

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）	・クリスマスケーキの予約が好調な出だしである。年賀葉書、喪中葉書等も動き出している。雪等の天候もあるが、引き続き積極的なサービスを展開し、好調をキープしたい。 ・年末年始を控えて、予約数の確保が出来ている。
		一般レストラン（経営者）	
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・来客数が増えているので、売上も上がる。
		設計事務所（所長）	・潜在的に建物を建てたい人はいるわけで、もしこれが実行に移る形の雰囲気であれば良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・悪いまま変わらない。年末年始に町内の商店街で行われる行事が、今年は取り止めとなっている。飾り付けをしていない。
		百貨店（販売促進担当）	・消費の低迷はまだまだ続くと思われ、必要なもの以外は購入しないという傾向が出ている。特に百貨店の高額品はプライス面で高いので更に敬遠されがちとなる見込みである。
		スーパー（統括）	・低価格の商品への客の寄り付きは強いが、利益の上がる商品が売れておらず経営的に厳しい。次から次へと食品の問題が持ち上がり対応が大変である。
		コンビニ（店長）	・悪いと言っている割には、買いに来る品物は若干減っているが、困っている様子はないので景気自体はそんなに変わっていない。ただ、精神的ないらつき、はけ口を探している状況が買物の不満にぶつかってきている。景気自体はそんなに変わっていないが、精神的に少し変わってきている。
		衣料品専門店（店長）	・定額給付金等による特需が多少見込めるが、生活必需品や生活に回ってしまい、衣料品の購買に結び付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の買い控えの気持ちが、景気悪化のためますます強くなっていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・2、3か月先の商談も出ているが、数が少なく、内容もあまり具体的ではなく不安定である。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎月ミニ展示会をしているが、来客数が増えず販売台数が伸びないため、12月に社運をかけて大イベントを行う予定である。恐らく極端な増加は見込めないため、このままの悪い状態は続く。とにかく12月の大イベントをすることで、流れを少し変えたい。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りでは特に良くなる理由、条件が見当たらない。
		住関連専門店（仕入担当）	・節約に対する意識は根強く、客単価の低下は当面続く。また、来客数を維持するための販売促進策もより必要になるが、最終利益の確保は困難な情勢である。
		遊園地（職員）	・原油価格の値下がりや有料道路料金の値下げなど、当社にとって追い風となる要素があり、集客面の下げ止まり傾向が感じ取れる。
	ゴルフ場（従業員）	・来場の予約数が増えない。	
	やや悪くなる	一般小売店〔金物〕（経営者）	・これだけ毎日マスコミに景気が悪くなると言われると徐々に心理状態が駄目になる。ますます、購入が少なくなると危惧している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末商戦に入るに当たり施策をかけても客の反応は鈍い。ガソリン、灯油等の価格が下がってきたからと消費に走る様子もなく、消費者の財布のひもは相変わらず固い状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・株安、円高、マスコミの報道にも影響されて、個人消費、買物の仕方がますます慎重になっていく。
百貨店（販売促進担当）		・長引く不況及び景気の先行き不透明感から、顧客の消費行動はより慎重になる。	
スーパー（販売促進担当）		・近隣の工場の従業員のリストラが報道されるにつき、次第に影響を受けることは必至である。気温が下がってきて衣料品も動き始めてはいるが非常に鈍い。価格の安い競合他社に客が流れていることもあり、価格志向は引き続き進む。ポナス商戦も支給額が下がる業種が近隣に多く、競合との限られたパイの争奪で価格が一層下がり、売上全体としては下がる。	
スーパー（統括）	・冬季賞与の減額は、歳暮、クリスマス需要の大きなマイナス要因となる。		

	コンビニ（店長）	・年末に向かいようやく予約等も動き始めているが、毎日の売上に占めるたばこだけが、タスポ効果から比率、販売、売上高共に異常な上昇を示し続けている。たばこを差し引いた売上高はマイナスを示し、総粗利額は減少している。週末の来客数の落ち込みは良くなる気配はない。
	衣料品専門店（統括）	・今月、来月は年末年始の注文、納品が例年とそれほど変わりなくある。しかし、2、3月は予想がつかないほど客の買い控えが激しくなる。
	スナック（経営者）	・回復の兆しがまるでない。すべてが悪い方向に行っている。
	観光型ホテル（営業担当）	・クリスマス、年末年始と客の動きが活発な時期ではあるものの、企業の忘年会では業績の悪化により厚生費の節減がどこでも話題になり、パーティ予算が前年を下回っている。
	都市型ホテル（支配人）	・年末年始は、特にクリスマス以降の宿泊予約が極端に少ない。毎年それほど多くないが、今年は特に12月のクリスマス以降と1月一杯の先の宿泊予約が大変少なくなっている。ビジネスの需要が減っている。
	旅行代理店（従業員）	・急激な金融危機に伴う円高で購買意欲が薄れている。
	旅行代理店（支店長）	・経済全体の動きが厳しくなるなか、旅行に掛けるお金が今後は厳しくなってくる。年明けは、海外のサーチャージが下がるという好材料も一部あるが、やはり1～2月は例年厳しい時期なので、更に拍車がかかる。
	通信会社（経営者）	・先行き不安から、買い控えが続いている。必要最低限のものしか購入しない傾向にある。
	通信会社（営業担当）	・自分の周りにも仕事がなくなってしまった人が複数いる。働きたくても働く場所がないのが現実である。今までの蓄えでの生活となると家庭での新たなサービス等への関心は薄れてくる。
	ゴルフ場（従業員）	・来客数に関しては予約状況がかなり鈍くなっている。単価に関しても同様に動きが低調気味で、やや悪くなる。
	ゴルフ場（業務担当）	・秋のシーズンは前年比プラスになっている。ただ、年末年始それ以降の引き合いが極端に少ない。前年より下回りそうである。
	競輪場（職員）	・他場の状況、他種競技共に同様の傾向にある。
	設計事務所（経営者）	・建設業界に明るい兆しが何もみえないので、もっと厳しくなる。
	住宅販売会社（従業員）	・今後、景況感の悪化により、店舗建設だけでなく居住用住宅やアパート建設についても影響が及ぶのは必至である。
悪くなる	商店街（代表者）	・今までになく仕事量が少ない。いくら努力してもなかなかうまくいかず、この状況が続く。
	商店街（代表者）	・商店街のシャッター通りが最近特に目に付く。空いた店舗は入店がなく、かなりの勢いで増えている。客が来ないから店を閉める、閉めるからなおさら客は商店街に足を運ばなくなる、という悪循環が当分続くのではないかと。
	商店街（代表者）	・来年が読めないのが無駄な出費が出来ないと話す客が多い。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・秋になり特にひどくなっている。来客数や客単価の減少のため、非常に困っている。また、飲食店が暇にしていることが、大分売上に響いてくる。
	百貨店（総務担当）	・金融不安や株の不安定がテレビや新聞をにぎわしているの、一般的にあまり関係のない婦人服も今はどんどん悪くなっている。今月より先も見通しが暗い。
	スーパー（経営者）	・生活防衛意識が更に強まる。
	衣料品専門店（経営者）	・同業者もまた1つ店を閉めている。将来の不安感が多い。
	家電量販店（店長）	・先行き不安定なためか財布のひもは固い。必要な物、欲しい物のみ購入する。
	家電量販店（営業担当）	・必要な物しか購入していない。
	乗用車販売店（販売担当）	・クルマの販売は良くない。月ごとに、8、9、10、11月と崖を転がるように悪くなっている。以前はサービスと整備が良かったが、それまで悪くなっているの先行きは非常に暗い。11月はいつも一番クルマが売れる時期であるが、それでも良くなかった。
	高級レストラン（店長）	・ほとんどの人が節約意識が強く、特に外食は一番控えるため、今後2、3か月で良くなることは有り得ない。
	一般レストラン（経営者）	・他の店に聞いても非常に悪いという意見が多い。他業種の話を聞いても、良い話を全然聞かず、非常に悪いという声が多い。

		一般レストラン（経営者）	・例年この時期になると泊まりでの忘年会、新年会の話が多く聞かれるが、そのような声は一件もなく、このまま過ぎてしまう雰囲気である。
		一般レストラン（経営者）	・飲食関係は、材料費の値上げ、コスト高ということで、ますます売上も減り、利益が少なくなる。
		スナック（経営者）	・県を中心街にありながら、夜の人通りが少なく、売上も非常に落ち込んでおり、先行きも厳しい。
		スナック（経営者）	・向こうが見えない世界情勢、日本もそこに巻き込まれている。客の財布のひもがとて固いように感じている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・賀詞交換が軒並みキャンセルされている。また、例年受けている忘新年会の客は、各部署が反対ということで、非常に小さくなってきており、大きな忘新年会というのは無くなってきているので、非常に心配である。また、今年、年度末までに新規ホテルが5店舗オープンするというので、新年早々安価な値段での販売、競争が激しくなるので十分注意していきたい。
		旅行代理店（副支店長）	・現況では景気低迷のため、企業の人員削減、減給等厳しい状況である。この先不透明で不安があるため、旅行にお金を掛けられない状況がなお一層強くなる。現状よりかなり厳しい状況になる。
		タクシー運転手	・県内法人タクシー会社は、今月一律1割の減車を実施するが、経営改善の根本的な方策が見い出せない。個人も企業も、経費節減はまずタクシー利用の軽減を考える。年末年始の稼ぎ時を迎えるが、タクシーに乗らず近距離なら徒歩や自転車、また家庭の自家用車での送迎が増える。
		タクシー（経営者）	・9、10、11月と前年と比べて売上が落ち込んでいるので、この先も悪くなる。
		観光名所（職員）	・別荘を購入する富裕層の株式等の資産が目減りが大きく、現状の経済情勢からして回復には相当の期間を要する。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・売上額、滞留時間、来客数共に落ちているが、落ちている原因が特定できない。根幹療法ができず、対症療法だけで今のところ何とかやっているのが現状なので、この傾向が続く。
		美容室（経営者）	・これからお金が何に出て行くかわからないと思うと、客はお金を美容に使えないと思っているのではないかと。少なくとも我慢できるところから切り詰めていくので、年末商戦は厳しくなる。
		その他サービス[自動車整備業]（経営者）	・同業者とも、また客からも、良い話、将来に向けての良い話が聞こえてこない。
		設計事務所（経営者）	・客の設備投資の見通しが無い。
		住宅販売会社（経営者）	・3か月後にどうなるか、分からない。ただ、良くなる要素がないというのが実感である。
企業 動向 関連	良くなる	その他製造業[環境機器]（経営者）	・行政は年度予算であり、また当社の民間客は行政絡み又は大手で計画が年度替わりとなるため、受注は来月から向上。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・全体的な需要量が縮小されているので需給が減っている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪い会社と良い会社といろいろあるが、とりあえず2、3か月先まではまずまずの状況で推移する。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・明らかに受注量が減っている。ガソリンは元に戻ってきたが資材がまだ高騰しているところがあり、かなり響いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年、これからの時期は仕事の谷間になる。特注等の受注も期待薄の感がある。ネット販売も例年の実績には至っておらず、今後の展開に工夫をする必要がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年明けから立ち上がる自動車の新規量産部品の売上により、多少、現状の悪化のピッチが緩和されるかもしれないが、従来手がけている部品に関してはいつ回復するのか状況は全く見えず、仕事量の更なる減少が懸念される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・いろいろな業種で注文が減っている。良くならない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気悪化のなか、今でも減少傾向にある設備投資の更なる減少が予想され、今後受注に大きく響く。
		輸送業（営業担当）	・物資を見ると消費は選ばれており、安価な商品の荷動きは良いが、円高が響いて輸出貨物量は落ち込んでいる。見通しも良くない。

	通信業（営業担当）	・販売店の販売量を見ても大幅な販売量の増加はなく、特売においてもサービス内容よりも、まずは販売額が購買の大きな決め手になっており、お金を使わなくなっている。今後もこの傾向は更に続き、景気はやや悪くなる。	
	司法書士	・やはり不動産登記の落ち込みが激しい状態がこのまま続いていく。	
悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・期待された国産の新酒の販売も思ったほど伸びず、長期化する円高の影響により徐々にポディーブローが効いてきて、国産メーカーの体力は急激に衰えてくる。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・目にみえて仕事量が減っている。どこも厳しい様子が見て取れる。	
	化学工業（経営者）	・12月支給のボーナスは何とか例年並みに支払わなければならないと考えているが、仕事が無いため関連会社へ何人か出向させて人件費の節約をする予定である。	
	金属製品製造業（経営者）	・下期が悪く、その後の見通しは大変つきにくい状況である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・12月より受注量が減少するという情報であるが、既に当月よりその数字になっていて今後更に減少する方向にあり、全く将来が見通せない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・一部の試作があるだけで、今までやっていたものについても減産になっており、全く見通しが立たない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先からの受注見通しは来月以降も低迷が続くようである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・設備投資関連はまだ今のところ大丈夫であるが、これから来年にかけては全てが止まるということを得意先から聞いている。今は良いが、来年は恐ろしいことになる。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・メーカーの在庫圧縮にも一因があり、3月末までにまた次の減産が来るのではないかと、びくびくしている。また、4月以降の見通しが立たないなかでは、非常に切り詰めた体制に入らざるを得ないので、見通しが暗くなってきている。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・個々の企業だけではなく業界全体に危機感が漂う。倒産等が心配される。	
	建設業（総務担当）	・建設業は引き続き企業倒産が続いているため、材料納入業者の方が企業を選別している様子が見受けられる。結果、高い材料しか買えない状況にもなりかねず、ますます悪循環になる。	
	金融業（総務担当）	・予算の更なる削減が求められていて、購入する物品価格の高止まりや値上げが今後も続くため、非常に厳しい状況が続く。	
	広告代理店（営業担当）	・年を越せない中小零細企業が何社出ることか。多くの営業先で「あそこは経営が危ない」という話を、尋常ではないほど聞くようになってきている。	
	経営コンサルタント	・企業や個人の中には、新規創業や第2創業として事業を興そうとする者も一定数あるが、全体的には既存企業の中に存続できるか否かの瀬戸際に立っているところが大変多くなっている。	
社会保険労務士	・景気後退により売上が落ちている。冬季賞与を見直す事業所が増えており、年末商戦に影響が出る。		
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・今後、更に売上が生産高が減少する企業が増加し、投資の抑制が進む。		
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	-	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今までに無く仕事量が少ない。いくら努力してもなかなか上手くいかない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・この時期、少しの求人はあるものの競争が激しいことと、厳選が一層強まり、前年同時期と比べ環境は一変している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数が11か月連続して前年を下回って推移していることと、原油高及び原材料の高騰に伴い、収益面等への悪影響がみられる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、ほとんどの産業で前年比を下回っている。採用をしばらく見合わせたいとする企業が増加している。雇用情勢は厳しさを増すものと思われ、景気に与える影響が懸念される。
学校〔専門学校〕（副校長）		・求人職種が限定されてきている。特に、より専門的知識を持っていることが就職に有利に働くように感じる。	

悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・自動車関連については、派遣にしても請負にしても、ある程度生産量の目鼻が立ったということが、契約が年内の打ち切りということが新聞紙上にも出ているところである。事実、それに関する自動車関連の部品、電気、電子の部品、こういった物も当然落ちてくるという色が濃くなってきている。
	人材派遣会社（社員）	・今までの経験から、サービス業のほうは若干4、5か月から半年遅れて運動して動くのだが、契約年度が今までの複数年度から単年度に変わる方向性で考えられているようである。
	人材派遣会社（営業担当）	・経済の負の連鎖が広がり、各業界に影響が出ている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・広告受注が非常に悪くなっているため、先行きも悪くなる。
	職業安定所（職員）	・人員整理や契約打ち切りの動きはまだ増加していくものと予想され、予断を許さない状況である。
	職業安定所（職員）	・派遣社員の契約解除や雇用調整の検討情報があるため、事業主は求人を控える。労働者は雇用不安が増大する等、雇用失業情勢は悪化の方向へ向かう。
	民間職業紹介機関（経営者）	・受注予測が出来ないことから、企業は慎重な姿勢を崩さず、一層の引き締め策を打ち始めている。過去に無い急激な減速のため、求人市場は大きく混乱している。