

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	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・進学、就職者の携帯電話需要が一番多い時期で、チラシを投入する効果も期待できることから、良くなる。	
		やや良くなる	商店街（代表者）	・新学期の入学時期で、2月ごろから体育衣料等が少しずつ動き出すので、やや良くなる。
			コンビニ（店長）	・正月、節分、バレンタイン、桃の節句、ホワイトデーに加え、日々の商品にもいろいろな売込みの仕掛けができれば、好結果が期待できる。
	変わらない	乗用車販売店（営業担当）	・決算期となり、来客数の増加が見込める。	
		タクシー（経営者）	・10～12月と前年同月比で少しずつ良くなってきているので、1月以降もやや良くなる。	
		百貨店（営業担当）	・客は買物に慎重になっており、余計な物を買う傾向にないため、消費は低調に推移する。	
		スーパー（統括）	・2月の知事選や市長選、4月の統一地方選挙に向けて、多少上向く可能性はあるが、県の基幹産業であるIT関連の完全な復調がみえないので、当面は横ばいである。	
		スーパー（販売担当）	・1～3月は、入園、入学、新社会人入社などの催事時期であるが、高額な机、ランドセル、フレッシュアズスーツ等が、前年を大きく上回るとは考えられないので、現状のまま変わらない。	
		コンビニ（店長）	・客は、特別困っている様子もなく、必要のない商品は購入しない。この傾向は、今後も変わらない。	
		衣料品専門店（統括）	・来客数の伸びはほとんど期待できない。郊外店の競争にも太刀打ちできない。	
		乗用車販売店（従業員）	・決算月を迎えるので、期待はしているが、良くなる要素が何もないので変わらない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・年度の切替に伴い、自動車購入の商談が少し出てきているため、現状維持が可能である。	
		高級レストラン（店長）	・不況の影響で、一部の常連客の来店頻度が低下しているが、営業努力により新規顧客、リピーターを獲得しており、何とか現状を維持していく。	
		タクシー運転手	・飲んでも1次会までで、電車のあるうちに帰宅する人が多い。客が一番動く12月が変わっていないので、今後も変わらない。	
		通信会社（社員）	・携帯電話の「一人一台」が広く浸透し、11月までの人口普及率は61.4%に達している。加えて、同業他社との競争は激化の一途で、新規加入数の伸びは期待できない。	
		観光名所（職員）	・旅館、ホテルでは、土日祭日は例年並みの入り込み水準となるが、平日は例年を下回る。レストラン関係については、客が安い所を求めて利用する傾向は、今後も強まっていく。	
		競輪場（職員）	・競馬、競艇、オートなど、他の公営競技が軒並みダウンしており、競輪だけ上向くことは考えにくい。	
		住宅販売会社（経営者）	・大幅な資産税法の改正が行われないと、土地が動かないので、変わらない。	
		住宅販売会社（経営者）	・先行き不安から、客が契約時期を先延ばしする傾向は、今後も続く。	
		住宅販売会社（経営者）	・このまま受注が途絶えていると、リストラをせざるを得なくなってくる。悪い状況は変わらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・若い人は、ブランド品を購入しても、一般品にはなかなか手を出さない。今後はやや悪くなる。		
	商店街（代表者）	・近隣にアウトレット、ショッピングセンターが来春オープンする予定があり、春からGW、夏にかけて、かなり客をとられる。危機感を感じている。		
	百貨店（売場主任）	・デフレが当分続き、かなり安い服があるので、高級品、上級品がなかなか売れない。良い客には良質な商品を案内したいが、来店客が少ないので、やや悪くなる。		
	百貨店（販売促進担当）	・一番寒い時期を迎えるにもかかわらず、婦人服では、2、3月に着る梅春物が例年より早く動き始めている。早く購入して着回しをする傾向から、冬物クリアランスの販売量は減少する。		
	百貨店（販売促進担当）	・エリアのボーナス支給の悪化で、客単価が低下し、消費動向はより一層冷え込む。		

	スーパー（経営企画担当）	・近隣の同業から企業買収の話を持ち掛けられたり、同業で支払いが遅れたりするという話があり、業界の先行きは非常に厳しい。
	コンビニ（店長）	・24時間営業のスーパーが開店する。更に、一度閉店したスーパーの店舗を他のスーパーが買取り、営業開始するなど、スーパー同士の競争がし烈になり、営業時間が夜中まで延長される。
	衣料品専門店（販売担当）	・12月初めは、客の動きがやや良く、売上につながっていたが、中旬以降には客の動きが鈍くなり、買物をする雰囲気がない。年明け以降も、悪い状況は変わらない。
	一般レストラン（業務担当）	・新年会予約が、対前年比で15%下回っているため、やや悪くなる。
	スナック（経営者）	・ここまでひどいのは一時的なものだと思うが、良くなる気配もない。不況下でも飲みに行ける貴重な客である公務員の給料カットは、売上にかなり影響する。
	観光型ホテル（経営者）	・今後は保険料の値上げや増税などもあり、一般家庭の支出は更に落ち込み、その影響を受けてやや悪くなる。
	観光型ホテル（スタッフ）	・新年会、同級会の予約が減少している。
	旅行代理店（従業員）	・こちらからのアプローチにもかかわらず、個人、団体ともに、例年より受注が低迷している。申込が遅くなり、受注量も減少してくる。
	その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・自動車業界では、顧客維持のために整備料金の値下げを余儀なくされている。今後も、顧客維持のための値下げが予定されており、売上が減少する。
	住宅販売会社（経営者）	・デフレが進んでいるが、良い物は相場の金額でも取引されている。昔のような取引はなく、堅実な客だけなので、やや悪くなる。
悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・大型店の周辺に更に大型店が出店し、そちらに客が流れている。地元には客が回ってこない悪循環になっている。
	一般レストラン（経営者）	・サラリーマンの収入が減り、更に飲酒運転の罰則強化、郊外への大型店進出などがあり、取り巻く環境は厳しい。
	都市型ホテル（スタッフ）	・以前は2、3か月先の宿泊予約を1500～2000名確保していたが、現在はその半分にも到達していないので、悪くなる。
	旅行代理店（経営者）	・観光業、建設、建築業、近隣の製造業、物品販売等いずれも、取り巻く経済状況は大変厳しい。銀行等も中小企業には貸し渋り、貸しはがしなどで冷たい。
	設計事務所（所長）	・以前から同業全体で仕事量が減少していたが、このところは大型物件もなく、質、量ともに減少傾向にある。公共物件も、年度末から年度始めにかけては期待できず、当分の間は厳しい。
企業動向関連	良くなる	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）
		一般機械器具製造業（経営者）
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）
	変わらない	食料品製造業（製造担当）
		プラスチック製品製造業（経営者）
		金属製品製造業（経営者）
	やや悪くなる	食料品製造業（営業統括）
		化学工業（総務担当）
		電気機械器具製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）

		<p>その他製造業 [ 宝石・貴金属 ] ( 経営者 )</p> <p>広告代理店 ( 営業担当 )</p> <p>新聞販売店 [ 広告 ] ( 総務担当 )</p> <p>その他サービス業 [ 放送 ] ( 営業担当 )</p>	<p>・「資産価値」、「ギフト」としてより、「自分へのプレゼント」としてジュエリーを求める層が増加し、販売単価が上昇する動きが一部にあるものの、全体の販売量の伸びは期待できない。銀行の金利の上乗せ要求が強くなっていることもあり、やや悪くなる。</p> <p>・取引先、同業者ともに、借入金返済や仕入金支払いに苦勞しているのが露骨に分かる。いつ倒産してもおかしくない会社が多すぎて、取引する際も、相当慎重にならざるを得ない。</p> <p>・百貨店等の話では、今まで比較的順調に推移していた婦人服関係が、秋以降、消費力のある年配の女性がい控えていることから売上が減少し、危機感を持っているとのことである。</p> <p>・大手建設会社の客は、賞与が5年前の3分の1にすぎない1.01か月分、ローン、学費のことを考えると、夜も眠れないと話している。</p> <p>・大手製造業の海外移転および工場の統廃合が現実的なものとなり、4月からの年間契約の落ち込みが懸念される。</p>
	悪くなる	<p>電気機械器具製造業 ( 経営者 )</p> <p>建設業 ( 総務担当 )</p>	<p>・同業他社、取引先ともに、仕事量が減少している。</p> <p>・売上的大幅な減少が確実なため、支出削減を実施する。人件費関係で給与を5%減らさざるを得ない。</p>
雇用 関連	<p>良くなる</p> <p>やや良くなる</p> <p>変わらない</p>	-	-
		<p>人材派遣会社 ( 経営者 )</p> <p>人材派遣会社 ( 経営者 )</p> <p>求人情報誌製作会社 ( 経営者 )</p> <p>求人情報誌製作会社 ( 経営者 )</p> <p>職業安定所 ( 職員 )</p>	<p>・地方都市からの支店撤退や企業合併などの影響で、年末の契約解除は増加傾向にある。一方で、IT関連の新製品に関する動きや、確定申告等の作業対応人員として、年明け後の新規派遣依頼が例年よりも多く、総じて変わらない。</p> <p>・製造関係の加工部門では、生産の発注量が年明けに高まるものの、対前年比では2割程度の減少となっている。住宅関連等で動きがあるかもしれないが、製造部門は現状維持である。販売関係の先行きは不透明である。</p> <p>・高速の佐野インターの下に、アウトレットモールが3月にオープンすれば、客はアウトレットに集中し、一時的にしる周辺の商店街は相当ダメージを受けるため、悪い状況は変わらない。</p> <p>・今後の事業計画や、周辺企業からの発注に変化がない。</p> <p>・大手電線メーカー及びグループ企業からリストラされた新規求職者が増加している中、新たに倒産による事業所閉鎖や事業縮小の情報が入ってきており、厳しい状況は変わらない。</p>
	やや悪くなる	<p>人材派遣会社 ( 社員 )</p> <p>民間職業紹介機関 ( 経営者 )</p> <p>学校 [ 短期大学 ] ( 就職担当 )</p>	<p>・新規の受注単価はこれまでのような水準ではなく、既存の客でも、仕事内容は変わらずに金額を下げるということが増え、利益の確保が困難になってきている。この傾向は今後もしばらく続く。</p> <p>・相変わらず底から脱し切れていない。経営が思わしくなく、リストラを実施した企業は、安易な更なる解雇を模索している。</p> <p>・大手電機メーカー2工場の海外生産移転による人員削減で生ずる約1700名の退職者について、職安が各企業に積極雇用するよう求めており、今後の新卒雇用情勢の懸念材料となっている。</p>
	悪くなる	<p>職業安定所 ( 職員 )</p>	<p>・12月に入ってから、生産部門の海外シフトや建設業の冷え込みの影響で、企業整備による離職者が目立っている。今後は、求職申込件数の増加、求職者の停滞が予想される。一部の優良企業や技術者等の特定の職種の人材は見込まれるが、求職者とのミスマッチから、失業者の減少については期待できない。</p>