

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	コンビニ（店長）	・朝昼晩の弁当やサンドイッチ、飲料等が2けた以上伸び、たばこも毎月300カートン以上の定期予約を獲得するなど、日常食料品やし好品などがしっかりと売上を作っている。また、試食、声かけ販売もずっと好調で、先日は冷やし中華を100個単位で販売することができた。試食、声かけ販売の新たな局面を迎え、わくわくしている。
		通信会社（営業担当）	・様々なデジタル機器がそろいつつある。テレビに関してもプラズマや液晶に代わる第三の新規格が登場したことで価格が下がり、客の購入意欲が増す。デジタル対応機種への変更の予兆がうかがえる。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・アミューズメント業はまだ客のニーズを十分にフォローしきれていない。サービスの質の向上を目指しており、購買意欲はプラス方向になると十分予測できる。
やや良くなる		商店街（代表者）	・人出に変化がみられないが、近隣店舗がここ1～2か月で新装開店するので、変化を期待している。
		コンビニ（店長）	・客は不景気に慣れてきており、特別必要でない物には食指が動かず、買物を控えている。ただし、何か欲しい物があればすぐ飛びつくので、お金がないわけではない。
		コンビニ（店長）	・近くにできた大型店の売上も頭打ちにきており、最近ぼつぼつと客が戻ってきているので、少しは上向く。
		衣料品専門店（統括）	・夏は夏休み、夏祭りなどいろいろな催事が多くなる。現在、注文、問い合わせが多くなっているため、2～3か月後の販売には期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・エアコン、液晶テレビ、プラズマテレビなどがこのまま伸びれば、やや良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・例年、6月から新車の販売量が多くなる。8月を除き、後半は良くなると見込んでいる。モデルチェンジもあるため、期待している。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発売とボーナスの時期が重なり、販売量の増加が見込まれる。
		その他専門店[携帯電話] （営業担当）	・番号ポータビリティ導入が予定されており、価格を抑えて客の囲い込みが主となるため、収入の伸びはあまり期待できない。ただし、6月に新機種が販売開始予定であり、ボーナス商戦とも重なることから販売台数は伸びる見込みである。
		スナック（経営者）	・客から景気の悪い話あまり聞かれなくなってきており、悪いところを若干抜けてきたと感じる。先の予約の入り具合もそこそこ良く、このまま少し上向き方向でいくことを期待している。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博効果があり、夏に向けて客が動くような感じが見受けられる。
		タクシー（経営者）	・この5か月間、前年と比べ毎月の売上が増えているので、この先も良くなる。
ゴルフ場（副支配人）	・ここ2～3か月は前年同月に比べ引き合いが活発になっている。前年並みの単価を確保するのはやや難しく、現状の売上は横ばいであるが、引き合いがあるので戦略、取り込み次第では今後の売上は増加すると見込んでいる。		
変わらない		一般小売店[金物] （経営者）	・原材料価格の高騰がマイナス要因で効いてくることを見込まれるが、季節的要因から若干売上がプラスになる要素があるので、総じて変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・それなりに付加価値のある商品は購入するが、客のたんす在庫のうち、いつも着ているアイテムについては、改めて購入する傾向がだんだんなくなっている。
		スーパー（店長）	・来客数、買上点数の増加分が、1点当たりの単価ダウンを補えるギリギリのところまできているので、今後は多少好転すると見込んでいる。
		スーパー（総務担当）	・食料品関係の来客数、単価は前年をクリアできるようになっているが、衣料品はヒット商品がないこともあり、この数年、来客数、単価のマイナス傾向が続いている。先行きも変わらない。
		スーパー（統括）	・来客数が回復する兆しはみられるが、絶対客数が増えているわけではなく、天候等により買物頻度が上がったことが大きな要因である。客が店を選ぶ基準は一層厳しくなっており、このトレンドを維持するには、商品、品質、価格、カスタマーサービスなどのアクションプランがかぎとなる。

	衣料品専門店（経営者）	・買物に来る母親たちが子供たちの物を買うことも非常に渋る。この傾向は半年以上続いており、子供の履いている靴をみて、去年より悪い靴を履いているようである。景気が良くなるとは思えない。
	衣料品専門店（経営者）	・全体の販売額はこのところ大体前年比プラスで推移しているが、婦人服は一進一退である。この傾向は今後もしばらく続く。
	衣料品専門店（販売担当）	・ショッピングセンターの開店景気の影響で客が流れ、来客数が少ない状況は今後2～3か月も変わらない。このまま天候不順が続けば更に悪くなると懸念している。
	乗用車販売店（従業員）	・特に新型車が販売になることもないので、良くなるとは思えない。販売台数、売上高、来客数も変わらない。
	乗用車販売店（営業担当）	・かなり無理をして車検を受けるユーザーが目立つ反面、車両の台替えは相変わらず低迷しているので、変わらない。
	住関連専門店（店長）	・原油価格は安定傾向にあるようだが、商品販売価格は値上がり傾向にある。
	高級レストラン（店長）	・家計の中で外食やその他の消費に回せる金額は増えておらず、内容が変化しているだけである。消費に回る部分が底上げされない限り、現在のよう状況が続く。
	一般レストラン（業務担当）	・6月の会議、宴会予約は組数、客数、料理単価とも、ほぼ前年並みである。6～7月の会社関係の納涼会予約は前年を下回っている。レストランのメニュー改訂による実質値上げで、昼食の販売単価が上がり、トータルの上は前年並みとなる見通しである。
	都市型ホテル（経営者）	・首都圏の景気が良くなり、地方都市に波及するまでは3～6か月の時差がある。大手企業の現在の動向から、地方への波及は秋以降になると予想され、それまでは現状維持か若干の後退で推移する。
	都市型ホテル（スタッフ）	・客の動き、単価の動きなどから判断すると、年内一杯くらいはこの不景気な状態のまま変わらない。
	旅行代理店（営業担当）	・秋以降の団体旅行の見積依頼が増加傾向にあり、期待が持てる一方で、中国への旅行は模様眺めが続いていることから、先行きは現状維持程度となる見込みである。
	タクシー運転手 通信会社（営業担当）	・特別なイベントの予定もないため、現在同様低迷が続く。 ・利幅減少に見合う販売量が見込めればよいが、高齢化が進み購買力も低下している当地域では、販売量を増やすのはなかなか難しい。
	観光名所（職員）	・新緑の季節で例年並みの入込は見込まれるが、一部人気の高い店を除き、節約ムードから売上は例年を下回る。
	ゴルフ場（支配人）	・予約が梅雨などの天候に左右される時期となる。雨が降る予報が高いとキャンセルの発生率が高くなる。標高が高いコースなので、涼を求める客に期待している。
	美容室（経営者）	・客足は梅雨の雨次第で決まるが、ボーナスの支給などで客足の悪さをカバーできたらという希望もある。現状から判断すると、売上はやや下げ止まりつつある。暑くなればカットも増えるので、客単価は低いが、その分を来客数の増加でカバーできれば、全体としては変わらない。
	設計事務所（所長）	・新年度の公共事業の発注が6月ごろから出てくるので期待感はあるものの、件数が少ないので厳しい競争が予想される。
	住宅販売会社（経営者）	・金融関係の融資がなかなか厳しく、不動産への投資需要が悪いため、土地が動かない状況にある。不動産等が動かないと景気は良くならない。
	住宅販売会社（経営者）	・市町村合併による都市計画の見直し等が時間差で行われるため、客の動きに待たががかかる恐れがある。
やや悪くなる	スーパー（経営者）	・販売単価が下がっている分、来客数を維持しても前年売上をクリアすることが難しくなっている。競合他社の新規出店が増加しており、今後はますます厳しくなる。
	観光型ホテル（スタッフ） 設計事務所（所長）	・来客数、観光客の予約が最近少なくなっているため、先行きはやや悪くなる。 ・現在は多少仕事があるが、問い合わせ件数が非常に減っている。行っている物件への建築関係の反応は非常に大きい。それだけ物件数が減少しているということである。今後は全体的にもう少し減少してくると見込んでいる。
悪くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・各エージェンツ関係の動きが非常に悪くなっており、市、県等の行事等もかなり減ってきて動きが悪い。市民の需要が落ち込んできており、非常に危機感がある。
企業	良くなる	-

動向 関連	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・国産大豆の入札価格が多少下がったので、製品の製造横流し状態からようやく抜け出せ、利益が出てくると期待している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・納期が2～3か月先という注文が、今までになく多く入ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・4月に比べて5月は売上が40～50%減少している。この状態が2～3か月続いたらどうにもならない。今月が最悪であることと、6月末は決算なので現状よりは良くなる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・IT関係はあまり良くないが、自動車関係は割合活発である。
変わらない		金融業（経営企画担当）	・観光業においてはアジア人観光客への中国反日デモの影響が懸念されたが、予約、集客状況等、順調に推移しているとのことである。
		食料品製造業（営業統括）	・国産100%の製品を看板にしている一部メーカーを除いて、大部分のメーカーは、最近では工場見学者数も減少してきており、しばらく大幅な売上増は期待できない状態である。
		化学工業（総務担当）	・受注は確実に入ってきているものの、競争が激しい商品もあり、6月より値下がり傾向に入りそうである。良い部門も悪い部門もあり、利益としては相殺され、横ばいの見込みである。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・市町村合併に伴う公共事業の発注に期待しているが、県の公共工事等は、6年連続減少しており、厳しい状況が今後も続く。
		金属製品製造業（経営者）	・最近、景気と関係なく親会社で内製化を進めるところが増えてきている。最適生産ということが要因で、大手の下請企業が今年経営破たんしている状況であり、先の見通しは大変流動的である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・引き合いが出てきており、全般に上向いていくと思うが、コスト競争がいまだに激しく、まだ企業間格差もあり、予断を許さない状況である。
		輸送業（営業担当）	・前年よりも夏季商品の出だしが遅いが、他の雑貨類の伸びで例年並みの輸送量を確保している。
		不動産業（管理担当）	・新規入居予定の話は今のところないが、逆に退去、縮小するテナントもないため、現状維持がしばらく続く。また、特に契約の見直し（賃料引下げ圧力）の話もなく、話が出ても実際引下げを適用するのは早くても3か月程度後になるので、2～3か月は変わらない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・取引先の店主や店長が消費の停滞感を感じている。来客数は同じでも、客単価が確実に落ちており、その分何か違う物を買わせる工夫を行っているとのことである。あるホームセンターでは新たに食品を扱うスーパーセンターへ業態を変えるべく、店舗改装中である。
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い状況から判断すると、今後も活発に推移する。		
やや悪くなる		一般機械器具製造業（経営者）	・6月までは現状横ばいの予定であるが、それ以降は徐々に仕事量が減少する見込みである。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・経費を節約し広告費の効果を上げるため、企業が広告費を本社に集中する傾向が強くなり、このため製造業からのコマercialが小口化し、金額が減少している。官公庁は予算削減の影響を受けており、地方での放送コマercialの受注は一段と厳しさを増してきている。
悪くなる		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後9～10月の受注の伸びは相当悪くなる見込みであり、経費節減の展開に入っている。
		建設業（総務担当）	・5月の連休明けに創業50年になろうという建設業者が廃業した。建設業を取り巻く環境は大変厳しい。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・在庫調整をしていたIT関連製造業のいくつかがこのところ上向きなのが、派遣要請が出てきている。消費マインドが上向き、高額資産への購買意欲が潜在的に出てきているのが、流通関連で貴金属や自動車ディーラーなどから販売補助スタッフ、ショールームスタッフの引き合いがある。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は前年比で微減となっているが、人員整理の実施で雇用保険の受付をした約300名分を除いて考えると、前年比10%以上の大幅減少となる。このような状況が明るい見通しの要因となっている。

変わらない	人材派遣会社（社員）	・主な取引地域にあるホテルの話では、整理回収機構の通知が随分出されているようである。大した売掛があるというわけではないが、新規受注は難しくなっている。再生機構が入った物件に関しても、基本的には見積合わせや、それまでの随契的な受注がなかなか難しくなっている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・3月までは大変良かった求人広告が、4月以降2割ほど減少している。ゴールデンウィーク中、一時的に周辺観光地への来客が増え、飲食店等は今までになく潤ったが、その後広告等の受注は落ちている。
	職業安定所（職員）	・求人数は前年同月に比べ増加しているが、製造業は派遣、請負等が依然として多く、直接雇用の求人は非常に少ない。原油高からくる原材料費の高騰を製品単価に転嫁できず、苦しい状況とする事業所が多い。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業の採用活動も6月あたりを山に、その後は減少傾向をたどると予測している。また、企業の雇用形態の多様化による影響も出る可能性がある。前年と比較して考えても、今後の求人状況はあまり変わらない。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引してきた製造業で大規模なリストラを実施している企業が数社ある。専門的、技術的な職種以外は、派遣による短期的な雇用にますますシフトしている。
悪くなる		