳しい状況になっている。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れ問題の影響が出てきて、出荷が前年を割るようになってきている。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が5%程度増えたが、材料、ガス代、その他で全部食われており、収益が悪化し始めている。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・全般的に荷動きは落ち込んでいるが、燃料高により湯たんぼやあんかなど、家庭向けの省エネ、光熱費節約グッズの荷動きが多少良く、前年より運行状況は良くなっている。しかしながら支払の燃料費の負担高もあり、収益的には上がっていない。
	金融業（店長）	取引先の様子	・原油価格の高騰が続いていることで収益が圧迫されているという声が多く、このままだと資金繰りがうまくいかなくなるという取引先がかなりある。

		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・住宅関連について、サラリーマン世帯の可処分所得低下が一因と思われるが、建売分譲地の販売が鈍化している。建築関係でも建築基準法改正の影響が出始めており、建築及び関連業者の売上が減少している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・百貨店の元旦、3日の売上は前年を上回ったものの、その後が続かず、1月全体では前年実績を確保できるかきわどいところと聞いている。元旦、3日のチラシ出稿量は、従来、年間通して曜日にかかわらずあまり変化のない日であるが、大きく減少して前年の85%となっている。また、1月全体では89%と低迷している。
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、販売量共に例年に比べて激減している上、材料費、諸費用の高騰が大きな打撃である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年中盤から後半にかけての売上不振がまだに響き、卸、小売店の購買意欲は依然低迷している。1月末に業者対象の大規模な宝飾展示会が行われたが、売上は前年を下回っている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・当地域の建設業者の決算発表は3分の2が赤字で、しかも大企業の赤字幅が大きい。利益を計上できている企業は建築主体の会社であり、土木業の会社の決算内容は大変厳しい。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・年度末が近付き、販促費用を抑制する割合が高い。予算消化をするというケースが少ないので、広告受注が厳しい。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・地元一般企業において景気が低迷しているなか、求人広告の掲載企業はやや多い。募集職種を見ると人材派遣が多く、パチンコ店などの遊技場スタッフの募集も大きく目立っている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・11～12月にかけてできた大型店もさほど忙しくなく、ひところから見て現状雇用も少ない。少し先にアウトレットのテナント増、ホームセンターの出店予定があり、今年はこれから徐々に雇用が発生すると思うが、現状はあまり良くない。
やや悪くなっている		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・販売やサービス業関係の求人は増えたようであるが、製造関係の電機、電子、自動車関連、住宅関連の募集要件については、かなり縮小してきており、非常に悪いという周囲の意見も出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に前年同月を約20%下回っており、月を追うごとに下回り幅が拡大している。特に、中小企業のパート求人の減少が大きくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年同月比で21.6%減少しており、5か月連続での前年同月割れとなっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年明けから企業の採用活動が再開されることを期待したが、直接求人も伸び悩んでいる状況である。大半の企業は09年度の採用活動にシフトしているので、今後は中小優良企業を中心に新卒採用計画が出ることに期待したい。
悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・クライアントの相次ぐ倒産や商店の閉店が目立ち、取引先が広告を差し控える傾向が出てきている。