

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	商店街（代表者）	単価の動き	・景気が悪いいため、新入学については注文数がかかり減り、2着の注文が1着になるような販売傾向かと思っただが、昨年の実績とほぼ同じくらいの売上であった。子供にかけける費用は仕方がないと思って買ってくれるようである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が107%、来客数が105%と引き続き好調である。
	やや良く なっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・デジタルテレビ等に対する客の関心が非常に盛り上がり、エコポイント等に後押しされて、販売が増加している。客も積極的に買いに来店している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・紳士服業界においては非常に厳しい状況が続いているが、ここ2か月ほど来客の動きが出てきている。デパートブランドとしては値ごろ感のある19,000円、29,000円等の値段の商品を追加することで非常に動きが良くなってきている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人物ファッション商品の売上が大変良くなってきた。トレンド商品のジャケットや花柄プリント等の動きが良く、昨年の春物とは、けた違いに良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比109%、客単価は同103%となっている。ただし、1点当たりの単価がまだ上がってきておらず、1年以上、同一の傾向が続いていて、デフレ状態を実感している。客数増で帳尻が合っているような感じである。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・家電については、エコポイント制度の駆け込み需要のため、テレビの販売が前年比300%以上で推移している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春の各種行事が始まり、客数が伸びているため、客単価の落ち込みがなくなってきている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・近年はスキー客が減少傾向にあるが、その他の目的の来客が増え、3月は前年比を大幅に上回ることができている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・社員の定期採用を行っていないような中小の会社で社員の募集がかけられている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数が年間を通して最も少ない時期ではあるが、前年比20%近く増加している。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・降雪によるクローズが近年に多く発生している。気候の変化が激しく、年配者の多い平日の予約が伸びていないが、予約数全体は伸びている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	単価の動き	・隣の商業施設ビルの駐車場も経営しているが、そちらの売上が5%くらい上向いている。当駐車場についても相乗効果で1割くらいが増えている。単価も若干だが上向きに転じている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・期末という忙しさもあり、慌しく仕事に追われていた。今月だけではあるが、受注と売上が予算どおり達成できている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・住宅版エコポイントか、何か別の影響かは不明であるが、顧客の動きが前年から比べるとやや良くなった印象がある。ただ、公示地価は、全国で下落傾向にあるので、底値感がいまだにない状況である。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月は気温の変化が激しい月であった。学校かばんを販売したところ、子どもの人口が減少した分だけ販売量も減ってしまっている。
		商店街（代表者）	競争相手の様子	・仕入価格がオープンプライスになって以来、大型店との仕入価格の格差がますます広がってきて、販売価格に大きな違いが出てきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・花も咲き始めたが、気候が冬型なのと同様に、心も冬型である。客も買物は控え目で、特売品しか目に入らないようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・現状に慣れたのか、諦めなのか進展が見られない。必要な物は購入し、余分な物は買わない様子で、エコポイント制度絡みの駆け込み需要はあるが、突発的なものなので先行きが見えてこない。

百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月は贈答関連商品については、1人当たりの個数単価が昨年比85%と内祝いの売上は悪かったが、快気祝いの客が増加し125%となっており、贈答品部門全体としては売上確保ができた。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品を中心とした大型物産展は、直近の3開催とも前年売上実績をクリアし、集客増の要因となっている。しかし、店頭商品は引き続き、消費者の低価格志向が顕著であり、厳しい状況にある。また、上顧客を対象にした高額品の販売企画は軒並み大幅減となっている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・単価の下落傾向は変わらない。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・買上点数は前年と比べて落ち込んでいないが、客単価は前年割れが続いている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ほとんどの業種で前年割れとなっている。食品についてはほぼ前年と同じで推移しており、衣料品については前年比90～95%と、前年割れの状態が続いている。住まいの商品についても同じように、ここ数か月前年割れが続いている。
スーパー（統括）	単価の動き	・今月は、新生活需要の高まり等から、客数、1人当たり買上点数共に前年同期比103%を越えており、わずかに回復の兆しを見せているものの、1点単価の落ち込みが96%台と歯止めが掛からず、デフレ基調から抜け出せていない。単価の落ち込みは利益も圧迫してきており、経営は厳しさを増している。
スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・来客数、買上点数共に変わっていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数の減少が続いており、たばこや缶コーヒーなどの単品買いが目立つ。ただし、セール品だけは良く売れている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・昨年、近所の競合店がなくなったので、来客数は本当に増えているが、客単価は上がっていないので、景気面ではそんなに変わっていない。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒い日が続くため、ダイレクトメールによる春物セールを中止していたにもかかわらず、売上、客数共に昨年並みである。
衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・商店街に来る客の激減に歯止めが利かず、フリーの客も少ないため、各店では非常に困っている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・新年度からエコポイント対象で無くなる商品を中心にテレビの需要が急激に伸びている。一方で他の商品については、既存店舗での販売量は前年を下回っている。地上デジタル放送対応のテレビに需要が集中しているようである。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・新車、中古車販売に関する商談は増加傾向にあるが、値引き交渉が非常に厳しく、利益を取るのが非常に困難になっている。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客が絶対に必要な台数、車以外は売れず、特に外国車の中古、新車等は全く売行きが悪い。非常に悪い水準で推移している。
自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・客の中に、倒産、失業する人が目立ってきており、お金を支払えない人が増えてきている。営業努力で生活力のある人に働きかけて、なんとか乗り切っている。あまり世の中の雰囲気良くない。
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も加味され、来客数も大きく減少している。販売単価の下落傾向も相変わらずであり、客数減と合わせ、3月は大きなマイナスである。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・相変わらず低迷状態が継続している。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・自動車産業の町だが、出張客が減り、現在が底である。市内の活気もなく、繁華街も空き店舗が増えてゴーストタウン化している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の来店での様子、申込の内容共に、やはり春休みであっても、ふところからの出費を抑えている状況が見受けられる。
旅行代理店（副支店長）	販売量の動き	・この時期は新商品も客に浸透して、ゴールデンウィークの予約や、早い人は夏休みの相談などが始まる時期だが、その動きが鈍い。

	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・3月は例年、家族旅行や小グループの卒業旅行等が多い月ではあるが、昨年比60%ほどの受注に落ち込んでいる。また、数少ない団体旅行についても、参加人員が減少している。
	タクシー運転手	販売量の動き	・ここ3か月、前年比85%前後で推移している。飲食店からの依頼も増えず、夜間の営業は頭打ちである。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が前年と同じである。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・年度末が終了した時点で、前年度比で100台の減少となった。月平均170台以下となり、20年前の台数に落ち着きそうである。3月の在庫台数がまさに20年前の台数となっている。
	その他サービス 〔清掃〕（所長）	それ以外	・送別会で外へ出る機会が多くなっているが、多くの人が財布のひもを締め2次会まで行かないことが原因となって、居酒屋等から客が減少しているようである。
	その他サービス 〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	それ以外	・アルバイトの募集をしたところ、今までで一番の応募数があった。フリーターの数も増えてきているが、通常の勤務の後にアルバイトとして働く人の応募が圧倒的に増えてきている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・以前からの計画分で受注につながったものがわずかにあるだけで、他は先の見通しが見つからない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・3月後半の春休みになっても行楽客が増えず苦戦している。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・当店から2キロぐらいのところ、競合店ができたため、客が当店に来なくなっている。
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客が先行きの不透明感を口にし、クレジットカードの使用が激減している。中旬ごろに暖かさが出てきたので今までの反動で、購買力が幾分か高まったが、その後冬の陽気に戻ってしまうと、また財布のひもが固くなってしまっている。金額もあるとは思いますが、精神的な部分がぬぐいきれないので、なかなか客の活況が戻っていない。
	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・今月は販売量は確保できたが、単価が低下して、利益を上げることができていない。
	高級レストラン（店長）	販売量の動き	・来客数はランチのサラリーマンやOLを中心に下げ止まってきたように感じるが、売上自体は前年比10%近く下落している。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が非常に低くなっており、来客数も少なくなっている。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者間の景気が悪いという話と共に、天候不順も影響した結果が、まさに前年同月比1割減という数字に表れている。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・梅祭りの時期だったが、週末に客が集中して、平日は客が動いていない。また、ビジネス客の動きが前年に比べて悪い状況が続いている。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊のネット予約は当日間際の予約や1～2週間前の早割プランなど、料金が安い順に埋まっていく傾向にある。エージェントの予約は今のところ、さっぱりである。
	競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、それほど変化が見られない。
	設計事務所（所長）	販売量の動き	・小さな設計事務所なので、今の段階では忙しい状態ではあるが、この仕事が終わったらどうしようかと思うほど次の仕事の確保に不安を感じている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘に関しては新規販売の低迷に加えて、維持管理費の削減を目的とした売却を希望する客が増加している。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年、3月は分譲住宅の販売棟数が増加する傾向にあったが、今年はそういう動きが見られなかった上、テナントの出店取り止めなどの動きが継続しており、受注獲得に苦労している。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・300メートルの商店街に、休日の日中であっても1人の客もおらず、しばしば見通しがきく。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	単価の動き	・生活防衛で客が高いものを買わず、低価格のものにばかり移行している。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・飲食店、コンビニがまた増えており、弁当の安売りが目立つようになっている。深夜帯の客が激減している。

		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・郊外店での安価には太刀打ちができないのと、チラシ攻勢で休日は商店街が空になっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・街の中を歩いている人が本当に少ない。お酒を飲む人が少ないだけではなく、ランチを食べに来る人でここ数か月で激減している。不況と言うより恐慌に近い状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・当店は40年近く営業しているが、元に戻ることはない。あまりにも景気の良い時を知っているため、今はすべてが少し後向きである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忙しい時には非常に忙しく、暇な時には本当に暇となってしまう状況である。当地域では相変わらず非常に景気が悪く、苦戦をしている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・月末は、送別会など例年どおり動きがあったが、全体としては動きが悪く、前年同月比で13%の減少である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前の販売量は前年比マイナス25%程度だったが、今月は前年比マイナス50%にまで落ち込んでいる。優良顧客の選定を大分前に実施したが、当時優良ととらえていた顧客でさえ既に廃業に追い込まれている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・降雨、降雪、強風など天候上の理由により、屋外アトラクションの利用を制限されることが多く、集客面で影響を受けた。客層としては、3連休中のファミリー層向けイベントが好調だったことから、ファミリー層の集客は堅調に推移しているものの、ヤング、アダルト層の集客が前年よりも落ち込んでいる。
		ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・客は商品価格に敏感である。
		美容室（経営者）	それ以外	・店主及び客が高齢になっている店では、固定客が減っている。個人店はチェーン展開の店に客を取られている状況で、非常に景気が悪くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、土地等の引き合いが全然無く、土地、アパート、マンション、賃貸物件の価格について、デフレがますます進んでいる。当業界でも、かなり廃業等が目立ってきており、新規の引き合いは全く無い。
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	・3月の実績から見ると、主力メーカーに対しては、前年比250%近く発注量が増加している。3か月前から比べても120%とこれまでにない増え方である。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	取引先の様子	・今月と来月で5か所に5年賃貸で納める予定となっている。取引先はすべて行政だが、どの取引先も、見学者に見せて説明して良いかと確認してくるので、行政間の視察の影響も今後出てくる。フロン回収機については、輸出プラントの入れる回収機の話も含め、新型の開発と合わせて忙しくなる予定である。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末でもあり特に受注が多く、土曜も全部出勤している。特殊車両は落ち込んでいるが、鉄道関連、新幹線の受注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	・自動車の試作案件が数多く動き出しているため、忙しく対応している。また、当社から協力工場への発注金額も増えつつある。
		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、販売量の動き、取引先の様子が、この2～3か月はやや良くなっている。
		不動産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、客に予算等を消化しようとする動きが見られ、当社でもここで発注を掛けてある程度回してしまおうと動いている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・週末の折込チラシが多少増えてきている。ただし地場企業とは限らず、本社が東京であったりするため、まだまだ厳しい状況ではある。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・電機、自動車関係の下請、住宅建築などは不況の底を脱しつつあり、食品製造、飲食業などの食品関係も落ち着きつつある。ただし、企業向けも個人消費も、顧客側からの発注先や購買先の選別が進んでいる模様である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・受注量が15%くらい増加している。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・情報化投資の動きは徐々に増えつつある。ただし、客は慎重で、投資額を抑えており、厳しい状況は続いている。

変わらない	食料品製造業（営業統括）	取引先の様子	・資材関係の取引業者の情報から判断して、相変わらず業界全体の荷動きは低調である。	
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末まであと数日しかないが、売上が大幅に足りない状態である。当社を取り巻く環境が悪く、期末駆け込みで忙しかった例年とはまるで違う。	
	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	・厳しい状況に変わりなく、月末には2、3件の不良債権が発生するのではないかとと思われる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン客先の新機種生産に期待を掛けていたが、景気の影響で生産数量が伸びていない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全体的に仕事量が増えてきている。ようやく小企業まで仕事が回ってきた感じがするが、コスト的には相変わらず厳しい。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活製品、また、政府の景気対策による白物家電、エコポイント対象商品の動きは良い。しかし燃料の高騰等もあり、デフレ傾向も変わらないため、なかなか厳しい状態である。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業では、輸出の下支えが続いており、二番底の懸念も和らいでいるが、企業規模によるばらつきもある。非製造業では、消費者の支出抑制や企業の設備投資抑制から内需に力強さがみられない。方向感としては横ばいである。	
	金融業（理事）	取引先の様子	・年度替りの影響から、サービス業においてやや上向き感がある。	
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先の卸や小売業においては、デフレによる構造的な買い控えに加え、一般家庭は必要最小限の物は在庫として保有しているため、消耗品以外の物は売行きが鈍くなっている。安売りに徹するか、高収益品販売に転換するか、今後の課題が浮上している。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は98%と前年に近付いたが、エコポイント制度変更による家電量販店の在庫整理と思われるチラシが多かったため、今月は多少良くなったものの、景気回復傾向と見るまでには至ってはいない。小売店などの店主は、製造業等で景気回復報道はあるものの、消費者に届くまでには時間がかかると口をそろえている。	
社会保険労務士	取引先の様子	・一部サービス業はイベントがあると一時的に売上は上がるが、上がったといっても前回と同程度である。そのほかの業種は可もなく不可もなくの状態である。		
やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・デフレスパイラルの中で、特売時しか動きがない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2、3月は年度末の受注がかなり出て来るもののだが、ここ最近はそのが全然ない。かえて在庫調整でぐっと受注量が減っている。	
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	・店頭商品、特注品共に動きが無い。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・宝飾市況の悪化に伴い、取引先から支払延期を依頼されている。不採算店舗を閉めた会社もあり、それに伴って卸売上はダウンしている。小売でも単価が下がってきている。	
	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が、3月末で前年比101.3%と受注金額の確保は計れた。前年は景気対策で4月以降も前倒して発注件数が多かったが、新年度は自治体も財政難で発注件数が厳しい状況になると思われ、先行きが心配である。	
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・昨年以上に入札における低価格競争が激しくなっており、県外の業者に仕事を取られてしまったと取引先が話している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、平成19年11月より27か月連続で前年比マイナスがプラスに転じたので、若干上向き加減であると言える。2月新規求職者数が前年比23.6%減になっている点もプラスである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人を含め引する製造業では、加工、組立、オペレータ等の現場業務に若干明るさが戻っているが、コンピュータシステム関係は依然落ち込みがひどい。

変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・自動車関連、組み立て部品関係の求人が目立っている。年度末ということもあり、引越し、物流等の動きも目立ってきている。衣料品関係の販売や介護関係に若干動きがあったが、これから先の様子はまだ判断しかねている。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・短期アルバイトを含めたアルバイトやパートの募集広告は、この時期サービス業や福祉医療等多少増えているものの、正社員の募集は極端に少ない。今後も厳しい状況が続く。
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・月間有効求職者数は、急速な景気悪化となった前年同時期と比較すると減少しているが、ここ数か月の間において6,000人前後で高めの停滞をしており、職業相談窓口の利用者は一向に減っていない。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は、前月から減少したが、前年同期比では同水準である。新規求職者数は前年比で20%以上減少している。
	学校[専門学 校](副校長)	採用者数の動き	・1月より求人者数、採用者数共に増加してきているが、欠員補充の傾向が強く、将来を見越した採用計画ではない。
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	・取引先が決算期に入り、契約が終了したり、削減されたりしている。
	職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・製造業に係る中小零細企業における人員整理が再度始まりつつある状況である。そのため景気がやや悪くなっている。
悪く なっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・人材派遣を断っている企業が多く、売上が激減している。
	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・内定の取れなかった大学生、短大生が沢山おり、4月から無職で社会に出てくる。労働者派遣法改正によって規制強化と逆戻りが生じ、特に製造業派遣禁止の影響で職を失う層が出てくる。派遣という弾力性のある労働システムを使えない企業は、海外に生産の拠点を移すので、今後、大失業時代がやってくる。