

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	家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップ開催を機に、映像関連商品が好調になると見込んでいる。
		通信会社（営業担当）	・デジタル家電製品は順調に推移しており、更にワンセグのカーナビや携帯電話が発売されるので、一層の購買量が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客は日用品や食料品を求める際、安心、安全が基本にあるようで、単価よりも品質の良い物を買っている。
		百貨店（売場主任）	・紳士の客も非常におしゃれになり、今年は新しいジャケット、スーツの展開が始まっているので、新しい客の需要が見込まれる。
		コンビニ（店長）	・店舗前の道路工事で来客数が減少していたが、それでも4月の年金支給日には春の土用のうなぎの予約活動などで120件も予約が取れたり、試食や声掛け、大量陳列販売等、悪い条件のなかでも、数字が上がってきている。これをきっかけにゴールデンウィークで更に弾みをつけていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数が圧倒的に増えている。以前は土日が多かったが、最近はず日も増えている。
		住関連専門店（仕入担当）	・高付加価値商品の販売が継続的に上昇傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話の番号ポータビリティ制度導入を控え、今年の夏商戦は従来にも増して活発になる。
		一般レストラン（経営者）	・夜の客足が増えてきているので、先行きに期待している。
		都市型ホテル（経営者）	・市内で大学の専門学部の誘致等に取り組んでおり、それに伴い人、物、金の動きが増えて市内景気が上向くと思うが、近隣諸国との国際関係により研修生が減少したり、自動車や家電等の日本製品不買運動などが起こると、市内産業が影響を受け、回復しつつあった宿泊関係にも大きく影響する。また、原油高騰による光熱費の上昇が懸念される。
		旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は旅行シーズンに入り、通常であれば景気は良くなる。今年は6月にサッカーワールドカップがあり、前回の経験からすると、テレビ観戦で外に出ないということが考えられるので、その点が不安材料である。夏は家族旅行を中心として、各社とも早めに客を呼び込む策を講じているので、これからが一番の勝負どころである。
		ゴルフ場（副支配人）	・5月以降の引き合いは今のところ順調に入っており、ゴールデンウィークの取り込みも前年より増えている。ゴルフ大会、コンペの予約の動きも活発化しているため、先行きは良くなる。
	ゴルフ場（支配人）	・プレー代の値引き交渉は相変わらず多いものの、予約は前年を上回っており、ゴルフの会員権に対する問い合わせも多くなっている。一方、冬の冷害などによる芝の発育不良から、メンテナンス費用は増加している。	
	住宅販売会社（経営者）	・金利上昇に伴い、今まで様子見をしていた客が動き出す。現在、長期金利は確実に上昇しており、マスコミで騒ぎ出すと特需になる可能性がある。	
	住宅販売会社（従業員）	・金利の先高感が顕著になり、今後、住宅購入を積極的に検討する人が増加する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・賃貸店舗で一度空き店舗になってしまうと、なかなか入店者がいない。
		一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	・郊外大型商業施設への流出により来街者の減少が止まらないので、店頭販売の増加の望みは薄い。
		百貨店（販売促進担当）	・原油の高値が続くと原材料の値上がりだけでなく、家計にも影響が出てくる。
		スーパー（統括）	・石油製品の値上がりが、各業種の原料高を招き、最終価格に転嫁されてくるのが5～6月であり、消費意欲の減退を招く恐れがある。酒税の増減は短期的には大きな影響はないが、規制緩和策などの推進のスピードが上がらないと、中期的には酒の消費全体が落ち込む懸念がある。
衣料品専門店（店長）		・消費意欲は高まっているようであるが、消費者はまだまだ必要なものしか買わない傾向があり、安定した売上増は望めない。	
乗用車販売店（従業員）		・新型車効果も薄れ、販売台数の伸びは望めないため、現状と変わらない。	

	乗用車販売店（販売担当）	・とにかく宣伝をすればコンスタントに売れる状況である。2～3か月も宣伝で集客して車を売るという方法は変わらないので、景気の良し悪しに関係なく、ある程度の台数は売れると見込んでいます。観光地のため、これから旅館、売店関係の売上も上がって悪くはないが、極端には変わらない。
	一般レストラン（業務担当）	・通信販売部門は前年比115%程度で推移している。レストラン、宴会部門では、納涼会の予約組数は前年並みであるが、1組当たりの参加人員は前年の80%程度で、売上高は前年を下回っている。宴会での酒の売上が極端に減少している。
	スナック（経営者）	・フリーの客が減少傾向にあるので、景気は良くならない。前年割れが続いているが、フリーの客が減っただけ減っているというだけで、宴会数はそれほど下がっていないし、ランチなどは逆に増えている。人の流れもいろいろなので、様子を見ながらちゃんと対応していけばどうにかなる範囲である。
	観光型ホテル（スタッフ）	・最近は間際予約が増加してきているため、先行きが読みにくくなっている。夏期休暇ごろの入込は全く読めないが、ゴールデンウィーク過ぎまでは何とか例年並みを確保している。
	旅行代理店（副支店長）	・大都市では景気は上向きと報道されているが、一部の話であり、地方には大企業が少なく、あっても地方機関にすぎないため、加速的な景気回復は当面ありえない。燃料高騰による運輸機関の値上げが気掛かりである。
	タクシー運転手	・今日も朝7時から夜6時まで仕事をしたが、売上は11時間で5,800円である。日曜祝日などの利用客が少なく、地方ではタクシーを利用する人は増えない。
	ゴルフ場（支配人）	・来場予約数は前年と同じ推移である。
	設計事務所（所長）	・こここのところあまり変わらないが、仕事の情報は少し増えてきている。それが、実際の仕事に結びつくかどうかは難しいところである。
	設計事務所（所長） 住宅販売会社（経営者）	・新規の仕事の件数は少なく、悪い状況はまだ続く。 ・住宅取得意欲はあるものの、格安の土地でないと販売が難しい。土地建物2,500～3,000万円が売れ筋である。土地は1,000～1,200万円となり、20～25万円/坪である。一時の二分の一以下の値段で、開発基準も厳しくなり、分譲による利幅が少ない。売手市場は望めない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・必需品の低価格商品ですら前年と比べて売行きが3割以上落ちている。
	スーパー（経営者）	・前年の売上をクリアできない状態が続いている。
	スーパー（販売促進担当）	・地域でも大きな企業である取引先が経営難に陥っているので、やや悪くなる。
	コンビニ（店長）	・3月末にとりあえず開通したバイパスの影響で、街なかを通過する車が大幅に減り、来客数が予想外に減少している。今後、本格的にバイパスが完成すればますます厳しくなる。
	その他専門店〔燃料〕（経営者）	・販売単価の値上がりが続くことが予想されるので、販売量の伸びは見込めない。
	通信会社（営業担当）	・売上は徐々に増えているように思えるが、全般に大手企業が零細企業のシェアまで進出しつつあり、価格競争が一段と激化している。原油高騰の影響で仕入コストも上がっており、利益が圧迫されている。
悪くなる	美容室（経営者）	・1,000円カットなどの超廉価の店が進出しており、客が流れている。サービス券などで割引をし、実質値下をしないと客が定着しない。理容、美容の垣根がなくなっている。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・6月から10秒でも車を離れたら駐車違反で罰金になるので、駐車違反のリスクを負ってまで、当店のような駐車場のない小さい店には、客は買物しに来なくなる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・毎年あった団体客が今年はないということなどが増えてきている。これから総会時期であるが、出席率が意外に低いという情報もある。宴会、宿泊も低価格が主流になってきている。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向けの新規量産品も立ち上がる予定であり、3直24時間体制での対応を計画している。また、建設機械、油圧機器といった分野の仕事も減る様子が見られない。
	広告代理店（営業担当）	・販売促進の意欲は高く、消費行動の活性化が見込めそうである。プライダル業界、住宅業界の宣伝予算が15%ほど増加している。

	新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・来月下旬に大型家具店がオープンする予定で、近隣商店、大型店にも活況が期待される。新聞広告、チラシ広告共に住宅関連が好調に推移しており、新規参入と思われる業者のチラシも多く目にするようになってきている。	
	その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・設備投資計画が増加傾向の客が増えてきている。事業が上向いている企業の客が多く、今後情報化投資の案件が増える見込みである。	
変わらない	食料品製造業(営業統括)	・5月からの酒税増税が、低価格帯商品に大きく影響し、売上は伸び悩む。更にガソリン代の値上げで行楽客も減少する。	
	金属製品製造業(経営者)	・状況は好調であるが、都市部に近い親会社が地価の安い地方に移動する例が多く、このところ投資に慎重な企業が多くなってきている。	
	一般機械器具製造業(経営者)	・新製品の立ち上がりで従来品の消滅がきつこうする。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・新規の受注が2、3決まりそうであるが、2～3か月先にはまだ立ち上がらないか立ち上がっても売れるか分からないところである。	
	電気機械器具製造業(営業担当)	・当社は公共事業、設備投資関連で100%受注生産を行っている会社である。現状は非常に忙しいが、景気に左右されるので、円高、原油高、原材料の高騰がどのように影響するか気掛かりである。	
	輸送業(営業担当)	・物量の確保は今後も増えていく状況であるが、燃料高により安い運賃では車両が確保できなくなっている。荷主と運賃交渉を行っているが厳しい状況である。	
	金融業(経営企画担当)	・製造業では原油高騰が懸念材料だが、値上がりしが急なため影響を読みきれない部分があり、今のところ様子見の企業が多い。	
	その他サービス業〔放送〕(営業担当)	・官公庁からのタイムコマーシャルは4%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シャルは件数が増加しているが、期間が短く小口化しており、売上高は伸びない。地方のラジオ放送の広告収入は低迷が続いている。	
やや悪くなる	化学工業(経営者)	・新製品のデータを取り、これからユーザーに売り込んでいく段階なので、5～6月の売上は低調である。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・地金の高騰により製品単価が上がり、既にサンプル出しをしていた受注品の利益率が極端に落ちてきているのが問題である。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業(総務担当)	・価格転嫁が進まずに収益が大幅に悪化している。賞与や人件費の削減により固定費を圧縮せざるを得ず、非常に状況が厳しい。原油や原材料の値上げが続き、価格転嫁が進まないとなると、更に収益が圧迫される。	
	不動産業(管理担当)	・長い間入居していたファーストフード店が今月一杯で退去する。店舗面積がかなり広い上、それを埋める新規入居の話もないため、賃貸収入はかなり落ち込む。飲食店の場合は新規の借り手がなかなか見付からない。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社(経営者)	・仕事量がやや多くなっており、求人が活発である。
		人材派遣会社(営業担当)	・求職者数は相変わらずであるが、求人の動きが活発化してくると見込んでいる。
		職業安定所(職員)	・新卒の大学生等の求人がかなり良くなっている。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・企業の採用活動が軒並み早期化しており、学生の複数内定状況が前年を上回る可能性がある。その反動で再募集も多く出ると見込んでいる。
変わらない	求人情報誌製作会社(経営者)	・求人広告の申込がやや落ちてきている。ゴールデンウィーク明けの動きをみないと分からないが、現状から判断すると、変わらない。	
	求人情報誌製作会社(経営者)	・地域の周辺中堅企業では、景気の回復に伴って人材を募集するのではなく、業務請負や人材派遣などでまかなっているところが多い。	
	職業安定所(職員)	・求人数が増加しており、若干明るい兆しもあるが、新規求職者数も2か月連続で前年比で増加しているため、急激に景気回復に連動して良くなるとは考えにくい。	
	職業安定所(職員)	・新規求人数は緩やかな増加傾向にあるが、新規求職者数は高い上昇率で増加しており、有効求人倍率が低下しつつある。	

	民間職業紹介機関（経営者）	・原油の再高騰に敏感な企業が多く、先行き不安がぬぐえない状況が続いている。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・解雇者数が増加している。
悪くなる	-	-