

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	百貨店（売場主任）	・4月に入ると春物商戦も本格化してくる。カジュアルアイテムの充実、プレステージスーツの充実で、今後3か月も伸びていく。
		コンビニ（店長）	・たばこや母の日ギフト商品の予約活動や試食を通じて、今までになかった3けた、週によっては4けたの数の商品を販売できている。月に数回であるが計画的に販売目標を決められるようになっている。ゴールデンウィークなども大きな追い風となる。
		一般レストラン（経営者）	・団体客の予約が前年に比べて増えており、料理単価も上がっているため、期待できそうである。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・愛知万博の見学旅行や幼稚園、小学校の遠足など、外に出かける機会が多くなり、天候も良ければ期待できる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・米国牛肉の輸入が再開されそうである。期待している人が大勢いると思うので、やや良くなる。
		スーパー（店長）	・米国牛肉の輸入が早めに再開されれば、話題性もあり売上に貢献できる。競合店が多く、オーバーストア状態であるが、価格合わせの対策自体無駄なことが多く、方針を変更したことで、客が戻ってきているので、先行きはやや良くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・4月に1キロほど離れたJR駅前の再開ビルにショッピングセンターができる。郊外に流れていった客の戻りを期待して、若干良くなると見込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・客の様子、来客数の動きをみると、前年よりも若干申込が多くなっている。単価が同じように推移しているため、来客数の動きによる販売増が期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博が開幕し、客の関心が高まっている。今後の評判によってはどうなるかわからないが、何年も旅行をしていなかった企業が愛知万博に興味を示している。
		タクシー運転手	・例年同様、ゴールデンウィーク中のタクシー需要は見込めないが、プロ野球で新球団等の試合が何回か開催されるため、特需が期待される。
		通信会社（営業担当）	・デジタル家電などがこの春の新生活世帯へ訴求されており、一層デジタル関連商品が定着しつつあるように感じている。我々ケーブルテレビ会社としても契約数が期待できることから、スタッフの大幅募集を開始している。
	変わらない	一般小売店〔金物〕（経営者）	・原材料価格の高騰が需要のマイナス要因となる。これから季節的に需要が増えるので、それと相殺すると変わらない。
		一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	・当社は官公庁需要に負うところが大きく、予算削減により直接受注減となっている。受注の減少が2年以上続いており、来年度予算も厳しい状況である。
百貨店（営業担当）		・来客数や販売量をみると、極端に上がるようなことはない。現在の状況が続く。	
百貨店（販売促進担当）		・客がタンスに在庫として持っている物が多すぎて、同じアイテムを新たに購入しようという意欲があまりみられない。爆発的人気の新製品も出ていないこともあり、購入に結び付いていかない。	
スーパー（統括）		・春物の衣料品の売行きは依然として鈍く、消費が上向いている様子はうかがえない。4月以降には、消費税総額表示が一巡し、単価が回復するのか更に落ち込むのか不透明である。	
衣料品専門店（経営者）		・経営者の高齢化や商品の絞込みにより、地元の中心商店街の客足は遠のく一方である。	
衣料品専門店（店長）		・購買傾向のカジュアル化が続いており、客単価の低い状況は今後も変わらない。	
乗用車販売店（営業担当）		・今まで、車検の時期がきても車の台替えの話はあまりなかったが、最近になって少しずつ商談が出てきている。	
住関連専門店（店長）		・原油価格が更に高騰するなど、消費者への負担は増加傾向にある。	
その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）		・携帯の新機種も出そろい一段落して、当業界の景気が大きく伸びる見通しは小さい。	
都市型ホテル（経営者）	・前年よりは良くなっているが横ばい状態で、2～3か月前の伸びがなくなっている。良くなりそうな材料はあるものの、起爆剤になるものがないので変わらない。		

	旅行代理店（営業担当）	・春の旅行シ - ズンで若干来客数が増加しても客単価が落ち込んでいるため、販売の増加までは見込めそうもない。	
	観光名所（職員）	・別荘は例年並みか例年以上の利用が見込まれるが、依然として節約ムードが強いことから、レストラン、ホテル関係の利用率は例年を下回る。	
	ゴルフ場（支配人）	・周辺コースも雪によるクローズが続き、年度末から年度初めにかけて一挙に誘客体制が激化し、客単価が非常に下がっている。春に向けてゴルファーの動きは活発になっており、予約実数はあるものの、収入が心配される。	
	設計事務所（所長）	・現在安定はしているが、価格の低下が売上に大きく影響している。	
	設計事務所（所長）	・仕事の受注の目安になる企画量が現在はそれほどない。	
やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・可処分所得の上昇感がなく、個人消費力に期待できない。	
	スーパー（経営者）	・競合店との競争が激化している上、必要最小限の買物傾向にあるため、粗利益率の確保が非常に難しくなっている。	
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品業界はこれといったヒット商品がなく、売上を含め、全体的に後ろ向きである。	
	家電量販店（営業担当）	・前年は夏のオリンピックがあり、大型商品の動きが多少はあったが、今年は期待できない。	
	乗用車販売店（従業員）	・3月度は決算セール等で各社が相当無理をして販売しており、この影響がしばらく続く。	
	高級レストラン（店長）	・予約状況が例年より落ち込んでいる。また、直前の予約が多く、客の慎重な態度がうかがえる。	
	一般レストラン（業務担当）	・特に世帯形成世代の若い家族の客の間で、ガソリン代の急騰や社会保険料の上昇などで外食に使うお金の余裕が少なくなっているという会話をよく聞く。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・宴会では、歓送迎会や総会等が入るが、総会後の懇親会をやらないうところが多くなっている。宿泊については、今年はスポーツ大会、旅行エージェントの団体客が非常に少ないという懸念がある。	
	タクシー運転手	・県内大手のタクシー会社が売上不振により、大幅に縮小することとなった。相変わらず売上は良くならない。	
	美容室（経営者）	・5月の連休以降、例年同様客のお金はレジャー資金に使われるので、美容室の売上は減少する。子供は理容業の1,000円カットに流れているなど、あまり良い材料がなく、やや悪くなる。	
	住宅販売会社（経営者）	・付近の中小、零細企業の廃業、店舗の閉店が増えており、一向に景気が上向いているという実感が無い。	
悪くなる	コンビニ（店長）	・競合のコンビニも店内を改装し、攻勢に出てくるので、売上がこれから一層悪くなる。	
企業動向関連	良くなる	食料品製造業（製造担当）	・新製品の投入等、新規の取り引きが始まり、良くなる。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・桃の開花による工場見学増等の季節要因もあるが、最近各社とも新商品を投入して活性化を図っており、徐々に国産ワインの消費が拡大している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・1年を通じて受注量が1番多く期待できる時期でもあり、合わせて名古屋万博関係の受注が多少なりとも入ってきているので、やや良くなる。
		不動産業（管理担当）	・現在入居準備の工事をしているところがあり、来月にも稼働する予定である。入居の下見も増加傾向にあり、見通しはやや明るい。賃料の値引き圧力が強いが、空室にしておけば収入はゼロなので、多少の賃料値下げがあってもビル全体の固定維持コストを考えれば、空室率が改善されやや良い方向に向かう。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の設備投資意欲は活発であり、今後も引き合い、受注量とも増加する見込みである。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・年度末に加えつばエクスプレス開業に向けての周辺整備事業が発注され、多少の動きがみられるものの、先行きに期待できるほどではない。
		金属製品製造業（経営者）	・ここ1～2年、特に親会社のグローバル化が進んでおり、世界中の拠点での引き合いが、即、当社の受注に結び付いている。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先各社の来期生産動向説明会が3月に集中して開催されるが、各社とも現状維持あるいは若干プラスの見通しを立てている。悪くなるという見通しは聞かない。

	<p>その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）</p> <p>金融業（経営企画担当）</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>・春先の需要に多少期待を持っているが、厳しい状況はまだ続く。</p> <p>・景気の先行き不透明感から設備投資を抑制するなど、企業がやや消極的な姿勢になっている。</p> <p>・住宅、マンション、プライダル業界で、新施設の建設、リニューアル等に伴う広告出稿が増えている。一方、量販店や外食サービスの動きは鈍く、全体的に広告宣伝が増加する傾向はみられない。</p> <p>・4月の給与改定で前年を上回る額を考えている企業が多いのは明るい材料である。第一四半期のチラシは前年比101%とほぼ横ばいである。比較的消費者に密着しているチラシ媒体であるが、鈍い状況である。</p>	
やや悪くなる	<p>窯業・土石製品製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（営業担当）</p> <p>その他製造業〔看板〕（経営者）</p> <p>その他サービス業〔放送〕（営業担当）</p>	<p>・これから需要期を迎えて受注が伸びる時期であるが、先の受注が極端に悪い。</p> <p>・取引先5社のうち4社が在庫調整に入っており、あまり生産しないので非常に厳しい状況となる。3、4月で在庫調整が済めば良いが、在庫が売れないとやや悪くなるどころではなく、かなり悪くなる。</p> <p>・3月は年度末である程度は受注量が確保されていたが、4月からは例年受注量が減少傾向となる。今年は今まで以上に受注、価格の両面で厳しい状況になりそうだと見込んでいる。</p> <p>・今月は年度末ということで受注量が多いが、2～3か月先の注文量は不確定である。大企業の工場関係では設備投資が増えているので、受注増に期待しているが、一般商店では、大型スーパーの開店が予定されていることから、受注はやや減少する。</p> <p>・官公庁、製造業からのコマースの年間契約が5%程度落ち込む見込みである。商業、サービス業、不動産業からのスポットコマースは契約期間が短く小口化しており、地方都市でのコマース受注は依然厳しい状況にある。</p>	
悪くなる	<p>輸送用機械器具製造業（総務担当）</p>	<p>・3か月インフォメーション上では、4～5月の受注量はこれまでにないほど大幅に減少する見込みであり、経費節減も伴ってくる。</p>	
雇用関連	<p>良くなる</p> <p>やや良くなる</p>	<p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>求人情報誌製作会社（経営者）</p> <p>学校〔短期大学〕（就職担当）</p>	<p>・全体の引き合い件数は目立って増えていないものの、製造業から立て続けに派遣要請がきており、上向き感があるが、スタッフが不足しがちである。県庁所在地圏内では若干選択肢はあるが、小規模の地方都市ではスタッフ不足が恒常化している。要請物件も、CAD設計が堪能な技術者、ハイレベルのホームページ作成可能者など、人選に難しいものも多い。</p> <p>・サービス業その他いろいろ含めて、雇用が活発に回復してきている。今まで止まっていた会社もリストラが済み、こちらから勧めなくても、1名でも2名でも欲しいから掲載したいと連絡が増えてきている。</p> <p>・今月開催された18年3月卒業予定者対象の合同就職面接会は、前年より20社多い69社が参加し、研究開発、機械、コンピュータ関連等の技術者の採用意欲が強かった。多くの学生が希望する事務職、販売職などは、本年同様欠員状況等を考慮するなど、新卒採用には慎重である。</p>
変わらない	<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>職業安定所（職員）</p> <p>職業安定所（職員）</p>	<p>・周辺企業の中では、原油価格が下がる見通しが立てられず、コスト削減のためにリストラを考えていると推測されるところがある。派遣でも単発は約束できるが、長期は考えられないといわれている。住宅関連の下請においても、原油高の影響でこの春リストラを行うと聞いている。</p> <p>・取引先の数が一定化している。新規に事業を開始したところが5軒できると、5軒倒産するというように、伸びがなく変化がない。</p> <p>・有効求職者の減少率が小さくなってきており、有効求人倍率も高水準ではあるが落ち着いてきている。大型店舗の開店もあるが大規模な企業整備もあり、先行きは総じて変わらない。</p> <p>・有効求人倍率が1倍台を超えて推移しているが、非正規社員の割合がおよそ2割弱となっている。また、求人申込時に年齢制限指導を受けた事業主が、求人票をいったん持ち帰ってそのまま提出しに来ないケースが見受けられる。</p>	

	民間職業紹介機関（経営者）	・大手製造業が多い地域はそこそこ求人があるが、商業や大手製造業が少ない地域では求人数にかげりがみられ、やや厳しさを増している。
やや悪くなる		
悪くなる	-	-