

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比106%、客数が105%と引き続き好調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・9月と比べると、年末になって、食事や宴会等の回数、客数共に増えている。
	やや良く なっている	スーパー（経営企画担当）	競争相手の様子	・10月末に競合店が閉店がしたため、売上が20%以上伸びた店舗があり、全社的に3か月前より3%ほど売上が増えている。年末は前年比で98%まで回復し、おせちなどもほとんど完売できている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前よりは上向きだが、前年比で見ると売上、来客数共に10%ほど落ち込んでいる。特に、スイーツとベーカリー類は好調である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月はイベントがあり、クリスマスケーキやその他のパーティメニュー等で客単価が上がり、3か月前より良くなっている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度対象商品である薄型テレビの販売が好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・営業して歩いても、景気は底をついていると感じる。忘年会シーズンも曜日によって客が多くて極端に忙しい時と、ゼロの時があり、波が大きい。このようなことは最近にはないことである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・11月より開催しているイルミネーション営業が効しており、昨年よりも来客数、売上共に良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が少なく、その分、数も売れない。来街者も少なく、休日は駅前通りでありながら、ゴーストタウン化している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月は例年ならボーナスが出てもう少し販売も伸びるが、当地域は中小企業が多いので、今年はボーナスが出ない企業がほとんどである。客は本当に必要な物以外は一切買わないため、お金を使わず、大分落ち込んでいる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エコポイント関連の商品の売行きは良いが、その他の商品が今一つ弱い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人、紳士、子どもの衣料品については相変わらずの消費低迷が続いている。ただ12月は歳暮ギフトの繁忙期のため、ギフト商品についてはアパレルほどの落ち込みはないが、売上は極めて低調である。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・早い時期からクリアランスセールの間い合わせが多く、消費者の価格に対する関心の高さがうかがえる。食品の売上は比較的堅調に推移しているが、アパレルは引き続き厳しい状況にある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・低価格の物と価格は多少高くても良い物と両方が売れている。両極端な時代になってきた。実際、品質の良い物を置くようにしてから客数が伸びている。
スーパー（総務担当）		単価の動き	・来客数、買上単価共に3か月前の悪い状況が続いている。	
スーパー（統括）		販売量の動き	・ボーナスの支給日の遅れや減額、カットの影響が歳暮ギフトの動向に影響し、12月上旬のウエイトが低下しており、平均単価も3.5%下がっている。期間トータルでは前年同月比97%前後の見込みである。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・年末のクリスマスや歳暮等はあまり盛り上がりなかった。やや単価の低い物の動きが強かったため、売上もあまり期待通りにはいかなかった。	
コンビニ（店長）		単価の動き	・2か月ほど前に近隣の店舗が閉店した影響で今まで良かったが、客数は増えても単価の増減がないので、客自体の状況は変わっていないようである。	
家電量販店（店長）		お客様の様子	・エコポイントの継続情報は流れているものの、テレビやレコーダーなど地上デジタル放送関連商品に関しては、2けたの伸びを示している。また、エコポイント付与の大きい冷蔵庫もテレビに次ぐ伸びを示している。他の商品については、厳しい状態にある。	
家電量販店（営業担当）		お客様の様子	・客が単価の安い商品を選択するため、単価の向上に苦戦している。年末だが客は無駄なものは買わない。	
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数が低迷し、仮に販売しても利益が非常に薄いという状況が続いている。		

	乗用車販売店 (販売担当)	単価の動き	・修理にしても販売にしても、単価が本当に下がっている。販売は中古車、特に単価の安い20～30万の車が売れている。台数的には前と変わらないが、とにかく単価が上がらない。ぎりぎりまで乗って、余程困らない限り修理もしない。点検、車検も最低限で済ませている。
	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・売上や来客数はほぼ前年と同じであるが、この先については何も良くなる要因はない。しかし悪くすることはできないので、頑張るしかない。
	住関連専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数はほぼ前年並みだが、客単価が下がっているため売上も減少している。
	観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・業績は大きな減少も大幅な伸びも無く、身の回りの景気が回復傾向にあるとは思えないが、地元企業等の忘年会やおせち料理は昨年並みに受注できている。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売量の動きで言うと、エージェントの動きが圧倒的に少なくなってきた。また、法人客の予約が前年と比較して非常に減っている。今年1年では前年比で1万人余り少ない状態になると予想している。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・12月の来客数は前年比60%にとどまっている。それにより直近の申込及び3ヵ月以内、以降の客の申込も減ってきている状況である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期を迎え、個人客の利用が活発化しているが、法人の利用は相変わらず少ない。
	遊園地(職員)	来客数の動き	・今月もファミリー客、特に3歳未満の幼児連れの客の減少幅が大きい。要因として新型インフルエンザ感染防止のための出控え等が推測される。
	ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・雪がなく、クローズもなく、全日営業できたため、来場者は前年を上回ることができたが、売上は届いていない。客単価の減少は依然続き、コンペも少なくなっている。
	競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に前月並みで伸びが見られない。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・ボーナスが減額され、景気の見通しが立たず、週末には低料金の店が賑わっている状況である。質の高いサービスをして料金を上げる提案をしているが、客のニーズは変わらない。
	その他サービス [立体駐車場] (従業員)	単価の動き	・3か月前に比べて客数は右肩上がりが増えていますが、サービスになる時間の分が響いているため、単価が低迷しており、売上は変わらない。
	その他サービス [フィットネス クラブ](マネージャー)	来客数の動き	・12月の頭から来客が減ってきている。見学者、体験者の人数が減り、来客が遠のいている状態である。
	設計事務所(所長)	それ以外	・年末の忙しさもあり、慌しく仕事に追われていた。予算どおりの受注を達成することができた。
	設計事務所(所長)	お客様の様子	・役所から景気対策事業の設計業務を受注したが、民間の動きはほとんど無い。業者の下請けの設計業務も件数が減っている。客から直接の依頼や相談が全く無い状態は3か月前と変わっていない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・別荘を手放したいという希望者が増えてきている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・売上高と共に来客数、電話等での問い合わせ件数も減っている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・デフレ、不況報道の影響か、年末商戦が盛り上がりなかった。
	一般小売店[精肉] (経営者)	お客様の様子	・正月用の買出しも、あまり人出が無く、皆普段どおりの買物で済ましているようである。
	一般小売店[家電] (経営者)	お客様の様子	・このところエコポイント絡みの商品は地デジの関係もあって、テレビは動いていたが、ポイント延長の話が出始めたので客が慌てなくなっている。年末の駆け込み需要は正月用品に向き、いたって静かな年末商戦になっている。購入するものは必要な物のみで財布のひもはますます固い。
	百貨店(総務担当)	単価の動き	・今回の歳暮は5,000～10,000円の商品が数量単位で昨年比45%と低下し、3,000円の商品が10%増、2,000～2,500円の商品が20%増となっており、単価の低下が目立ち、売上も苦戦している。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・歳暮ギフトの厳しさが懸念されたが、前年比4%程度の落ち込みで終わった。また、生鮮3品（青果、鮮魚、精肉）は前年をクリアしておりクリスマス需要はまずまずであった。一方、衣料品関係は前年クリアしているブランドと前年を大きく落とすブランドの2極化が見られ、結果9掛けの実績となっている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・デフレ進行で単価が下落している。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・年末年始商戦の前半戦は衣料品が頑張っていて良かったが、後半戦は食品が非常に悪く、前年を大きく割っている。
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・景気の悪さが続く中、12月ということで期待していたが、先行き不安からか客が出てこない。数年前までは悪いなりに、ボーナス等でクリスマスプレゼントを贈っていたところもあったのだが、今年は激減し、以前は随分いた自分へのプレゼントという形で買っていた客もほとんどいなくなっている。
住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・日用消耗品やペットフードなどの平均単価の下落や買上点数の減少で売上減に歯止めが掛からない。暖房機器が12月の3週過ぎからやっと動き出す状況で、通期では前年比10%以上のマイナスである。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・年末、同業店を訪れることが何度あったが、やはり店の知名度に対して客の入りはかなり下回っている。また、かなりの薄利の中で営業をしている。どこも同じとは言え、先行きは暗い。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者にも聞くと昼間の来客数はまあまああるが、夜の来客がほとんどないと話している。夜に客が入らないと売上が上がりず、客単価も低く、非常に悪い状態である。
スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンだが客足が本当に悪く、今までに経験したことの無いようなひどい状況である。来客数も客単価も最悪で、キャンセルも相次いでいる。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・昨年来、年末年始の宴会予約客が減ってきており、それに伴い売上も前年比約5%減となっている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・若干上向きになったのもつかの間、再度稼働状況は改善せず低水準のままである。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・忘年会、新年会の予約が減少すると共に小型化している。また1月以降の予約の入込が例年より悪い状況である。
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・一般企業は当然のことながら、個人も旅行を計画している人が減少している。賃金カットや賞与の減給、賞与無しの企業が多く出てきているようで、個人的にインターネットで直接施設サイトから申込をし、自家用車で家族旅行をしている人が多いと考えられる。全体的な旅行消費が少なくなってきた。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ボーナスが前年に比べ少なくなっているせいか、例年と比べ消費が伸びていない。
ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客は割引に敏感で、プロパー商品では売れないものが割引になると、商品の動きが変わる。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が昨年より減少している。
ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・前年比で若干入場者数はプラスになったが、このところ客が価格に非常に敏感に反応するようになってきている。
その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	単価の動き	・当施設はネットカフェとゲームセンターが一体となった施設だが、両方とも極端な客数の落ち込みはない。しかし、客が使う金額が減っている。特に飲食関係、ゲームの単価、ネットカフェの利用時間など、全体的に減少傾向にある。
その他サービス【清掃】（所長）	それ以外	・ボーナスの支給が思った以上に減額されている。また支給されない企業等もあるので、景気は下向きに推移している。
設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月も先月に引き続いて一向に先が見えない。来年の見通しが立たない。同業他社も同様のようである。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客層の両極化が進み、住宅ローンを組むことがぎりぎりの顧客が、現金払いの顧客かになっている。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・アパート、店舗などの収益型物件の受注が落ち込んでおり、特に店舗についてはテナントの出店が取り止めになるなど、厳しい状況が続いている。
悪く なっている		商店街(代表者)	お客様の様子	・年末恒例のイベントを開催したものの、新型インフルエンザの影響で子どもの参加がなく、前年の半分の人出に終わった。商店街にも子ども連れが少なく、早めに買物を済ませている母親の姿が目立つ。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・年末とも思われぬ町の人通りもさることながら、クリスマスにしる、正月準備にしる、客から全くその雰囲気を感じられない。
		一般小売店[青果](店長)	販売量の動き	・例年であれば10~20日ぐらいのあいだにみかんや干柿、乾燥芋などの歳暮商品が結構出るのが、今年は本当に数えるほどの販売数である。
		コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・競争相手が出て、客の流れが全部そちらの方に行ってしまう。
		衣料品専門店(経営者)	競争相手の様子	・11月から、急激に消費が低迷しているが、12月になってもそれが続いている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・年末なのに客に買い急ぎが見えない。商店街の歳末売出しも空回りをしている。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・アパレル業界はまだ厳しい。
		衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・12月の売上としては、今までになく最低である。
		乗用車販売店(販売担当)	販売量の動き	・今まで何十年も営業活動をやっているが、今年の12月のように車の売れない月は初めてである。客はどんなことをしても大型車は買わず、高いのかもしれないが、輸入車に関してもそうで、こんな年末を迎えるのは初めてで、とにかく景気が悪い。
		住関連専門店(開発業務責任者)	販売量の動き	・来客数の減少が顕著に見られる。気温が高いせいもあり、暖房関連品の動向が悪く、最寄品中心の買上で1人当たり買上点数も減少している。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・夜の客、宴会共に少なくなっている。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・ここにきて高速道路料金引下げの効果があるのか県外客は多少増えているものの、地元客である会社関係の宴会はゼロに等しい。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数や競争相手の数など、いろいろな度合いで景気が悪い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・毎年12月は、温泉地にて宿泊を伴った忘年会旅行があるのだが、今年は皆無である。正月の家族旅行もここ10年で1番少ない。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・法人関係の忘年会の動きでは、今まで泊まりで実施していたところが行かなくなったり、ホテルやケーターリング等で簡単に済ませたり、というように変わってきている。年末年始の個人の動きは、やはり海外の長期が少なくなっており、さらに里帰り等の売上が減っているのが特徴である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・12月だというのに歩いている人が見えない。電車から降りてもタクシーを利用する人がいない。忘年会をしない会社もあるとのことで、前年比での売上は個人では20%くらい、会社全体では30%くらいの落ち込みである。
	タクシー(経営者)	お客様の様子	・人の動きが悪い。例年ならば忘年会の二次会、三次会の流れで収入が良くなるのだが、今年は昼も夜も人の動きが悪く、前年同月比で20%の減少である。	
	通信会社(経営者)	販売量の動き	・民間からの受注が非常に落ち込んでおり、ほぼ皆無に近い。官庁や外郭団体からの受注は多少動いているが、こちらも年度末精算がほとんどで年内精算とまでは動かない。このまま民間の受注が落ち込み続けると会社の存続さえ危ぶまれる。	
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・最近ますますテナントが撤収しており、事務所や空き店舗が増えている。また、アパート等についても、当社の管理物件も入居率は50%くらいしかなく、半分が空室で、それに対しての引き合いが全くない。ますます悪いほうに向かっていると実感している。	
企業 動向 関連	良く なっている	輸送用機械器具 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・12月については、輸出も好調のなかで、出荷量は前年比160%近く、また、売上実績についても前年比ほぼ160%近くになっている。相当様変わりの状況である。

	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・開発の連続で大変だが、環境装置は高額な購入品も入っているため、販売価格も高額であり、製造、直売、メンテナンス、直接のリース(実質賃貸)で増やしているのが効率が良くなっている。
やや良くなっている	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車部品、特にハイブリッド関係の部品の仕事が増えてきたので、今は景気がやや良くなってきたという印象である。
	一般機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・今まで動きが止まっていた油圧建機分野の客の一部が、中国向けの仕事に対応するため人員を手当てしながら生産数量を増やしており、まだまだ低水準ではあるが当社への注文も増えつつある。
	輸送用機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・10社ほどある得意先の半数以上が、受注量、販売量共に良くなっている。
変わらない	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・他の業種で少しずつ回復の兆しがあるというような情報を新聞等で見るが、何の変化も出てきていない。ただじっと景気の回復を待つのみ状態である。
	窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・前倒し予算の中で見積件数は増えたが、価格破壊の現象が出ている。
	一般機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・我々中小企業では、受注量は減少するばかりである。
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・メインの取引先の景気でこ入れのために新機種を前倒して生産したが、やはり売行きは今一つのことである。
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・12月全般として、特に家電量販店向けの出荷量が例年より落ち込んでいたが、寒さが戻り、雪などが降ったので冬家電の動きは良くなった。また、家ごはんブーム等により、家庭用調理器等のネットショップや通販の業界の物量は多く、年末に向かい、良い方向に変わっている。
	金融業(調査担当)	取引先の様子	・製造業の受注も改善テンポが鈍化しているほか、設備、雇用面も過剰感が続いている。
	金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・飲食店関係の価格志向が依然として進行しており、ファミリーレストラン等でも安い価格帯の品ぞろえがないと集客が相当厳しい状況が見受けられる。
	金融業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の話では、受注額は下げられているものの、ここ最近横ばいになっているとのことである。
やや悪くなっている	新聞販売店[広告](総務担当)	取引先の様子	・中旬まで暖冬傾向で、スタッドレスタイヤや雪かき等、冬用品の売行きが極端に悪いと聞いている。飲食店の忘年会では、来客数、価格共に落ちているとの話である。今月のチラシ出稿量は92.1%で、年間を通じて92.6%と、30か月連続して前年を下回っている。
	食料品製造業(製造担当)	競争相手の様子	・現行の価格帯では商品が動かない。グラム単価を抑えて販売しているが、数が知れている。特売価格にしないと商品は動かない。
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が減っている。年賀状は昨年より10%減、金額にして15%減という状態である。その他の仕事についても減少している。
	窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・店頭売り商品の受注がわずかながら動いているのみである。
	金融業(理事)	取引先の様子	・取引先から預かる決算書の悪化から、景気の下向き感を感じている。
	不動産業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・必要な経費はどこの会社もある程度は使うが、長期的なことや必要経費以外の投資的なことになると、出費に踏み切れない状況が、当社含めて見受けられる。
	社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の事業所で医療、介護関係の事業所は賞与が出ているが、それ以外の業種ではほとんど出していない。
	その他サービス業[情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の多くが、先行きの不透明感から設備投資を見送っており、厳しい状況が続いている。
悪くなっている	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・12月25日より年末にかけてほとんど仕事が無い状態のまま正月休暇に入る。仕事始めも仕事の予定が無い状況で、非常に厳しさが増している。

		その他製造業 〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマス商戦でもハイジュエリーの需要は少なく、店頭での売上も落ち込んだままである。低価格品に関しても、地金の高騰から10金等の品位を落とした製品へのシフトをするも売上は今一つで、厳しい年の瀬である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は相変わらず同金額によるくじ引きで入札する状況であり、10社程度のくじは当たり前である。12月は10件ほどくじを引いたが当たりがなく、不安だらけの年越しになっている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・広告制作の見積金額が、ほとんど利益を乗せられないくらい下落している。案件によっては辞退せざるを得ない場合もあり、厳しさは一層増している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・個人消費の不振、低調な設備投資などのため、企業活動は停止した感がある。
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	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・頼まれる仕事の日数が1週間や2週間など短くなって、極端に仕事が少なくなっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年年末に向けてパート、アルバイトの募集広告が多くなる時期ではあるが、11～12月は求人する企業が極端に少ない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整助成金の計画届の提出件数が依然として多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・11月の新規求職者数は前年同月比4.4%減少した。窓口を訪れる求職者の状況を見ても、決して減っているわけではないが、全体として落ち着きを感じられるようになった。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新卒、中途採用共に企業の採用意欲は、弱含みの様相を呈している。今後、景気回復が実感できた時には、人手不足が顕著になる可能性がある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・衣料品と食品関係の販売員の募集が目立ち、若干自動車関連部品の製造関係で作業員増が見られたが、求人数はごく少なめである。介護関係は求人が目立つが、適任者がいない。依然として厳しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前月（10月）より減少し、前年比でもマイナスが続いている。また、求人募集が少ないためか、雇用保険受給終了等の影響からか、新規求職者、有効求職者共に減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業や建設業の一般現業職の求人が減少しつつあるため、やや悪くなっている。
悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・男性を対象に2トン車の運転手を募集したところ、20人を超す応募があった。年齢は20代後半～60代までで、本来なら働いていなければならぬ人たちが無職である。改めて、雇用問題の深刻さに直面している。このような階層の人たちがいるのに、景気が良いとはとても思えない。	