

### 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	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・新規展示物完成によるプラスの影響が続いており、増加傾向が続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士売り場においては、クリアランスが進み、寒さも手伝って動きが出てきている。また特別招待会など、こだわりの商品の売出しが非常に好調である。
	やや良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ファーストフードと日配食品が好調で、客も前年比105%と戻ってきている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこ値上げの関係と、今月が大分寒かったことで、収支的にはやや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了から4か月がたち、販売量がやや回復して来ている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・昨年9月の補助金終了の影響があったが、今はそれがやや薄らいできているために、車の販売等に動きが出始めている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・年末から冬物の動きが活発になり1月に入ってから継続している。デフレ傾向は変わらないが、それも一巡した感がある。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・室単価の平均がわずかではあるが上がって来ている。施策が功を奏したこともあり、宴会、宿泊共におおむね好調である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前年が底だったのか、ほんの少しであるが来客数が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・受注が増えている。
		通信会社（販売担当）	お客様の様子	・携帯電話の端末販売数が12月期は前年比103%と伸びていたこと、また、スマートフォンの販売が依然好調で1月も前年比105%の見込みであることから、客が趣味や娯楽などに消費しているのが感じられる。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長）	単価の動き	・来客数はこれまでとさほど変わらないものの、売上が伸びている。特に景品ゲームの客単価の伸びが顕著で、人気キャラクター景品に子供連れの親子が連続してプレイする傾向が多く見られるようになっている。
		その他サービス [フィットネスクラブ]（マネージャー）	単価の動き	・ボーナスなどのお金を貯蓄ではなくて使うという流れがこのごろ出てきており、高額な商品が売れるようになっている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今年に入って幾つかの依頼があった。ここ数か月無かったことである。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・来客数、問い合わせ等も増加傾向にある。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅取得の支援策の期限が迫り、やっと顧客の重い腰が上がった感がある。ここにきて、少し動きがあるのは、親族間の贈与などの関連である。		
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・前年同月比の客数が111%であったが、客単価は80%となり売上はほぼ変わらない。	
	商店街（代表者）	販売量の動き	・ランドセルが今月ほど売れなかった年は今までになく、大型店のテレビ等の宣伝力に、手の打ちようもない。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は客の出が悪く、世間一般の景気が大分悪くなって、購買力が落ちている。	
	一般小売店 [家電]（経営者）	お客様の様子	・エコポイント購入の波は収まり、商品の動きも静まっている。地上デジタル放送切替えまで半年を切り、エコポイント絡みでない購入の波が欲しいところだが、消費者に価格など先を読んでいる傾向が見られ、なかなか購入に至らず、足踏み状態で売り込みは厳しい。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、入店客数増を期待していたが、昨年を下回る結果となっている。しかし、婦人服、服飾雑貨を中心とした婦人ファッション関連商材は客単価の上昇が見られ、堅調に推移している。	
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・原料原価は上がってきているが、販売価格は依然として上がらない状況である。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客数が横ばいで1点単価が下がっている現在では、買上点数のアップを狙っているが、必要以外の物には手を出してもらえないでいる。	

スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ここ3か月間程の販売量、売上は一時期に比べれば良いが、ほぼ前年並みであり、特に良くなっている物は無い。食品が少し落ちている分、衣料品関係の売上があって、全体ではそれほど変わらない。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が依然として減り続けており、一昨年のような大きな減少幅とはなっていないものの、回復傾向は見えない。
スーパー（統括）	販売量の動き	・年末年始は天候が安定していたため、売上、客数共に前年を維持し、おせちの伸びも前年比108%と良かったことから、巣ごもり傾向がうかがえる。たばこは買い置きが終わり、前年比109%と伸びている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・1月はもともと季節的に良い月ではないため、3か月前に比べてもそれほど良いという状態ではないが、前年比では割と伸びており、それほど悲観的な状況ではない。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・今月後半から寒い日が続いていたために、防寒ものが動き出したが、バーゲン時のために客単価が低く、売上は前年比で微増にとどまっている。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・今月中旬までは、客に幾分か買う意欲が見られる日があったが、20日を過ぎてからぱたりとなくなり、本当の意味での渋さが出てきている。幾分良くなっているという期待感はあるが、客の財布のひもは依然として固く、今月も結果としてはひどい状況である。
家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・エコポイントが制度変更し、客は必要としているもの以外は買わないようにしているため、消費が低迷している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車についてはエコカー補助金の影響があり、今年に入ってもまだ厳しい。中古車に関しては、軽自動車を求める客が増えつつある。
乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・1月に入って、土、日はとにかくミニ展示会を行っているが、全くと言ってよいほど客の反応が鈍く、来場者数が極端に減っており、昨年よりかなり落ち込んでいる。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・先月よりも売上は伸びているが、今まで買い換えられなかった人が正月を迎えて買う気分になっているだけで、今月だけの現象であり、長くは続かない。
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・客の購入比率が低い。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・この2、3か月の客単価、客数共にほとんど変わらず、大体横ばい状態である。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・最近3か月の売上は前年比97～105%となっており、あまり変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・地方都市ではまだまだ不景気で、時節柄、新年会のおかげで客数と売上は多少良かったが、それ以降、客は非常に少なくなっている。
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・昨年は暖かな陽気で各スキー場の雪不足が心配され、冬商品の販売に勢いがなかったが、新年を迎えてからは逆に日本海側の各地を中心とした大雪が人の出足を鈍らせている。
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・年末年始の動きが少しあったが、安近短旅行であるため、大きな消費につながらない。昨年と同じ程度の客数と売上にとどまっており、国内、海外共に伸び悩みは変わらない。
遊園地（職員）	来客数の動き	・全体では4か月連続で前年を上回る集客となっているが、中旬以降の週末の集客は低調に推移しており、景気が上向きになっているという実感はない。
ゴルフ場（副支配人）	来客数の動き	・1月10日で冬期クローズとなるが、ほぼ前年並みの入場者数で終わった。
競輪場（職員）	お客様の様子	・普通1月は購入単価、来客数共に増加するが、それほど変化が見られなかった。
その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	販売量の動き	・客の来店時間が集中しており、ある程度の時間は混んでも、またすぐ空いてしまう上、混んでいる時間が短いという傾向がある。

	美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式の着物の着付けは前年より予約が増えたので、10日までは客数が増加していたが、10日以降の客数は少しずつ減ってきており、平日は暇で、週末だけ忙しい状況である。また、商圏人口が減っているにもかかわらず、独立する店が多く、競合店が増えてきている。噂では安売り全国大型チェーン店が進出することなので、個人の店はますます売上が厳しくなっていく。
	その他サービス 〔立体駐車場〕 （従業員）	お客様の様子	・客がサービス券の購入に関して非常に敏感になっており、必要枚数分だけしか購入しない。また、日々現金で支払っていたのを月極めの契約に移行する客が増えており、1か月単位での支払総額を抑えようということの表れかと思う。そのため、来客数に若干伸びがあるが、単価が抑えられており、売上量自体には変化が生じない。また、客の様子も各テナントの利用も、伸び率が悪く、横ばいの状況である。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・設備投資の見込みが全くない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・年明け1か月の間、来客どころか電話での照会や相談が1件もない。1月は例年そんな状態であるが、2月になっても変化はあまり期待できない。住宅建築の意欲が見られない雰囲気、公共事業にもあまり期待できない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・受注件数が伸び悩み、かなり低迷しており、深刻な状況である。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・事業領域によって良い部門と良くない部門があり、一概に言えない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月明けから来客数がかたんと落ちた。寒さのせいか通行量も落ちている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月三が日に店を休むところがあるくらいで、年の初めの雰囲気がない。冬のバーゲンも思うように伸びず不振が続いている。
	一般小売店〔家電〕 （経営者）	販売量の動き	・昨年11月のエコポイントの駆け込み購入後の反動が出て来ている。
	一般小売店〔青果〕 （店長）	お客様の様子	・客の様子では、本当に欲しいものか、よほど赤字をうって低い価格を付けない限り、必要でないものは買わない傾向である。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・初売り初日は実績比103%を確保できた。宝石や衣料品の福袋は約80%消化であまり良くなかったが、食品のアイテム数を昨年の倍に増加したのは完売と当たった。アイテムを変える中で売上を達成できたものの、客の懐は冷たい感じで、福袋を買っていく昔の光景は今は全く無い。開店から1時間くらいで客足もまばらになる。正月の贈り物が中心になっているが、1件当たりの単価も以前より500円ほど落ちている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始にお金を使った分、今、買い控えがあるようで来客数が少なく、前月よりも景気が悪く感じている。
	家電量販店（経営者）	単価の動き	・エコポイント制度変更による駆け込み需要の反動により、対象3製品、特に薄型テレビの減少幅が大きい。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・エコポイント対象商品の申請基準の見直しに伴い、11月に駆け込みが発生しており、その反動で1月は厳しいスタートとなった。しかし、今月の後半からは対象の商品も上向きになってきている。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・良くなってきていると言われていたが、現実には依然として販売数量が増えていない。
	高級レストラン （店長）	販売量の動き	・販売促進活動により来客数はある程度確保できているものの、デフレや所得悪化の影響により、客単価がかなり低下しており、売上も8%ほど低下している。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・新年度において、宴会等が減っている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・通行量の減少に歯止めが掛からず、フリー客が減り続けている。財布のひもは大変固くなっていて、客単価は下がる一方である。
	都市型ホテル （支配人）	来客数の動き	・中心客であるビジネスマンの動きが前年よりだいぶ鈍っている。予約のサイクルが短くなると共に、予約の数が減っている。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・新年会があっても、タクシーに乗る人は少なく、深夜の動きも悪く、前年同月比2%の減少である。	

	通信会社（経営者）	お客様の様子	・例年であればこの時期に、年度末までの予算消化が急務となる行政や外郭等で見積や受注が始まる。一般企業も年度明けに向けた広報物の発注が始まる時期であるが、どこに行っても聞こえて来るのは予算がないという声ばかりである。	
	通信会社（局長）	お客様の様子	・昨年11月末の家電エコポイント半減以降、消費抑制傾向がうかがえる。1月の契約数はやや伸び悩んでいる。	
	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・量販店において、家電エコポイントでの駆け込み需要の反動を受け、来店数があまり伸びていない。	
	ゴルフ練習場（経営者）	競争相手の様子	・売上は前年並みに立っているが、内容は割引セールなどで利益が少なくなっている。	
悪くなっている	スーパー（経営企画担当）	お客様の様子	・年末商戦で一旦盛り返したように感じたが、1月期は11月期より悪い流れで終わってしまった。店内設置のATMの利用客数も12月より2割ほど少なくなっている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・固定客の新年会以外には予約らしい予約がない上、寒さが影響し、後半に入っても客の動きがない。	
	スナック（経営者）	お客様の様子	・この2か月同じ答えだが、店も客の様子も非常に悪い。	
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年、2つの新規ホテルが開業して、激安の特別料金にしているのが、常連客が少し取られている。また、市内のホテルが安価なネット料金を出していることや全体的に宴会関係の単価が下がっていることが危惧される。	
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・1月は降雪が少なく、営業日は例年より多いが、特別割引デーに予約が集中して、他の平日予約は全く伸びない。寒波と乾燥が続き、芝の春の芽吹きが心配である。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、事務所のテナント等は入居がさっぱりしない。店舗の方もほとんどなく、飲食店関係は閉店が続き、悪くなっているようである。今は、自宅を売りたいが、売却価格ではローン残高が払えないので売りに売れず困っているという相談が目立っている。	
企業動向関連	良くなっている	○	○	○
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の業績が非常に良く、このところ国内と合わせて外需向け産業機械が約3割、工作機械も2割程度受注が増えてきている。大型の引き合いが多くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ショベルカーを中心とした建設機械関連の仕事量が着実に増えてきており、一部の部署では勤務体制を変更し増産対応を開始している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・1月に入ってから、いろいろな所からの注文が急に出てきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・10数社ある得意先では、仕事や受注量が大幅増えて、良い様子の会社が増えてきている。
		不動産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ホテルについては、非常に稼働率が落ち込んで来ている状況であったが、年初を過ぎて中間から後半にかけては通常の稼働から比べると、少し底上げや上昇が見られるので、良くなっている。また、不動産についても賃貸の問い合わせや申込が数件出ているので、数か月前に比べると若干持ち直している。
		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	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。徐々に業務改善等、IT投資が出始めてきてはいるが、価格等は下げ止まりである。
変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・昨年末は、一時的な仮需要があった影響もあり、新年度になってからの受注が滞っている。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年とほぼ横ばいである。	
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界の全国生産が前年比2.6%減まで回復してきており、ほんの少しであるが注文が入ってくるようになってきている。当社も前年比0.8%減と少しずつ良くなってきている。	
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・悪い状況の中ではあるが、物によって生産が間に合わず、残業を行っている。	

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当初思ったより落ち込みが少なく安定している。他の製造加工関係者も結構忙しいと言っている。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今月は暖房器具や家電等の季節商材の動きが予測よりもまばらであるが、家電、雑貨類の新生活商品の動きがは前倒しで大変良く、前年比で3割上回っている。ただ、物量は確保しているが、燃料費の高騰もあり、利益は薄くなっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年とほとんど変わらない低空飛行である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・デパートでは元旦と3日の初売りは好調だったが、中旬の日曜日の降雪で客足は激減し、1月は前年を確保できるかギリギリだとの話であった。また、高額商品が売れるようになってきており期待しているとのことである。チラシ出稿量は98.3%で依然として浮上できない状況である。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・年末年始の売上は変化無しの事業所が多く、更に悪くなっている事業所は少ない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街やショッピングセンターなどの人出は前年を下回り、農産物直売所に多少のにぎわいが見られる程度である。また、今年は休暇日数が少なかった影響もあり、観光地、温泉地などの正月の観光客の入込数も伸びなかった。	
やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・デフレ下で商品の選択がより価格の低い方へ流れている。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比横ばいの状況で、3か月前と比べると落ち込んでいる。また、ガスや原油などの原材料が上がってきていることが懸念材料になっている。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・26～29日に行われた国際宝飾展はプロモーターが中国やアジア圏から呼んできた外国人来場者が目立ったため、盛況に見えたものの、実質的な国内バイヤーの来場、仕入は少なく、景気回復にはほど遠い。12、1月共に販売不振で売上は前年比10%の減少である。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・業種によりばらつきがあるが、全般的にはやや下降気味である。製造業では新興国向けの需要が旺盛な業種が一部あるが、全体として受注は減少している。非製造業では政策効果のほく落に加え、観光業で来客数の減少など全体的に弱い動きが続いている。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・契約価格の改定があり、単価が下げられているが、それを飲み込まざるを得ない状況が続いている。	
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・受注量激減状態が相変わらず続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・30年来の付き合いの会社に当社の製品を納品しているが、後2か月くらいしか持たないようである。そうになると納品したものの代金回収が問題で、当社としてもかなり打撃なので、連鎖倒産の可能性がある。準備はしているが、倒産されたら大問題である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気が不透明ななか、電話システムの受注が伸び悩んでいる。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・4か月の前年比受注高は108%であるが、1月の受注が前年の1割にも満たなかった。発注はあったものの同金額によるくじ引きは1月はゼロであり、神頼みも1月は効果がなかった。受注に奔走する毎日である。	
	不動産業（管理担当）	取引先の様子	・取引先に建物設備の改修が必要などところがあるが、費用がかかるので一時的に代替品のレンタルで間に合わせたことがあった。3月を前に予定外の費用になってしまうので、支出は最小限に抑えたいという話である。	
雇用関連	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・このところ、人数は少ないが、あちこちから電話が入る。採用数も増えている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連の電気部品、一般家電関係の部品組み立てが求人の中で多く見受けられる。また、サービスでは介護関係が少し数字、募集内容が落ちている。住宅関係はこのところ動きが鈍っている。
変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人募集はサービス業のパートと介護福祉の正社員が多少増えているが、製造業はほとんどなく企業の雇用情勢は厳しい。	

	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人申込件数は、前年同月比で回復を続けているが、採用意欲は伸び悩み感が強い。また、倒産、事業閉鎖に追い込まれる事業所の情報が数件確認されて来ており、今後の動向が不安である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人は、前年同月に比べ20%以上増加したが、前月比では同程度となっている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、採用側が希望する即戦力になる求職者の応募が少ない。応募者数は大変多いが、経験、年齢等から採用に至らない。景気の先行き感、長期の受注確保が見込めないと、採用基準が下がらず、経験の少ない若年者、年齢が高い中高年には厳しい状況が続いている。
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・福祉系の求人はやっと例年通りの求人数になりつつあるが、競争率、人選など選考に関しては昨年の倍厳しい状態である。それ以外の職種については、中小企業も含め求人数が増えて来ない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・取引先である製造業の生産計画発表が遅く、減産になっている。
	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・本来なら職業についているべき人や職業についていなければならない家庭環境の人が失業しており、今までの常識とは異なる雇用状況である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・主流は、アルバイト、パートである。正社員雇用もあるが、賃金はかなり抑えられている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月に比べ、求人数が減っており、求職者が増えている。
悪くなっている	—	—	—