

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、一番多くなる時期である。加えて、チラシも投入するため、良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・現在準備中の新入生向け体育衣料の販売が、2月から始まり、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・春物の早期導入を図り、前倒しの結果が出るように努力する。特に、フレッシューズには期待しているので、できる限り早く商品を導入し、チラシを含めてアピールしたい。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数の動きが徐々に活発になってきている。2、3か月後に購入を考えている人が多いので、やや良くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・車検の戻り年に当たることに加え、3月は納税最終月になっているため、2、3月は若干の車検料が見込める。
		住宅販売会社（経営者）	・来場数が増加しており、具体的な打ち合わせに入っているため、3か月後はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・たばこや発泡酒の値上がりがり決定し、他の物も値上げになるのではと、皆戦々恐々としている。行政の補助がカットされ、元気の出るイベントもできず、悪いまま変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・昨年11月以来、厳しい状況が続いている。単価の低下や春物の動きが悪く、回復の兆しがみえないので、低迷したまま推移する。
		スーパー（店長）	・この数か月の来客数は、対前年比95～98%の間で推移しており、客単価は徐々に回復してきている。この春には、近隣に競争店が建つ予定があり、その影響を考えると、全体では変わらない。
		スーパー（販売担当）	・衣料品の春物が、以前と比べてかなり早く動いている。早く春物を展開した企業は良い成績を出し、冬物の在庫を抱えたところは苦戦する。企業間の格差があるが、景気は大きくは変わらない。
		スーパー（副店長）	・売上を維持するのに精一杯である。地域に新規出店の計画が出ており、更に悪くなるか、せいぜい変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・旅行、入園、入学の需要シーズンとなるが、持っている服に合わせた単品を購入する客が多く、コーディネートして数点を買う客、スーツを購入する客は少ない。
		乗用車販売店（従業員）	・決算月を迎えるに当たり、大型イベントを企画しているが、例年のような来店、受注実績は望めない。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎月、展示会のチラシ、広告等を出しているため、中古車の販売量はコンスタントに見込まれるが、新車販売の見通しは全く立っていない。
		住関連専門店（店長）	・来客数は多少伸びているが、点数ではあまり大きな伸びがない。
		スナック（経営者）	・12月よりはやや上向きだが、予約の動きなどもあまり良いとは言えず、期待はできない。入出が少なく、厳しい状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・来客数は増加しているが、イラク問題をはじめとする不安材料から、客は旅行を控えている。
		タクシー運転手	・夜の飲み屋関係が悪くなったが、お年よりの病院通いや交通弱者の利用は変わらずにあるので、このままの状況が続く。
		タクシー運転手	・夜間の利用が見込めないことには上向かない。中高年層の仕事が安定しないと変わらない。
		通信会社（社員）	・同業各社の値下げ競争激化により、月額使用料金は低下傾向にある。携帯電話市場の成熟化に伴い、これまでのような右肩上がりの伸びは、期待できなくなっている。
		観光名所（職員）	・旅館、ホテルの土日祭日の利用は例年並み、平日はかなり落ち込むと見込みである。レストラン関係では、客が安い店に集中し、高級店は閑散とする傾向は、今後も更に強まっていく。
		ゴルフ場（副支配人）	・12、1月に雪の被害で休業する日が何日かあったので、春先は反動で、来客数が増加する。周囲に更生法等を適用し、料金を下げて営業しているゴルフ場があるため、来場者数が伸びても、低価格化により売上は伸びない。
		住宅販売会社（経営者）	・事務所の撤収の動きは収まってきたが、リストラや異動により、アパートの空室が目立つようになっており、住宅、アパート関係は引き続き厳しい状況下にある。

	やや悪くなる	一般小売店〔青果〕 (店長)	・客は、多少価格は高くても、欲しい物を買う。干し芋などは昨年より価格が高いが、売上、点数ともに前年実績をクリアしている。全体としては、商品の動きが悪く、価格も上昇しない。
		百貨店(販売促進担当)	・春のモチベーション関連商材の動きが前年と比べて悪く、苦戦する。
		コンビニ(経営者)	・人口に対するコンビニ店舗数が全国でもベスト5以内の商圏内にあるが、2月前後に同チェーンの店が更にオープンする予定があり、必ず影響を受ける。
		コンビニ(経営者)	・1月末に競合店の出店が予定されている。客の奪い合いで競争が激しくなる。
		乗用車販売店(経営者)	・先行きが不透明な状況は続いている。新社会人の就職難により、販売量は減少していく。
		乗用車販売店(営業担当)	・例年であれば、新社会人向けの商談が出る時期であるが、全くない。商談件数も予定より少なく、今後も厳しい。
		一般レストラン(業務担当)	・2、3月の宴会予約客数が減少している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・歓送迎会シーズンの入り込みが少なく、婚礼の春の入り込みも、あまり芳しくないのが、やや悪くなる。
		ゴルフ場(支配人)	・今年は異常ともいえる降雪回数であるが、更に雪による閉鎖が続くと、ゴルファーのプレーへの意欲が削がれ、予約状況が悪化する。
	美容室(経営者)	・知事選、市長選の関係で、来客数がやや増加するが、他に良くなる要因はなく、今後も良くはならない。	
悪くなる		一般小売店〔金物〕 (経営者)	・春に大型複合ホームセンターがオープンする予定があり、地元商業者は生き残りの瀬戸際に立たされている。既存の大型店は、地主に地代の値下げを交渉している。今後、大型店同士のサバイバル競争が激化し、地元の商店は今以上に体力を削がれていく。
		衣料品専門店(経営者)	・店舗数が半減した商店街の活気を取り戻すのは難しい。
		衣料品専門店(経営者)	・来客数の減少傾向に歯止めがかからない。周辺大型店も同様で、昨年秋に入替えオープンした百貨店も、食品売場を除いたフロアは、非常に厳しい。
		一般レストラン(経営者)	・例年2～3月は、組合の会議、歓送迎会等の時期であるが、今年は予約状況が悪く、客の様子からも、この先良くなることはない。
		都市型ホテル(スタッフ)	・通常であれば、月初の予約数が2千～2千6百件、1か月平均5千名前後の客数であるが、予約数が1千名がやっとという状況が続いており、動きが大変鈍くなっている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業 (経営者)	・受注量が増加傾向にあり、今後も緩やかではあるが、4、5月ごろまでは上向く。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・3～4月にかけて、モデルチェンジ車の生産体制に入るので、4、5月は上向く。新車の売行きに不安は残るが、決算上は良くなる。
	変わらない	プラスチック製品製造業(経営者)	・家電は下向きであるが、自動車関係が上向きなので、全体では横ばいである。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・最も忙しくなる時期が近づき、徐々に生産内容も増加してくる見込みである。大口の受注がいつ入るか分からないが、期待している。PRとして、商品をオークションに出品したところ、驚くほどの入札があり、薄利ではあるが売上が出ている。オークションもうまく活用すれば、商売につながる。
		金属製品製造業(経営者)	・失業者が増加しており、以前は正社員採用でなければ来なかった技術者が、最近では3か月契約や臨時パートでもどんどん入ってくる。仕事を持っている企業や、景気が良くなるとうちに技術者が不足する中小企業にとっては、やりやすい状況ともいえる。
		精密機械器具製造業(経営者)	・受注量が少ない状況は変わらない。
		金融業(経営企画担当)	・製造業においては、一部特殊な技術力を持つ企業を除いて、受注減などにより厳しい状況が続いており、今後も不透明な状態が続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・厳しい状況は今後も変わらない。客も必死であり、我々が必死に対応しても、現状維持が精一杯である。

	やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・金が余っているためか、銀行が安い金利で盛んにアプローチしてきている。我々と同様に、商品が売れないということである。全ての商品の値段が弱く、購入の際、買い叩くのが当たり前になってきている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・イラク危機の影響で、金、プラチナ等の地金が高騰している。これからの展示会シーズンで受注を期待しているが、地金の高騰は原価アップにつながり、収益を圧迫する懸念がある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシサイズの小型化には歯止めがかかったものの、地元企業の出稿量が減少しており、大型店等の新規出店予定もないことから、通販等の県外広告に頼るしかない状況で、大変厳しい。
		司法書士	・破産手続きや民事再生手続きなど、後ろ向きの仕事が増加している。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・スポットコマースは出てきているが、期間が短く、受注金額も小口化している。全体の売上は減少傾向にあり、利益の落ち込みが厳しい。
	悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・各メーカーとも、新年に入ってから工場を訪れる見学者数も減少しており、消費の落ち込みも更に深刻になっている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外生産による空洞化のため、悪くなる。
		建設業（総務担当）	・受注した工事は、なるべく自社で行い、外注などによる支出をできる限り少なくするよう努力しているが、厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・経営状況の悪い会社が目立ち、支払い状況が悪いので、こちらから催促するのが当たり前になりつつある。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・年度の切り替えや春物の出荷などで、販売関係の人材は動きが出てくるが、賃金は抑えられており、厳しい状況は変わらない。
		人材派遣会社（経営者）	・仕事の状況は良くも悪くもなく、あまり変わらない。
		職業安定所（職員）	・主要企業のアンケートによると、主力製品の受注不振、製品価格の下落等により、厳しいという声がほとんどである。雇用を取り巻く環境に、明るさがみえてこない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・3月の契約更改期を控えて、クライアントから契約解除や派遣料引き下げの要請がきている。派遣社員の賃金低下は避けられない情勢であり、派遣業の経営を圧迫することは必至である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・3、4月とアウトレット、ショッピングモールが立て続けに開店し、地域の商店ならびに各デパート等については、相当数の客が流れて、売上が減少する見込みである。そのため、雇用情勢は厳しくなる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・大手電機メーカー2工場の生産海外移転に伴う退職者、約1700名の再就職について、職安が引き続き積極的に斡旋を進めている。景気低迷と合わせて、今後の新卒採用の懸念材料となっている。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・顧客からの値引き要求が以前より増えている。値引きに応じられず、他の派遣業者を利用することになった取引先もある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・大型店が2月20日で閉店するため、雇用がなくなり、悪くなる。