

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）	来客数の動き	・売上が前年比で118%、乗客数120%と引き続き好調である。ゴールデンウィークが来客数に弾みをかけ、金曜、週末とゴールデンウィーク並みに来客数がある。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が増加している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・もう少し景気が悪くなると思ったが、学校販売が多く、落ち込みが少ないため、前年並みである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・デジタル関連の動きが出てきている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・安売りに走ってはいるが、前年比で1割強の伸びがある。与件の変化がないので、客はより安価な商品を探している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エコポイント取得権利が発生する5月15日以降は、大型の冷蔵庫が好調で前年比で30～40%伸びている。テレビについても単価が上がり、大型の省エネモデルが10～40%増加している。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・単価や来客数において、それほど目立った変化はない。宴会予約は会社関係はゼロに等しい。その分、15～20名ほどの法事など個人的な予約はある。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・先は全然見えないが、善光寺の御開帳の影響で短期的に良くなっているため、多少一息つけた感じである。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・善光寺の御開帳、ゴールデンウィーク等で通常月より売上がやや上向きとなって来ている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・5月上旬はゴールデンウィークも含め、高速道路料金引下げの影響からマイカーが大幅に増加し、宿泊客も増加した。中旬以降は新型インフルエンザによる関西方面からの客のキャンセルが相次いだものの、全体としてはプラスである。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィーク中の別荘来荘者は、昨年に比べて1割程度増加した。高速道路料金引下げによる交通費負担の減少が一番の要因であると思われる。しかし、地元での購買量の増加等の経済的な波及効果は薄い。
		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	・ゴールデンウィーク中はお金を使わないで行ける所ということで、高速道路料金引下げの心配もしたが、結構客も入ります状態であった。ゴールデンウィークが終わって平日の来客が少し減っている。連休である程度お金を使った客がその後、締めているという感じである。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・これまでと違うことは、多少ではあるが建築投資に意欲を持つ企業が出てきたことである。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣の大きな工場で働く人が、6月から週2日出勤して5日休みなので、買物したくてもできないと言っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・新型インフルエンザに対する不安の影響も少なく、定額給付金の給付に合わせてこれから商店街で行うイベントに期待感がある。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク、週末は車利用の客は増えているように感じるが、お金の使い方は渋い。また、駅前立地では高速道路料金引下げ効果はマイナスに出ている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大型店同士の競合で、値下げが始まっており、小規模店舗は非常に厳しい。客は日曜、祭日のみで、平日にはあまり大型店に行っていないので、零細店はここで集客を期待するしかない。当分上向きは見込めない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・依然として財布のひもが固く、買物には非常に慎重になっている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・以前は買わなくてもウインドウショッピングなどで店の中にいる客が多かったが、今は目的買いの客が多く、それ以外の客が減少している。

百貨店（営業担当）	単価の動き	・まとめ買いが少なくなったので、客1人当たりの売上単価が低下している。来客数は減ってはいるが、前年比ではそれほど減ってはいない。 ・競合店の出店により価格競争が激しい。	
スーパー（経営者）	競争相手の様子		
コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上と来客数は前年比10%増加しているが、単価が落ちている。ここ3か月は横ばいである。	
コンビニ（経営者）	単価の動き	・買上点数の減少が続いている。	
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・定額給付金の給付や地域活性化としてのプレミアム付き商品券の発行など消費刺激策が消費拡大へつながると考えていたが、思っていたほど影響は無く、売上は前年並みで推移しているが、客単価は約7%減少している。	
衣料品専門店（販売担当）	単価の動き	・来客数が減っているものもあるが、新規の顧客が見受けられ、買物の質が変わってきている。高単価のものには目が行かず、低単価のもので満足感を得ている。例えば、1万円均一を出したとしても、さらに安価なもので買物をした満足を得ている客が多い。このような状況では、金額の上乗せは厳しい。	
家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・5月15日以降はエコポイント商品が前年比200%で推移しているが、15日以前は大幅に減少していたため、売上は増加していない。	
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・5月は新型ハイブリッド車が発売され、その予約等で販売台数が伸びているが、車の修理依頼が全く入らず、入ったとしても、本当に必要なものしか修理しない。乗れるだけ乗ろうという気持ちで一杯のようである。	
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・補助金の関係で3月より4月の方が動きがあったが、5月は一息ついているところで、3月の状態に戻ってしまっている。	
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数の落ち幅は前年と比べてさほど下がっていないが、買上点数の下落が気になる。	
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・5月の前半は好天に恵まれたこともあり、園芸商材中心に売上高を押し上げた。しかし、新型インフルエンザの影響で明らかに客数の減少が目立ち、後半は大きく売上高を落としている。	
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・観光シーズンにもかかわらず来店数、単価にあまり変化がない。夜の家族連れの来店が大幅に減少している。観光客も遠方へ出かけるのか、前年より減少している。	
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数と客単価がここ何か月が変わらない。	
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・新型インフルエンザの関係でかなり水を差されているが、気候と共に前向きである。	
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・団体、個人旅行共に来客数や受注量が変わらない。また、特に企業などの団体旅行は中止や、期限の延期が増えている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・年明けから、前年比85%前後の収入で推移しており、景気後退も底を打った感がある。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・5月初旬、3けたの従業員を抱えた大企業が倒産し、相変わらず企業に上昇の機運は見られない。さらに同時期に霜の被害も農家を襲い、基幹産業の果樹に影響が出始めている。	
通信会社（営業担当）	来客数の動き	・量販店舗において、エコポイント制度の影響が少しずつ出ている。定額給付金の給付についてはあまり影響を感じないが、若干閉そく感が取り除かれたように思える。	
競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に下がり気味である。	
設計事務所（所長）	お客様の様子	・客からの相談は皆無に等しい。また、以前相談に応じた話がなかなか具体的にならない。行政の事業にも浴するチャンスも無い。	
やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・定額給付金の給付、エコポイントなど政策面の動きはあっても消費者の購入意欲への動きは少ない。増える見込みのない収入の中で買い控え、消費の慎重な姿勢が強くなっている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・婦人服等の他のフロアにおいては、それなりの来客数があるが、紳士服は来客数が少ない。安価なアイテムが主力となり、売上も非常に厳しい。

	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・高速道路料金引下げの影響と、直近の新型インフルエンザの騒ぎで、来客数が極端に少ない。特に、週末の客数減が顕著であり、売上高も週末は大変悪い。
	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・価格訴求に対する消費者の反応は高いが、それだけを購入し他の物は買わないといった傾向が顕著である。毎週開催している催事も同様で、催事場内の特価品だけ購入し、他の売場への買い回りは極めて少ない。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・新型インフルエンザ対策で、雑貨ではマスクや殺菌剤、食品ではインスタント食品の需要が多少増加している。全体としては、1点単価の落ち込みから依然として客単価は減少傾向にあり、必要な数量しか買わないという、消費に慎重な姿勢が顕著である。
	コンビニ（店長）	それ以外	・売上自体は横ばいの状態だが、客から深夜の仕事はないかという問い合わせが大分来ようになっているので、工場関係、製造業に従事している人に関しては、あまり良くない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・同業種内でも格差が出てきている。税制の該当車種は販売量が増えたが、輸入車は大変な落ち込みである。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・展示会を開催しても本当に客がまばらで、販売が伸びていない。国産のエコカー、ハイブリッド車はかなり好評を博しているが、輸入車の中古車、新車は販売が伸びていない。中古車の輸入車、輸入車にもエコ減税みたいなものを設けてもらいたい。
	住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・来客数の変動はないが、1品当たりの販売点数が減少している。
	高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは高速道路料金引下げや定額給付金の給付などの効果もあり、前年並みの売上を維持できたが、定額給付金は継続性は無く、また、多くの企業では給料の減額や賞与カットするところが多く、今後一段と消費が冷え込む可能性が高い。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が減少している。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・レストランの夜の利用が極端に少なく、宿泊がメインであるビジネスマンの動きも大変弱くなっており、予約の減少が目に見えて多くなり、稼働率が落ちている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・新型インフルエンザの関係で、旅行に行く人が激減し、全く客の動きが見えない。
	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・競争相手の値引きにより客の販売単価が低下している。
	ゴルフ場（業務担当）	単価の動き	・価格に敏感になっている。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・依然、周辺コースのプレイ料金が低下し、予約獲得のため客単価は落ちている。また、売店利用、レストラン、アルコール飲料の売上も伸びていない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・当店の客層は比較的高いが、パーマなどは激減、毛染めは家庭でする人も多く客単価が上がらない。
	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・ここまで数%ではあるが、増加の一途をたどって来た在庫量が前年並みになっている。軽自動車が前年後半から全体の在庫量の4割以上になり、今までにない現象が起きている。
	その他サービス [立体駐車場]（従業員）	単価の動き	・来客数は前年と同数であるが、単価は前年比で約5%減少しており、売上もその分減少している。ここ2か月ほどこの状態が続いているので悪い。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・県内の建設業界の動向は、一段と厳しくなっている。先週も市内の中堅建設会社が自己破産している。いつになったらこの景気の悪さが底を打つか、見えないところに不安を感じている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後、顧客の動きが鈍い。相変わらず、問い合わせは多いが、成約に至るものはごくわずかで、3、4月より鈍くなっている。
悪くなっている	一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・6月は衣替えの時期であり、学校関係では多少子供用の製品が動くが、最近はそのような動きが全く無い。良くなるような状況は全く無い。

	スーパー（総務担当）	単価の動き	・頻度品の購入動向単価の低下、弁当は飲料を含め1コイン（500円）で買える物、肉類は銘柄のダウン、輸入商品の構成が上昇するなど、家計予算は大きく減少している。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・定額給付金の給付がされたがレジャーや飲食に使ったようで初夏衣料には利用されていない。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今イベントをやっているが、皆なかなか買おうとしない。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・売上、稼働共に最低値を更新している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・毎月、稼働率が下がっており、50%前後になってしまった。今年から市内のホテルの稼働率が下がり始めており、競争相手のホテルが少しずつ単価を下げている。5月に入って、極端な価格競争になっている状況が、今後の心配である。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・新型インフルエンザの影響で海外旅行が大打撃を受けている。ほとんど影響のない地区でもキャンセルが発生している。	
	旅行代理店（支店長）	それ以外	・5月は旅行業界すべてで新型インフルエンザの影響を受け、大変な損失が出ている。海外旅行については官公庁の出張、学校の修学旅行、法人では褒賞旅行等がすべて中止、または延期となっている。国内においても関西圏はもとより、東京ではディズニーランド等、人が多く集まる場所への中止が直接響き、大変な打撃になっている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・5月は大型連休もあり、タクシーの利用客が特に少ない。週末の金曜日、土曜日でも人通りが少なく、飲酒している人がいない。財布のひもは随分固い。	
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼、夜、深夜も動きが悪く、前年比で25%の減少である。	
	美容室（経営者）	それ以外	・設備投資の相談件数が今月になって3～4件ほど増加しているが、実際は、忙しい店がそれほど増えてはいない状況である。	
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客の設備投資の見込みがない。	
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・賃貸のテナント募集の看板等も多く、当社への問い合わせ、引き合いも全く無い。本当に悪い状況になってきている。また、現実に我々の業界の中でも閉鎖とか廃業、倒産がやや目立ってきている。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～3月に比べて、4、5月は若干上がってきているが、まだ昔の水準までは戻っていない。
	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	・相変わらず輸入ワインの低価格品に押されて国産品は苦戦している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先が少しずつ良くなっているようだが、やはりあまり変わらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月は若干の動きが感じられたが、それが持続することなく自動車、建設機械等、いずれも低水準の受注でとどまっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・落ち込んだまま厳しい状況が続いているが、カメラ、車等の一部に動き出したところが若干ある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月の売上が過去7年間で最低を記録した。設備関連の受注が多いので、状況はかなり厳しいが、自動車関連が多少、出始めてきている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の状況と比べると、7月あたりの見通しは良くなっているが、これまで絞り込んできたために、メーカー側の増産要請に対して、時間外等の人の手配など苦労しているのが実際で、5月の売上については、まだ底ばいの状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の荷動きは昨年より天候が不安定なため、特に夏物向け商品、家電、レジャー商品等の荷扱いが減っており、思ったほどではなかった。しかし、新型インフルエンザにより、空気清浄機の動きが良いよう目立っている。また、エコポイントによる関連家電は思ったほど動きは出ていないが、全体的には前年並みである。

		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・いろいろ政府の施策があるので、そこに特化した部分については良くなっているように思うが、全体として表面的なところの状況に終始しており、根幹が改善しているとはあまり思えない。悪い状況から根本的なところで抜け出していない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	それ以外	・電器店ではエコポイント制度により家電の売上が復活してきているようである。また、自動車販売店の売上の60%はエコ対象車で、こちらも回復の兆しを見せている。一方、新型インフルエンザの影響で、ある旅行会社では3千万円のキャンセルが出ている。建築、土木関係では依然として仕事がないようである。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・景気の下げ止まり感も少々あるが、今月は一過性と思われる仕事がたまたま入ったから、少し上向きである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店や飲食店に個人消費はまだ戻っていない。下請企業や企業向けサービス業についても、取引高や設備投資の動きがまだまだ足りない。
やや悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭商品並びに特注品に関しても受注状況が減少している。Webでの新商品、新コーナーの立ち上げなどを行っているものの、動向は全く予測出来ない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や取引先の様子が良い時の4割くらい減少しており、このところやや悪くなっている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年の暮れから今年初めまでの受注生産はほとんど納品した。本年3月の予算が取れなかったため、5月はすることはたくさんあるが売上にならない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の販売数も鈍化傾向であり、需要が飽和状態で新たな消費が促進されていない。客の財布のひもが緩むような画期的なサービスや商品が創出され市場が活性化するまでまだ時間が掛かりそうである。
		金融業（総務担当）	取引先の様子	・取引先が定期的に行っていた仕事の頻度を下げられたりすることや、受注金額の切下げを更に要求されているが、もう既にぎりぎりのところまで下げているので、交渉がなかなか難しい。
		社会保険労務士	取引先の様子	・以前ほどではないが、いまだに売上高の減少は続いている。売上確保のために採算も悪化している。
悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・価格を半値にして数量を倍近く売ったが、結局利益を出せない。店の要求にも出来ないことは出来ないと言えるようにならなくてはならない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昇給がゼロでは士気も上がらないので、苦しい中で対応したが、受注の悪化が止まらない最悪の状況の中にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず客先の商品の販売が芳しくなく、その影響を受け受注も減少している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭での販売が上向いてこない。どの店も仕入を極端に制限している。そのため卸売は前年比で50%減少している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っている。5月時点での受注高は前年比90.4%、ただし4～5月の合計では同12.5%の受注高は87.5%減であり、大変深刻な状況である。また、引き続き受注に関しては、数社から中には数十社が同額という物件もあり、難しい状況が続いている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・県内上位の建設会社が破産に追い込まれている。また、地場の中堅企業の事業縮小や人員削減の話が増加している。消費マインドは冷え込んだまま底打ち感のない状態が続いている。広告宣伝は、前年比30%は落ちている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・先行きの不透明感から新規投資を見合わせる企業が徐々に増えてきている。
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)	求人数の動き	・レストラン等の飲食業と美容関係のサービス業、そして介護職員等の募集などが目立っているが、製造関係についてはほとんど無い。しかし、募集の中で見ると、自動車や携帯電話の電池部品組立の電子関連が若干見受けられたが、今後については不透明である。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・全般的に求人広告件数は極端に少ない状況が続いており、前年比50%減である。雇用情勢はまだまだ悪くなっている。求人広告は製造業はほとんどない。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・肌で感じる感じは底を打っている。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・新規求職者の4月の動向は、前年同月比11%の増加、前月比18%の増加であった。しかし例年4月は求職申込が多い時期であるので、その状況を加味すると、求職者の増加率は徐々に減速の傾向を示している。
やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・4月の新規求人数は、3月と同水準となったものの、前年同月比で減少が続き、求人倍率も最低水準である
悪く なっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・派遣業界では、今後6月に契約更新のピークを迎える。契約更新せずに終了のケースが増える見込である。
	学校[専門学 校](副校長)	求人数の動き	・4月以上に求人社数、求人者数が共に前年度と比べ減少している。