

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 | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・県庁の大規模な異動により、送別会が増加している。その他の動き、予約状況も良く、3月後半になって急に忙しくなっている。 |
| | | スーパー（統括） | 販売量の動き | ・2月下旬から3月末までのレジ通過客数は、既存店ベースで106～108%と着実に伸びている。1点単価は98～99%と下がり続けているものの、買上点数が増加し始め、売上高は堅調に推移している。 |
| | | | コンビニ（店長） | お客様の様子 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・第三世代携帯電話の販売は、新機種により好調である。3月は、卒業、入学シーズンということもあって、新規加入数、純増数とも大幅に伸びている。 |
| | | 遊園地（職員） | 来客数の動き | ・3月の来客数は、前半が対前年比80%と伸び悩んだが、後半は対前年108%と回復している。 |
| | | 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・大型案件はないものの、3か月前と比べ、仕事に関する情報がかなり増加している。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・単価の高い商品をそろえて、スーパーや大型店との差別化を図ったが、販売量が対前年比78%となっている。 |
| | | | お客様の様子 | ・客は、同じ商品を購入する場合でも、他店と比べながら値引き交渉をし、他店より安くないと買わなくなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・近隣のアウトレットモールのオープンに合わせて、地元の商店街、ショッピングセンターをリニューアルし、セールを集中的に行っている。来客数は増加している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・3月の半ばから1～4階までをリニューアルオープンしている。特に4階は大型ブランドの導入で、来客数が増加している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | お客様の様子 | ・3月は気温が前年と比べ4～6度低く、春物の衣料が低調である。ミセス関係では、着回しの効く衣料品が動いており、無駄な物を買わない節約経済がうかがわれる。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・1点当たりの平均単価はまだ下がっているが、買上点数の増加により、3月になり、客単価は前年並みに回復している。 |
| | | スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・客の1回の買物金額は下がっているが、無駄をなくすために買物の頻度は上がっている。 |
| | | コンビニ（経営者） | お客様の様子 | ・今年は3月になっても、気温が15度以上に上がらず、冷やし麺や飲物が売れていない。 |
| | | コンビニ（店長） | お客様の様子 | ・低温注意報が出た日の来客数、雨や雪が降った日の売上が大幅に減少するなど、気温に敏感な客の様子がうかがえる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・月初めは順調に推移していたが、19日以降は来客数、売上ともに極端に悪い日が続いている。 |
| 乗用車販売店（販売担当） | 販売量の動き | ・3月は、輸入車の新車が2台しか売れていないが、中古車の売行きは、この2、3か月好調である。単価や利益率から考えると、本当は新車が売れて欲しいが、中古車は売れているので販売量は確保している。 | | |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・ほとんど料金は変わらないにもかかわらず、小型指定の客が増加している。 ・お年寄り、3回病院に行くところを1～2回に減らしている。 | | |
| 観光名所（職員） | お客様の様子 | ・旅館、ホテルの入込み状況は、例年と比べ土日祭日、3連休が若干下回り、平日はかなり落ち込んでいる。レストラン関係は、安いランチの店が活況を呈しているほかは、全般的に落ち込んでいる。 | | |
| ゴルフ練習場（経営者） | 単価の動き | ・客は、ポイントカードや割引券等、商品価格に敏感になっている。 | | |
| 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・3月は行事の関係で販売量が増加するが、来店までのサイクルは悪くなっているため、総じて変わらない。 | | |

| | | | |
|---------------|----------------------------|--|--|
| | 住宅販売会社 (経営者) | お客様の様子 | ・全体的に来客数は変わらず、市場の商品が動いていない。客は購入を決断しかねている。 |
| | 住宅販売会社 (経営者) | お客様の様子 | ・地価の下落が進んでおり、消費者は更に下がると考え、買い控えをしている。2～4月は異動の時期なので、アパート、貸家等の引合いがあるが、これは毎年のもので、今年が特別多いわけではない。 |
| やや悪く なっている | 百貨店(店長) | 販売量の動き | ・2月までの強い動きが、3月に入り、鈍ってきている。特に外商の貴金属販売において、客の反応が悪い。 |
| | 百貨店(販売促進担当) | 来客数の動き | ・春のモチベーション需要が低く、春物動向が低迷している。 |
| | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・衣料品、食料品とも、売上点数が落ち、対前年比95%で推移している。イラク情勢により、多少なりとも石油商品等に影響が出始め、販売量の動きに若干響いてきている。 |
| | スーパー(副店長) | 販売量の動き | ・百円均一の日には売上が集中するが、土日の販売量が落ちている。 |
| | スーパー(経営企画担当) | お客様の様子 | ・売上は3か月前と同様、対前年比100%前後で、変わらない。最近、閉店間際の見切り時間帯の来客数が非常に増加しているので、景気はやや悪くなっている。 |
| | コンビニ(経営者) | 単価の動き | ・ホワイトデー等の催事の動きが前年を下回っている。来客数は前年を上回っているが、単価が低下しており、客は余計な物は買わない。 |
| | 乗用車販売店(従業員) | 販売量の動き | ・3月は最大需要月であるにもかかわらず、販売台数が対前年比90%と落ち込んでおり、売上単価も低下している。 |
| | その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当) | それ以外 | ・イラク情勢をふまえて、原油の流通に規制がかかっている。今までの4割程度の入荷しかできず、販売量が減少している。 |
| | 高級レストラン(店長) | 単価の動き | ・来客数は何とか維持しているが、一時下げ止まった客単価が対前年比で10%程度低下している。 |
| | スナック(経営者) | お客様の様子 | ・飲酒運転の罰則強化のために、客は飲みに行くこと飲酒運転でつかまるという雰囲気であり、非常に困っている。 |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | 販売量の動き | ・宿泊、レストランは前年より1～2割マイナス、集宴会などは前年並みである。依然として単価は低い。 |
| | 旅行代理店(経営者) | 来客数の動き | ・イラク情勢による旅行のキャンセルが相次いでおり、現在約50名であるが、今後更に発生する模様である。国内旅行へのシフトはまだ発生していない。 |
| | 旅行代理店(経営者) | それ以外 | ・イラク情勢、北朝鮮問題と非常に不安定要因が増えている。この状況が長引くようだとともに悪くなる。 |
| | 旅行代理店(営業・管理担当) | それ以外 | ・イラク情勢により、キャンセルが増加し、受注が極端に減少している。 |
| | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・50年位続いたタクシー会社が3月一杯で廃業するなど、景気はやや悪くなっている。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・送別会のタクシー利用も、一部の人だけで終わってしまい、売上の悪かった前年より更に2割減少している。 | |
| 競輪場(職員) | 競争相手の様子 | ・競輪で一番大きなダービーがあったが、対前年比で売上が大幅に落ち込んでいる。 | |
| 悪く なっている | 一般小売店[衣料](経営者) | 販売量の動き | ・学校関係の商売なので2～3月中はかなり売れたが、親が品物をもらってきたり、お下がりを使うなど、リサイクル的な動きがあり、商品が思うように動いてない。 |
| | コンビニ(店長) | 競争相手の様子 | ・3月の始めに、同系列のコンビニが、大駐車場付きでオープンした。店員の接客も非常によく、新しいことで客を惹きつけている。当店は、大きなダメージを受け、売上が減少している。 |
| | 観光型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・様々なイベントを実施しているが、集客が難しくなってきた。 |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | お客様の様子 | ・客は、イラク情勢の影響で非常に大変だと口々に言っている。世界フィギュアスケート大会の開催等で、去年は1年を通して利用客も多かったが、今年は宿泊客も少なく、ビジネスの動きも悪い。飲食関係も、とても前年並みには到達しない。 |

| | | | | | |
|----------------|-----------|--------------------|-----------------------|---|---|
| | | 旅行代理店（従業員） | それ以外 | ・イラク情勢の影響によるアメリカ、オセアニア地区の旅客数が激減している。また、重症急性呼吸器症候群問題で、中国、東南アジア方面の仕事も大幅に減少している。 | |
| 企業 動向 関連 | 良くなっている | - | - | - | |
| | やや良くなっている | 窯業・土石製品製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・加工単価が比較的高い品物の受注量が増加している。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関係については、年度末ということもあり、3か月前と比べ約15%受注が増加している。今後もモデルチェンジの予定があり、上昇基調に入っている。 | |
| | 変わらない | | 食料品製造業（製造担当） | 受注量や販売量の動き | ・値段を安くすることで、倍以上売れているが、価格を下げるだけでなく、工夫をしなくては売れない。 |
| | | | プラスチック製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・期末であるが、あまり影響はない。イラク情勢の影響についても、まだ、当業界には及んでいない。 |
| | | | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・トラック関係の製造業は、4月以降9月ごろまでは、排ガス関連で良い状況が続く。 |
| | | | 一般機械器具製造業（生産管理担当） | 取引先の様子 | ・建設機械関係の取引先も、大型を中心に中国特需により、近年にない忙しさが続いている。 |
| | | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・一部に動きがあるが、価格、納期が厳しく、苦しい状態は変わらない。 |
| | | | 金融業（経営企画担当） | 取引先の様子 | ・1口座当たり300万円未満の小口定期預金の流出が、この1月から出始め、2、3月と続いている。とりわけサラリーマン家庭が、蓄えを崩して生活資金にあてている様子である。 |
| | | | 新聞販売店〔広告〕（総務担当） | 取引先の様子 | ・企業の異動が縮小傾向にあるため、転出入は対前年比で3割ほど減少している。経済的理由で実家に帰る人がかつてなく多く、1割近くを占めている。車、進学、就職関係商品の売上は、好調のようである。 ・チラシの投稿量は前年割れの対前年比98%であり、企業、商店の慎重さは変わらない。 |
| | やや悪くなっている | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・この2～3年と比べて、今年は年度末の在庫の上乗せをしない会社が異常に多い。1～3月の途中まではとても忙しかったが、それ以降は生産調整ということで仕事がなく、迷惑している。 |
| | | | 輸送業（営業担当） | それ以外 | ・イラク情勢の影響で、石油関係が値上がりし、燃料負担が大きくなっている。 |
| | | | 広告代理店（営業担当） | 取引先の様子 | ・飲食店、美容室が主なクライアントである地域PR雑誌の受注が、3月になっても回復しない。店舗の閉店も目立ち、特に駅前商店街の落ち込みは激しい。 |
| | | | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | 取引先の様子 | ・客の情報化への投資意欲は感じられるが、先行きの不透明感から決断がずるずると延びている。競争も激しく、価格低下が著しい。 |
| | | その他サービス業〔放送〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・スポットコマースや、商店街等からのイベント受注量が減少している。受注価格も、競争が激化し、軟調に推移している。 | |
| 悪くなっている | | 食料品製造業（営業統括） | 受注量や販売量の動き | ・例年であれば工場見学の客が増加するところであるが、今年は春先になっても増加していない。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・メインの取引先4社のうち、2社の受注量が半減している。 | |
| | | 建設業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・建設業の受注状況が悪く、70%という落札額では下請けに圧縮がくるので悪くなる。 | |
| | | 不動産業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・巡回を多くして欲しいなど、サービス内容の要求だけが増えている。 | |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - | |
| | やや良くなっている | 求人情報誌製作会社（経営者） | 求人数の動き | ・前年12月から行っているアウトレットの求人募集により、現在まで雇用は大幅に増加し、求人広告が多くなっている。一部サービス業では、約2千名の動きがあり、人数が集まらないような状況である。 | |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・仕事量は増加しているが、求人の選別が厳しく、雇用には結びつかない。大きな仕事はない。短時間、短期で対応する仕事はあるが、人が集まらず、求人、求職がかみあっていない。 | |

| | | | |
|-----------|--------------------|---------|--|
| | 人材派遣会社 (経営者) | 採用者数の動き | ・年度末は、派遣社員にとって長期契約の更改期である。例年は、クライアント側からの継続要請に対して、派遣社員側の拒否、賃金の高い職種への転職が多かったが、今年は逆である。クライアント側の契約解除はかなりあるが、賃金や職場に不満があっても、転職が困難であるため、派遣社員側からの契約解除はほとんどない。また、更新しても、時給は据え置きがほとんどである。 |
| | 求人情報誌製作会社 (経営者) | 周辺企業の様子 | ・現在は、交通警備関係の求人が特に多い。飲食関係の求人も平均して多いが、製造関連では極端に少ない状況が続いている。 |
| | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・有効求人は4か月連続して増加しているが、非正規雇用の派遣、業務請負等の求人が引き続き増加しており、賃金、労働時間等、求人条件の低下がみられる。 |
| | 学校[短期大学] (就職担当) | 採用者数の動き | ・年度末を控え、本人の結婚や夫の転勤等に伴う退職による事務職の補充については、若干前年を上回っている。 |
| やや悪くなっている | 新聞社[求人広告] (担当者) | 周辺企業の様子 | ・地元の建設会社や小売業等の倒産が相次いでいるので、やや悪い。 |
| | 民間職業紹介機関 (経営者) | 求人数の動き | ・製造、建築関係で決算数字が悪い企業が大変多い。県内優良企業も、先行き不透明感から投資に消極的なため、新規求人はほとんどない。 |
| 悪くなっている | | | |