

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）	・卒業、進入学、就職と人が動く季節がやってくる。近隣の精密会社も人員募集を始めている。当店では、宅急便受付を1人50秒以内で対応できるよう練習を始めるなど、新しい客の獲得に全力で対応しようとしている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街からは離れているが、スーパーが新しくオープンする動きがある。既存のスーパーとの競争でおこぼれの集客にあずかれるのではないかと期待している。
		百貨店（売場主任）	・紳士においては、これからプロパーのチラシを毎週展開していく。男の人も非常におしゃれになっており、昨年のクールビズに引き続き、今シーズンの春夏物は好調に推移する。
		百貨店（営業担当）	・以前とは異なり、ここ数か月の売上は前年を若干上回るようになってきている。
		百貨店（販売促進担当）	・婦人衣料に引き続きトレンド商品、企画品の発表があり、需要が見込まれる。また、長い間低迷してきた紳士、子供衣料に復活の兆しがある。
		スーパー（統括）	・入園、入学、新生活関連商材の伸びは好調に推移するものの、普段の生活関連は生活防衛型の価格訴求商品へ少しシフトしてきている。1点単価、客単価共に低下傾向にあるが、来客数、来店頻度が伸びているのが多少明るい兆しとなっている。
		衣料品専門店（店長）	・ファッションも主流はカジュアル傾向であるが、低価格な商品から上質な商品へ売れ筋が移っている。来客数が落ち込まなければ、良い結果が望める。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送が受信可能なテレビやDVDレコーダーなどの、映像商品買い換えが更に進む。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数は増加しており、イベントが終了しても、カタログや車を見に来る客が増えているので、良くなっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月の売上はかなり良く、ここ2～3か月の車販売の流れからいくと多少は上向きになってきている。倒産などで企業淘汰が進んでおり、今残っている力のある会社に勤めている人はクレジットも比較的通りやすく、これから先はこれ以上悪くはならない。
		一般レストラン（経営者）	・仕入先等によると食材の動きは相変わらず厳しいようだが、寒気も緩み、客の動きは多少良くなってきている。
		スナック（経営者）	・予約状況が割と良くなっており、フリー客も増加してきている。雪ももう降らないようなので、この調子で歓送迎会シーズンにつながればありがたい。
		都市型ホテル（経営者）	・地方都市も長かったトンネルを一步脱け出したのか、予約が前年に比べて好調で、ある程度の団体が入るようになってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先でも婚礼受注が極めて厳しい状況にあるのは変わらないが、歓送迎会等の需要が売上に大幅に貢献してくれるものと期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の伸びが悪いが、客室の改善を図っているため、何とかないと見込んでいる。宴会、割ぼう関係、各レストラン等は少しずつではあるが売上が伸びてきている。
		タクシー運転手	・担当地区では電車やバスの本数が非常に少なくなり、営業で来た人などはタクシーを使わないとなかなか客のところまでいけないため、この辺りの地区では動いている方である。
		通信会社（営業担当）	・新入居が多い時期で新たな顧客ターゲットが増えるため、契約数が増加する。家電量販店の活気も出てくるので、期待できる。
		観光名所（職員）	・2月中旬以降例年に比べて暖かい日が続いており、雪解けも急速に進んでいる。別荘地の引き合いも例年より件数が多く、景気はやや上向き基調である。
		ゴルフ場（従業員）	・例年に比べて3、4月の予約の出足が早く、数字も上回っているため、やや良くなる。
	ゴルフ場（副支配人）	・今月の入場者数は前年比で5%増、売上は前年並みである。3、4月の引き合いが大分入っているため、今後はいくらか伸びる。	
変わらない	商店街（代表者）	・客は必要な物であれば値段にあまりこだわらないようだが、必要でない物は買わない。	
	百貨店（総務担当）	・公共事業の減少、雪の影響による農家の出荷遅れ、生産減などで、当地域では総体的には売上は望めない。	

	スーパー（経営者）	・競合店との競争が更に激化し、売上、利益の確保が非常に難しい状況である。	
	コンビニ（店長）	・客は必要のない物は買わない。客の意識が変わらない限り、景気は変わらない。	
	衣料品専門店（販売担当）	・気温の乱高下により冬物がセールで順調にさばけていない。春物へスムーズに移行できないと品ぞろえに影響し、せっかく来店した客に良い提案、提供ができなくなるという悪循環になる。できる限り品ぞろえを良くしていきたいが、このまま2月の悪さが続くような雰囲気がある。	
	家電量販店（営業担当）	・トリノオリンピックが終了したので、今後はワールドカップで仕掛けていくが、白物家電のヒット商品がないため、全体では厳しい状況が続く。	
	乗用車販売店（従業員）	・景気は回復に向かっていると報道されているが、一般消費者は将来に不安を感じており、新型車が発売となっても慎重さは今までと変わらない。	
	乗用車販売店（営業担当）	・販売量、件数は若干増えているが、売上高、粗利益等は思うように伸びない。	
	その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・春の新商品が出そろい、新生活スタートの動きも一段落するため、11月の番号ポータビリティまでは各社の基本料金、通話料金の値下げ競争の様子をみながらの推移となる。	
	一般レストラン（業務担当）	・売上の柱である宴会部門は前年並みであるが、新規競合店開店の影響でレストラン部門は前年を10%程度下回っている。通信販売部門はネット利用の客が前年比で30%程度増えているが、売上全体に貢献するほどの数字ではない。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・スキーシーズンも終わりに近づき、春以降は団体集客が見込めるので営業にも力が入る時期だが、現時点ではゴールデンウィーク近辺までの入込は決して良くはない。ただ、大きな団体の連泊も徐々に決まりつつあるので、今後の営業活動次第である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・普段であれば歓送迎会が大分入るが、全国で小学生などの殺人事件があり、小学校、中学校の歓送迎会、謝恩パーティ等の取消が多くなってきている。決して景気が良くなるとは考えられない。	
	旅行代理店（経営者）	・製造業、土木建築業、スキーなどの観光やそれに伴う小売業、どれをとってもこれから良くなっていくものはまだない。	
	住宅販売会社（経営者）	・都市計画等の大幅な変更があれば、起爆剤となり、土地取引が活発になる可能性があるが、それがなければ現状と変わらない。	
	やや悪くなる	住関連専門店（店長）	・原油価格高騰により、プラスチック製品などが値上がりしたり、入荷が不規則になってきている。
		美容室（経営者）	・卒業、入学の時期であるが、ここ何年間かは髪型の変化とともに主婦がお金をかけるということが減ってきている。今月の様子からみてもこの先の回復はあまり望めない。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・国産大豆を外国産に移行し、利益の取れる商品開発と、販促で数量を維持しつつあるので、4月くらいからはその効果が出てくる。
		金融業（経営企画担当）	・ブロードバンド事業において民間企業を主体とした第3セクターによるプロジェクトが具体化する動きがある。そのほかジャンボ機を中心とする航空機が交代の時期に差し掛かっていることから、当面の間、関係部品の製造受注が途切れることはないという企業もある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの投稿状況からみると、小売を中心に順調に推移している。業態を変えたスーパーセンターも購買点数が増え、好調だと聞いている。
		司法書士	・開発等の事前相談がいくつかきているので、やや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・5月1日より酒税が増税されることがほぼ決定し、果実酒は1リッター当たり70.50円が80円に、清酒は据え置きということなので、酒類間の消費移動が考えられ、今後は苦戦を強いられる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の大口受注の予定があるのは助かるが、他商品の受注は全く予想がつかない状態である。店舗販売については、年度末、年度始めに関連した贈答品の売上が期待される。ネット販売は急な受注がまれに入る程度であるが、期待度は大きい。

	金属製品製造業（経営者）	・ここ半年ぐらいは今のような忙しさが続く。特に最近、品質重視で、一時の極端なコストダウンの要請もなく、一部素材高も価格転嫁を認めてもらっている。
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・年初の計画では取引先各社とも増産予定であり、実際、その計画どおりに仕事量も増えてきている。
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注減少が続いている取引先2社について、新年度からの新規製品の状況が未確定である。
	電気機械器具製造業（経営者）	・3、4月から立ち上がる予定であったポリウレムの大きい仕事が2件ほど先に延び、経営的にも厳しくなりつつある。他にもこれといった話がなく、足踏み状態かやや落ちてきている。
	建設業（経営者）	・官民共に受注減が見込まれ、競争は更に激化する。
	輸送業（営業担当）	・輸送量は前年並みに確保できる見込みだが、燃料費の高騰によりなかなか厳しい状況である。コスト削減、特にドライバー教育に重点を置き、アイドルングストップなど、経費管理を厳しくしている。今後の対策としては、荷主別の運賃を見直し、利益を確保できる荷主を選んでいくしかない状況である。
	不動産業（管理担当）	・今のところテナントが増減する予定はないが、既存契約の更改で、賃貸料の引下げ要求のおそれがある。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・新年度の中長期契約のタイムコマーシャルが、官公庁、通信事業を中心に2%程度減少している。スポットコマーシャルの件数は増えてきているが小口化しており、ラジオ放送業界全体の広告収入と同様に減少傾向にある。
	やや悪くなる	化学工業（経営者）
		・今作っている企画の製品は3月までで製造を終了させる。4月以降は新しい企画の製品の販売になるが、受注はまだない。ユーザーは新製品の市場での評判を聞いてから発注してくるので、しばらくは暇になりそうである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）
		・3か月先の受注量の見通しは一昨年から10～15%落ちた前年とあまり変わらない。素材関係が相当上がっており、特にアルミは前年比40%高、ガス関係も石油の値上げと同時に上がってきている。価格転嫁がなかなかできない状況なので、収益は大幅に悪化する。
	悪くなる	
	良くなる	
雇用 関連	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）
		職業安定所（職員）
		学校〔短期大学〕（就職担当）
		・新規の事業計画がいろいろと出ていて、それに関する募集がかなり期待できるので、今より相当増える見込みがある。
		・新規求職者数がずっと減少しているが、これは採用に結び付いているからだと推察される。
		・既に来年度に向けた採用活動がスタートし、合同ガイダンス、独自の説明会などが本格的に行われている。この時期は専門、技術職に限らず広い職種に対して企業側の積極的な採用姿勢がうかがえる。良い人材を獲得するため、例年より早期に活動する企業も増えそうな気配である。ただし、求人状況の地域的な格差も依然として残っている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）
		求人情報誌製作会社（経営者）
		職業安定所（職員）
		職業安定所（職員）
		学校〔大学〕（総務担当）
		・電機、電子関係は、求職者の動きがだぶついている。4月以降は年度が変わり、新製品等の開発があることから、製造業全般でスタッフ募集がかかるのではないかと見込んでいる。
		・全体的には求人は増えているものの、業種によっては募集をしてもなかなか良い人材が集まらないということである。最近では求職者も職種を選択する傾向がある。
		・新規求職者は3か月ぶりに2,000名を上回り、有効求職者も4か月連続、前年比で増加している。有効求人倍率は1.98と、1年ぶりに2倍に迫る高水準となっているが、職種間や雇用形態による格差は依然としてみられ、数字ほど景気が回復するとは見込めない。
		・全体の新規求人数は増加傾向にあるが、求職者の多くが希望する直接雇用の求人の増加はみられず、安定した雇用が期待できない。
		・学部3年生及び大学院1年生を対象に、多くの職種から求人票が早めに出てきている。
	やや悪くなる	-
	悪くなる	-