

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	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・前年は大きな祭りがあり入出が多かったが、今年も ほぼ同数の来客数があり、確実に良い方向に進んでい る。勢いが回復してきている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・販売量は前月を上回り、引き続き好調である。新生 活者の増大により、家電量販店の来客数も前月より増 加している。当社では大幅にスタッフを増員する傾向 にある。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	競争相手の様子	・店舗展開をしている同業者が当地区から撤退したの で、今までの客が戻ってきている。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・月後半の売上が良く、前年比では24%増となってい る。来客数も5%増加している。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク前だからか、新車、中古車の販 売が増加し、車検等の入庫も多く、それに伴い売上、 利益も上昇している。
		住関連専門店 （店長）	お客様の様子	・客の来店頻度が向上し、買上点数、単価が上昇して きている。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ここ1、2年、この時期は家族連れの客が中心で あったが、3～4月にかけて歓送迎会等で会社関係の 予約が多くなっている。
		旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・客単価は相変わらず低迷しているが、来客数の増加 傾向が続き、販売量の押し上げにつながっている。
		タクシー（経営 者）	お客様の様子	・夜の客の出足は良くなってきており、選挙期間中は 少し落ち込んだが、前年同月より7%増収となってい る。
	変わらない	百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・前半は、非常に動きが厳しかったが、月末から友の 会のイベントがあるので、非常に多くの客が来店す る。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・客単価が底をついてきたためか、売上、来客数の伸 びは3か月前とほぼ同じで、粗利も徐々に回復気味で ある。
		スーパー（経営 者）	競争相手の様子	・競合店の出店により、周辺のスーパーも対抗策を出 し、競争が更に激化してきている。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・オーバーストア状態で業績が上がらない。客の来店 頻度や買物の仕方をもても、数店舗の買い回りをし ているようである。
		スーパー（統 括）	単価の動き	・消費税総額表示から1年が経過したが、1点単価の 落ち込みはいまだに止まっていない。健康指向の更なる 高まりから、熟年世帯だけでなく若い世帯にも量よ り質を求める傾向が広がっている。
コンビニ（店 長）		お客様の様子	・最近では景気が悪いという話は聞かなくなったが、必 要な物以外は買わないという傾向は変わっていない。	
衣料品専門店 （経営者）		お客様の様子	・客の動きをみていると、余計なものは買わない、無 駄はしない、という意思がはっきりと伝わってくる。 また、店舗で発行している商品券やサービスカードな どを併用し、なるべく出費を抑えるよう工夫してい る。	
乗用車販売店 （従業員）		販売量の動き	・3月の最大需要月に4月以降の予定の分まで先食い したため、4月の受注が激減している。また、受注も 廉価な車種に偏っており、3か月前と比較しても一向 に改善していない。	
その他専門店 [携帯電話] （営業担当）		販売量の動き	・春の商戦期を終え一段落し、売上は前月の60%程度 となっている。新年度に入って、第3世代携帯電話の 新規、契約変更よりも、第2世代携帯電話の新規販売 台数が伸びている。	
高級レストラン （店長）		販売量の動き	・月の前半までは比較的順調であったが、後半は連休 を控えてかランチ、ディナーともかなり落ち込み、ほ ぼ前年並みの推移となっている。	
観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・客が減少し、客室の稼働率が低下している。宴会の 組数も減少している。		
都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・客の財布のひもはまだ固い。宴会などでも、今まで は5千円くらいであったところを、飲み放題で4千円 台にしてくれないかという話も出てきており、景気は 悪いままである。		

	観光名所（職員）	お客様の様子	・別荘への入込みは例年並みである。レストラン、ホテル関係では、一部の人気が高い店の入込みは例年以上であるものの、節約ムードから全体的な売上は例年を下回っている。
	遊園地（職員）	来客数の動き	・4月トータルでは前年並みの来客数を確保できそうであるが、天候の割に週末ごとの数字は伸び悩んでおり、一進一退の状況が続いている。
	ゴルフ場（副支配人）	競争相手の様子	・入場者の確保のための値引き合戦が激化している。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・入学の時期でもあったことから、来客数の多い日もあったが、客単価が上がらないので、売上は良くも悪くもない。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・今年は乗用車の戻り年であり、車検回数2回目以降の古い車両を使用している客が若干入庫し始め、数%ながら入庫量が上昇しつつある。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅購入を実現できる客の割合は少ない。収入の先行き不安定な状況の客には融資もままならず、まだまだ厳しい状況である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・賃貸、土地ともかなり値段が安くなっているにもかかわらず、客は更に値段交渉に入ってくる。デフレ現象に変わりはない。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・客の希望に合う物件は少ないが、希望に合う物件はすぐ成約に結び付く状態である。2年くらい前からこの状況は変わっていない。
やや悪くなっている	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・新幹線の開通に伴い、駅周辺は大規模ショッピングセンター、ショッピングモールなど大型店同士で競合しており、商店街はそこに巻き込まれている。一番問題なのは自分を含め、自分達の世代で終わりにするという商店主が8割ぐらいいることである。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・3か月前は前年の売上をクリアでき、上昇ムードがみられたが、3、4月は前年の90%前半で終わっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・身の回りの商品を買うのが精一杯で、ぜい沢品の衣料品を買う余裕がないという感じの客が多く見受けられる。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・桜の満開日が、前年に比べ10日以上遅れ、気温が低めだったことが影響したのか、ブラウス類の販売数が大幅に減少し、全体の足を引っ張っている。来客数も前年比で5%程度減少している。
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・半年前に4キロほど離れた所に郊外店ができ、一度客の流れがそちらに向かった。1キロほど離れた駅前に今月上旬ショッピングセンターがオープンし、客の戻りを期待していたが、中心部の客もかなり吸引されてしまい、最悪の4月を迎えている。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・消耗品のワゴンなどの動きが悪くなってきている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・会社が終わればまっすぐ家に帰るだけというのが当たり前になってきており、人が出歩いていない。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の影響を多少なりとも受けており、ゴールデンウィークの客の動きもあまり芳しくない。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前の年末年始は前年に比べ販売量が1千万円近く上回っていたが、2月後半からは動きが鈍く、逆に1千万円ぐらいずつマイナスになっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・3月までは、売上が前年に比べて順調に推移してきたが、4月は非常に悪化している。花見、マラソン大会のタクシー需要も少ない。ゴールデンウィーク前出費を控えようとする影響も考えられる。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・予約数は前年とさほど変わらないが、曜日などにより客単価は下がっており、前年割れとなることは間違いない。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・公共事業の発注は年度替わりでまだ出てきていないが、それほど期待はできない。民間の物件も期待できるような環境ではない。同業者も同様の状況である。
	悪くなっている	コンビニ（店長）	競争相手の様子

企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・海外の需要に引っ張られて、総合的にはわずかではあるが売上、利益とも増加している。
		窯業・土石製品 製造業（経営 者）	取引先の様子	・取引先店舗での外国人客の土産品で一部絵柄の商品販売量が増加傾向にあり、関連商品の受注が増加している。
		一般機械器具製 造業（生産管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・個人情報保護法に関連し、シュレッダー関連部品の受注が今までになく伸び、同業他社に仕事を振りながら対応している。他業界の仕事も引き続き好調であり、新規の引き合いも活発で、過去最高の受注残を抱えている状況である。
		精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・材料、原油などの高騰が響いているが、4月に入って、若干動きが出てきている。
	変わらない	金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・期末後の新年度で一番落ちる時であるが、例年並みの受注はある。2005年の長期規制で、10月に向けてトラック関係、特に特装車両の買換え需要があるのではないかと思われる。その他産業機械、工作機械は良いままで変わらない。
		輸送用機械器具 製造業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・取引先、受注単価、販売量の動きは、この半年ぐらいい、やや良い方向で変わっていない。
		その他製造業 〔宝石・貴金 属〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・業者90社が集まった宝飾展示会の来場者数、売上は前年を10%上回ったが、個々の売上は下がった所が多く、企業間で格差が一段と広がっている。展示会では売れても通常の卸売は下がっている。
		輸送業（営業担 当）	取引先の様子	・通年の輸送量は確保するが、燃料の高騰は厳しく、中距離の燃料コスト負担は大きい。
		金融業（経営企 画担当）	取引先の様子	・製造業は、原油、鉄鋼の値上げの影響から、材料仕入れコストが引き続き増加している。半導体は在庫が増加傾向にあり、受注量が減少している。自動車部品関連は受注増の傾向にあり、順調である。
新聞販売店〔広 告〕（総務担 当）		受注量や販売量 の動き	・前年のこの時期は郊外量販店の新規オープン、幹線道路の開通などで活気づいた時期だったので、今月のチラシ出稿量は前年をやや下回り97%となっている。この時期としては例年に比べて携帯電話関連の出稿が減少している。	
経営コンサルタ ント		それ以外	・秋以来、県中部市内に大型商業施設の新規オープンやリニューアルオープンが続いているが、活況を呈しているとはいえない。消費者は極めて冷静であり、多少のことでは踊らされなくなっている。	
その他サービ ス業〔放送〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・年度当初ということもあり、スポットコマercialがサービス業、流通業、不動産業を中心に上向いてきているが、年間契約によるコマercialは売上高が5%ほど減少している。イベント受注は大幅に減少している。		
やや悪く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・繁忙期にしては、全く動きが鈍い。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・予想以上に厳しい状況で、すべての分野で受注が減少している。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・稼働日の関係もあるかと思うが、自動車用ハーネスは1～3月に比べて、4～6月は70%ぐらいの稼働である。その他も1～2割程度は下がってきている。	
	広告代理店（営 業担当）	取引先の様子	・年始から年度末にかけての広告宣伝費は、前年比2割減の受注状況である。クライアントの集客状況も悪く、販売量は増加していない。	
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	・取引先のパチンコ関係の新製品開発が遅れており、受注が減少している。	
	不動産業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・元請から必要経費の削減をシビアに要求されている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

やや良くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・前年並みまではいかないものの、1～3月に比べ登録者数が増えている。また、年間を通じて派遣需要が続いたため、今期、派遣業界では軒並み前年比2けたかそれに近い伸びをみせている。ただし、派遣要請が、製造業のライン業務や、経理専門の事務経験者、老人養護施設の介護業務などで、適材者を探すのが難しいため、なかなか契約成立には至らない。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求職者数の動き	・自動車関連、電機関係製造の生産規模は3か月前と同じくらいである。求職者数が増えてきており、コスト削減のための生産調整で、かなり人員整理を行ってきているものと思われる。住宅関連については、原油価格高騰により、人員削減等でコストダウンを図っている。
	求人情報誌製作会社 (経営者)	求人数の動き	・正社員の採用は慎重で、募集も少ない。地元の求人誌の募集でも、派遣や請負、サービス業のパートやアルバイトは多いが、建築、土木は極端に少ない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求人は、平成16年9月以降、15,000前後の高い水準で推移している。ただし、派遣、請負求人が全体の約30%を占めており、これが求人増加の一因になっている。
	職業安定所(職員)	採用者数の動き	・相変わらず企業の採用のハードルが高く、採用者数に動きがみられない。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・在職求職者が増加している。一度就職を決めたものの、正規雇用でないことから、身分、賃金等の雇用条件に不安を感じ、常用雇用を希望する転職希望者が多い。
	民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・依然として専門職、技術職の求人は多いが、その他の一般求人は好転していない。
	学校[短期大学] (就職担当)	求人数の動き	・首都圏の大手企業による積極採用の傾向が地方に良い影響をもたらすと期待していたが、中小企業が中心の地方ではまだその状況には至っていない。中途や派遣といった即戦力の登用に頼っている企業が増え始めていることもあり、求人数も前年度と大きな違いはない。新卒者は、厳選採用というイメージが強く、直接的な数字に反映されにくくなっている。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-