

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）	販売量の動き	・決算セールの中中で非常に多くの客が来店しており、特に紳士服のイージーオーダーにおいては6、7割増しという状況で、連日70～80人規模の客が来店している。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・今年は雪が多く、道路事情が悪い割には集客が良く、前年比で売上が107%、来客数が106%と引き続き好調である。
	やや良く なっている	旅行代理店（支 店長）	販売量の動き	・1月末に他社が当地域から撤退したため、その分の客が当社に流れた結果、良い取引先と契約でき、販売に貢献できている。
		その他サービス 〔自動車整備 業〕（経営者）	来客数の動き	・車検を安くという構図は変わらないものの、微少であるが車検台数が今期最高の入庫量となっている。前年度を1割以上超えるのは、数年ぶりである。
変わらない		一般小売店〔金 物〕（経営者）	販売量の動き	・正月から毎週雪が降ったこともあり、来客数が少ない。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・昨年末に比べ、商品量の動きはそれほど悪くないが、2月は週末の度に雪が降って来客数が落ち、売上低下につながった分、販売量が落ちている。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・日用食品等、生活必需品の売上は確保できている。また、食の提案に対する消費者の反応は良く、物産展等の食品関連催事は好調である。しかし、婦人服を中心とした春物新作商品の動きはまだ鈍く、トータルでは前年並みである。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・2月は大きなセール、売出しをかけ、冬物の衣料品関係が非常に良かったが、食料品の売上は単価の低下等により、衣料品や住まいの商品に比べて伸び悩んでいる。
		スーパー（統 括）	来客数の動き	・気温の低下、降雪により防寒衣料、服飾雑貨が前年同期比112%で推移している。食品はガソリン、灯油の高騰と、中国産品への不信感、小麦を主原料とする商品の値上げ等による消費の冷え込みが懸念されたが、来客数の伸びが大きく、前年同期比110%を越え、買上点数は同99%と慎重な買物姿勢ではあるが、全体傾向として同108%と好調に推移している。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・給料日前は購買力が下がるが、給料日後は高くてもおいしい物が売れている。
		衣料品専門店 （経営者）	販売量の動き	・2月は季節的に端境期で、例年在庫数量も落ち込む時期である。今年はやや寒い日が続いたため、春物に手を出す客が少ない。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・例年であれば今月くらいから新卒者を中心に車両購入する時期となるが、今年はそのような動きがみられない。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・夜の街を歩いている人の数が本当に少ない。歩行者だけでなく車の量も減っているようである。2月はもともとそれほど人出のない月なのだが、それにしても少ない。
		観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・週末は早い時期からの予約である程度埋まっていたため、平日をいかに埋めるかが課題となっていたが、予想外に団体集客が伸びた反面、月末の個人集客が思ったように伸びず、結果としては横ばいを若干下回る形となっている。
		旅行代理店（副 支店長）	来客数の動き	・食品問題等で中国への渡航希望者が少ない。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・来客数の動きを3か月前と比べてみると、さほど伸びはなく、横ばい状態で推移している。
		設計事務所（所 長）	来客数の動き	・じわじわと首を絞められている感じで、相変わらず、悪いままで変わっていない。仕事が少なく、相談で訪れる客も少ない。公共物件も年度末が目前のせいか発注がなく、かなり深刻な状態になってきている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・分譲住宅は物件のよしあしよりも販売価格の勝負になりつつあり、適正利潤が得られない状況にある。
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・取扱商品について、特に食品の賞味期限や原産国表示チェックが細かくなったと感じる。	

一般小売店〔青果〕(店長)	来客数の動き	・朝から夕方までピークというのがなくなり、夕方の退勤時も客が来ないという本当にひどい状態になってきている。
スーパー(販売促進担当)	販売量の動き	・前年の暖冬傾向に比べると平年並みの寒さなので、衣料品の春物の動向が悪い。家具類、食品は前年並みだが、店全体の売上は若干前年を下回っている。
スーパー(統括)	競争相手の様子	・企業努力で抑えていた値上げが各社とも現実的になっている。それと同時に輸入商品に対する不安が広がり、全体的に成績が上がってくる好条件があまりない。
コンビニ(店長)	来客数の動き	・前月までは客単価の落ち込みが大分あったが、今月は極端に来客数が落ち込み、厳しい状況である。近くの学校ではしかが流行り、学校閉鎖という形で半月くらい厳しい状況が続いた影響が大きい。
衣料品専門店(店長)	単価の動き	・客単価が低く、購買客数は同じくらいであるが、昨年と比べ高級品やスーツなどの高額品を購入する客が減少している。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・新車販売台数が前年比70%台から4か月も脱出することができない。
住関連専門店(仕入担当)	販売量の動き	・25日前の売上が顕著に低下している。必要以外の物の購入も控えられていると実感している。必需品の低価格品のみ販売が伸びている状況である。
都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・市内に活気がなく繁華街の人出もなく、宿泊者が減少している状態が半年続いている。宿泊料金を低く設定しても売れず、金額うんぬんではなく、市内来訪者の減少が響いている。
都市型ホテル(支配人)	来客数の動き	・周辺に宿泊料の安いホテルがオープンしたため、客が取られている。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・燃油サーチャージ等の料金上昇により、購買力が落ちている。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年に比べ、予約の受注量が極端に少ない。団体旅行は少ない時期だが、個人客やグループ客の動きも鈍い。
タクシー運転手	お客様の様子	・夜飲み歩く人の姿が減り、飲食店からの依頼も目に見えて減少している。空き店舗も目立つ。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・原油価格高騰がまだまだ続くなか、節約ムードが更に高まっている感があり、商品が動かない。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・身の回りの生活品ほとんどが値上がり傾向にあるなかで、客は少しでも出費を抑えようとしており、我々の販売しているインターネット接続サービスは、もう少し様子を見ようということで、後回しにされている。
ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・プレー費は数年据え置いているものの、最近では予約時の値引き交渉がますます強くなっている。単価減、プレー費の見直しなど、頭が痛い問題である。
ゴルフ場(支配人)	それ以外	・2月上旬から約半月間、雪によるクローズが続いた。その後も低温が続き、融雪費用等が非常に掛かっている。また、燃料費高騰は本当に深刻な状態になってきている。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕(職員)	来客数の動き	・ピーク時の来客数は変わらないが、ピークの時間が短くなっている。1週間のうちでは週末間際になってからがピークで、1日のうちだと深夜がピークであるが、深夜のスタートが遅くなり、切り上げる時間が早まってきている。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・石油製品の値上がりによって、物価が不安定になっている。
設計事務所(所長)	それ以外	・地元の建築会社の1社が倒産、1社は廃業した。昨年6月の建築基準法改正の影響が確実に顕在化しつつあることを実感している。
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・何年か前の金融不安の時のように景気の閉そく感があり、客の動きが鈍くなっている。欲しくても我慢するようになってきているようである。
悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	それ以外 ・ガソリン、灯油の値上げによって、すべての商品の動きが鈍くなっている。

		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・2月に入ってから全くといっていいくらい客の動きがない。そのくらい冷え込んできている。来ない客を待っているような状態なので、何が売れる、何が売れないの問題ではない。それ以上にやはり社会的な不安もあるのか、精神的な部分で消費行動に移るようなゆとりがないようで、来た客も買物には動かない。
		家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比90%と悪く、単価も落ちているため、販売額は下降している。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・例年2～3月は卒業、就職シーズンで、中古車など高額、低額問わず売れつつあるが、ここに来て極端に販売台数が減っている。
		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・業者向けの木材、資材関係の販売が極端に低下している。また、買上点数も1人当たりマイナス0.1点と、この1年間では最低である。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・中国食品の安全問題が消費者の不安をあり、当店のような一般営業店にも影響が出ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売促進部を設け、学校関係、公務員関係、各企業製造関係など担当を分けて集中的な営業を実施しているが、思ったほど伸びていない。
		設計事務所(経営者)	単価の動き	・県内の建設業界では、民事再生の申請をした業者が数社あり、業界内にその余波がないとは決していえないので、厳しい状態である。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・前月もそうであったが最近では分譲地の売行きも悪く、かなり売れ残りが目立ってくるようになってきている。チラシを入れてもさっぱり客も来なくなっている。また、貸家、貸店舗等についても、問い合わせ、引き合いがほとんどない。本当にどうしてこんなに悪くなってしまったのか知りたいくらいである。
企業 動向 関連	良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・環境の開発装置は、行政の3月予算に向けて、複数の受注が見込めそうである。
	やや良く なっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・昨年7月から今年の12月までと前期の同時期を比較すると売上が5%くらい伸びているが、諸物価高騰の折、経費が1割以上上がってしまい、トータルでは赤字になってしまっている。景気そのものは変わらないが、同じことをやっても諸経費が高騰しているため、その分、利益を食われている状況である。
	変わらない	食料品製造業 (営業統括)	取引先の様子	・一部の高級国産ワインは健闘しているものの、低コストワイン、中級ワインは輸入ワインに押され、苦戦を強いられている。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・油圧機器、建設機械の受注が堅調に推移するとともに、例年と同様、期末に向けて忙しい状況は変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前月同様、客先からの受注が不安定であり、新機種生産の動向も不透明である。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・昨年に比べ物量は増加しているが、燃料価格の高騰により利益は低下している。荷主などへの運賃転嫁を交渉中であるが、なかなか荷主も原材料等の高騰があり、妥協点を模索中である。
	やや悪く なっている	金融業(店長)	受注価格や販売価格の動き	・食の安全問題もあり、外国産肉から国内産肉への消費傾向が強い。それに伴い、仕入価格が高騰傾向にある模様である。
		食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・大豆市場が相当に厳しくなっているが、当社ではまだ価格転嫁できていないのが現状である。前月からまた高騰し、相当に利を取られている。4月をめぐりに価格交渉に入り始めている。
		出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・注引量が減っている。また、予算がこれしかないと言われ、単価が下げられている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・既存の受注が減少し、営業回りをしても全く取れない状況である。資金繰りも苦しくなっている。
電気機械器具製造業(営業担当)		受注量や販売量の動き	・先行きの見通しがあまり良くないせいか、各企業とも設備投資を控えているようである。	
	金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・預金については300万円未満の個人預金が低調である。融資においても総量規制の影響と思われる需要は若干見られるが、総じて資金需要がなく、個人向け消費者ローンは低調である。	

	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度広告予算を作成しているクライアントの状況を見ると、特に雑誌広告への出稿を抑える傾向がある。ページ数、出稿月を減らしており、値引き要請も目立つ。費用対効果を厳しく見る傾向が強い。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・この冬は寒さが続き雪も多いため、ホームセンターなどでは使い捨てカイロやエンカル（塩化カルシウム）などの融雪剤の売行きが良いと聞いている。灯油の売上は横ばいとのことである。チラシ出稿量は、昨年の2月よりも1日、日数が多くても96%と低迷が続いている。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・この時期は多少売上が期待できるが、目標には届かない状況である。住宅メーカーから宅地造成整備の相談を受け、新製品の提供が実を結ぶかが、唯一の明るい材料である。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で10%程度増えているが、実際には原材料価格等の上昇分を転嫁した分に止まっている。原油高で原材料も更に上がってきており、その他の材料関係も値上げがめじる押しの状況で、収益が追いつかなくなっている。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売店の不振から売上は昨年より大幅に減少している。また、プラチナは昨年暮れから33%、金は8%価格が上昇しているため、受注販売が難しいだけでなく、カタログ販売用の商品はコストを割ってまでの納品価格になっており、今後収益をいかに保てるかが問題である。
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共事業主体の当社にとっては、安値受注の状況が依然として続いている。売上を確保しても利益に結び付かない。一般経費をまかなうことができない状態である。
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	・ここにきて各地区共に求人広告の受注が少なくなっている。前年度比ではやや落ちてきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は減少傾向を示してきているが、要因は派遣求人の減少が影響しているためである。その分を差し引くと求人は横ばいで推移している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・大手企業からの仕事が安定していない。忙しくなったと思うとすぐ暇になったり、大変である。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造関係の求人は募集減の傾向にある。サービス関係の清掃業務や販売の一部では依然として求人が残っている。周辺企業の担当の話では人材不足の傾向にある。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣契約の解消などの不安要因が生じている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年とほぼ同数であったが、有効求人は依然として約15%落ち込んでいる。新規求人では製造業、情報通信業、卸、小売業が減少している。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・ほとんどの企業が09年度採用活動にシフトしている。今春向けの新卒求人をしている企業もあるが、技術系を中心とした専門職や営業職が多く、そのため、短卒女性の可能性も縮まってきている。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	それ以外	・広告出稿が減少している。