

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） | ・地上デジタル、薄型大画面、高機能レンジや洗濯乾燥一体型など、高単価な物が好調である。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・6月のサッカーワールドカップやその他スポーツ系のイベントが多くなる時期で、ボーナス時期も控えていることから、液晶やプラズマテレビの売行きが期待でき、当社のデジタル加入の推移も間違いなく上向きになるはずである。今まで以上にデジタルサービスの浸透度が増すはずであり、2006年下半年期への契機付けになる。 |
| | | その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員） | ・インターネット喫茶とゲーム関係のエンターテイメントに分かれているが、特に日本全国で自分のランキングが明確に確認できるオンラインゲームに人気がある。この流れが当分続く。これからは、外に行かないで気軽に楽しめるエンターテイメントが更に拡大していく。 |
| やや良くなる | | 一般小売店 [家電] （経営者） | ・2011年の7月にアナログ放送が終わるまでは買い換え需要が見込まれるので、家電業界は多少上向きになると思うが、消費者の買い急ぎの様子はみられない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・ここ数か月、売上が前年を越えるようになってきている。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・天候不順で春夏物の動きが鈍くなっている。6月末～7月のマークダウン時期には、来客数が増え、売上也拡大する。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | ・7～8月の七夕や花火など、町に出てくる機会が増えてくるので、それにあわせて少しは活性化する。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | ・自然現象に頼るのも心もとないが、まもなく梅雨入りし、夏が早めにやってきそうな雰囲気である。5月は大型連休の反動でかなり低迷したが、今後6～8月と夏が暑くなればTシャツなどの必需品の動きが良くなる。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・地元銀行の倒産なども片付いてきて、当社を取り巻く環境は少しずつ良くなってきている。輸入車を扱っているが、俗に言う勝ち組の生き残った企業に勤めている人が買いに来ていて、毎月毎月少しずつ良くなっている。 |
| | | その他専門店 [携帯電話] （営業担当） | ・夏商戦にも入り新商品も出そうところから、ある程度の伸びを期待している。番号ポータビリティの関係で、今年に限っては冬モデルの発表が早まることも予想されるので、それから先の動向は微妙である。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・昼の女性客、夜の友人同士での飲み会、週末の家族客等の動きが良くなっている。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・隣接市のショッピングセンター開業などにより、今以上に人の流れが期待でき、市内で低迷している自動車、工業に比べ、商業が活性化し、それに伴う恩恵を受けられそうである。 |
| | | 旅行代理店（支店長） | ・夏場の最大のピークが来るので当然良くなる。今月の後半から問い合わせが多くなっているため、それが販売に結び付くと確信している。団体、法人部門は逆に少なくなるので、総合的にはやや良くなる。個人客では、燃油高騰で旅行単価に占めるサーチャージ額が大きくなっていることが心配である。 |
| | | タクシー運転手 | ・ここ何か月か中小企業の営業マンの来客が非常に多くなっている。今月のように利用客が多いとどうしても景気は上向いていく。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・競争相手もかなりイベントをしてきているが、それにもかかわらず、予約の時点で来客数が若干多くなっている。 |
| | | ゴルフ場（副支配人） | ・今月の入場者は前年に比べ3%上昇、売上はトントンというところである。向こう3か月についてもコンペの引き合いがあり、特にここに来て金融機関関係のコンペの取り込みが成功している。大手銀行関係が大分増収増益になったという影響もあったのか、中小の都市の金融関係が目立って多くなっている。いずれそれが他の企業にも普及してくるのではないかとみている。 |
| 住宅販売会社（従業員） | ・北関東地域への企業進出が増加すると見込まれるため、持家取得や貸家建築が進む。 | | |
| 変わらない | 商店街（代表者） | ・デジタル家電、携帯電話など新しい支出が増えてきているせいで、日常の出費を抑えているように感じる。 | |

| | | |
|--------|--------------------|--|
| | 一般小売店〔精肉〕 (経営者) | ・後継者不足というよりも、売上の減少により利益が出てこないということで、市内の小さな商店が閉店していつている。悪い条件が重なっているため、先行き上がる見込みはない。 |
| | 百貨店(売場主任) | ・6月に入るとスペシャルバーゲンが始まり、クールピズを含めて繰り返し出していた夏のプロパーのチラシの結果が出てくる。 |
| | スーパー(統括) | ・消費意欲は堅調であるが、メタボリックシンドロームなどの情報過多で健康志向色が更に顕著になってきており、サプリメント等の伸びは大きい、高脂肪、高カロリー食材の量の消費が落ち込み始めている。 |
| | コンビニ(店長) | ・バイパス道路に囲まれてしまった状態の町中はストロー効果で客の減少が止まらない。何とか横ばいの状況になって欲しい。 |
| | 家電量販店(営業担当) | ・サッカーワールドカップの影響もあり、薄型テレビの販売は好調である。しかし単価は前年よりも10%下がり苦戦している。冷蔵庫、洗濯機は前年並みである。今後は梅雨で除湿機、暑い夏でエアコンの販売に期待したい。 |
| | 高級レストラン(店長) | ・毎月多少の変動はあるが、既存店舗では極端な回復はなく、低水準のまま変わらない状況が続く。 |
| | 一般レストラン(業務担当) | ・7、8月の納涼宴会の受注件数はほぼ前年並みであるが、参加人員、予定単価は前年実績を下回っている。レストラン売上は昼、ランチタイムが前年並み、夜の入店が前年を30%下回っている。通信販売部門の売上は前年比20%増となるものの、実数が小さいため、会社全体への寄与度は少ない。 |
| | スナック(経営者) | ・通行量自体が減少してきているので、簡単には客足は戻らない。宴会需要は堅調であるが、なかなか良くならない。 |
| | 観光型ホテル(スタッフ) | ・予約件数等の伸び悩み、客単価が伸びないという点である。 |
| | 旅行代理店(経営者) | ・これ以上もっと悪くなるという状況ではないが、3か月後もやや悪い状態で低迷が続く。製造業、土木建設業、観光、サービス業、物品販売など、どれもけん引役ではないのが原因である。 |
| | 旅行代理店(副支店長) | ・現在の状況はこのまま続くと思われるが、先行き不安は変わらない。農家が多い地域は不安が増すとその気にならないので、特に5月の日照不足や異常気象が気に掛かる点である。 |
| | 通信会社(営業担当) | ・原油価格の高騰が仕入価格等いろいろなものに響いており、長期になると厳しい。 |
| | ゴルフ場(支配人) | ・近隣のプレー料金市場がいまだに安定していない。客の流れが二極化しているが、周辺も含め週末は安定した予約が確保できている。 |
| | 競輪場(職員) | ・1年に1度の記念競輪があったが、売上は前年比横ばいの状況である。 |
| | 美容室(経営者) | ・これから先、夏に向かって来客数は少し増えるが、設備状況の相談件数はあまり増えない。 |
| | 設計事務所(所長) | ・仕事の動きが鈍く、かなり厳しい時期である。依頼はあっても、実際の設計につながるまでに時間が掛かる。 |
| やや悪くなる | スーパー(統括) | ・石油原料の製品の価格高騰が、今までの安い価格に慣れた消費者の支持を引き続き得られるとは到底思えない。単価が上昇しても点数が下がる可能性は大きい。 |
| | 衣料品専門店(店長) | ・原油価格の上昇による原材料や燃料費の値上がり、様々な商品の値上げとなって家計に影響し始めている。 |
| | 乗用車販売店(営業担当) | ・個人商店、食堂経営者などを訪問しているが、売上、来客数共に減少し、とても不安で自動車に掛けるお金は出せないと言われている。サービス工場への入場台数もかなり落ち込んでいる。 |
| | 住関連専門店(店長) | ・原油高に伴うガソリンの値上げや紙製品の25%値上げなど、消費者への影響は大きい。 |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | ・例年、夏季は宴会需要が極端に落ち込み、リゾートでもない当地は出張などの宿泊客も見込めないため、若干悪くなる。しかも、宿泊特化のビジネスホテルが近所に開業したため、より一層のアピールが必要不可欠になっている。 |
| | 都市型ホテル(スタッフ) | ・宿泊稼働率が一向に上がらず、今年はずっと60%を割っている。客室の改善を図ろうと思うが、自己予算では限界がある。大掛かりな改装はできず、少しずつの改装だけなので、客の目には見えない点が心配である。 |

| | | | |
|----------------|--------|-----------------------|---|
| | 悪くなる | 一般小売店〔青果〕 (店長) | ・6月から道路交通法が変わり、我々のような駐車場を構えていない商店で、少しとめて買うということを客がちゅうちよするようになる。また、8月に大型店がすぐそばにオープンするので、影響してくる。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 食料品製造業(営業統括) | ・当初心配された増税問題も各メーカーが負担するという形で何とかクリアしている。行楽シーズンに入り、国産100%の、特に2,000円前後の比較的中級種のワインの動きが順調である。この状態は、新秋の時期まで続く見込みである。 |
| | | 食料品製造業(製造担当) | ・ようやく大豆の単価が落ちてきたので、前年並みの数量が見込め、利益確保の様子が始まっている。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業(営業担当) | ・月末にきて取引先からの受注量等が増加してきている。 |
| | | 一般機械器具製造業(生産管理担当) | ・主要取引先が引き続き増産傾向を維持する中で、新規の開発品の案件も随時入ってきている。また、四輪駆動車向けの新たな量産品が立ち上がり、一部の部署ではシフトを変更しての対応となる。 |
| | | 電気機械器具製造業(経営者) | ・一部の景気の良い企業、業種によってけん引され、全体には上向いていく。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕 (総務担当) | ・業態を変えたホームセンターを始め、小売業の売上が好調と聞いている。また、夜の街の人出も多くなっているようで、タクシーの利用なども増えている。チラシの配布範囲やサイズも大型化が戻りつつあり、堅調さがうかがえる。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕(経営者) | ・現在の引き合い、見込み案件から推移すると、受注量、販売額共に改善する。 |
| 変わらない | | その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者) | ・夏はライト感覚のアクセサリは動くが、ジュエリーの売れ行きが落ちる時期である。ここ数か月は例年通りの不振が続く。 |
| | | 輸送業(営業担当) | ・今後輸送依頼が増えていく状況にあるが、このところの燃料高によるコスト高によって、輸送量が増えても利益幅は多少減っている状態である。 |
| | | 金融業(経営企画担当) | ・4月末の業種別資金需要をみると、製造業の設備投資関係は3月末と比べて増加しているが、商業、個人部門では基本的に減少している製造業の資金需要についても、前年の春～夏にかけての勢いがあまり感じられない。 |
| | | その他サービス業〔放送〕(営業担当) | ・商業、サービス業を中心にスポットコマmercialは増加傾向にあるが、新規のタイムコマmercial並びにイベントの受注がほとんど取れない状況にある。総体的にジリ貧状態である。 |
| やや悪くなる | | 窯業・土石製品製造業(経営者) | ・いろいろ展開を試みているがすぐに売上につながる見込みは少なく、苦慮している。シルバーアクセサリの教室を始めて5年、男性の受講者がやや増えてきたことは良い材料である。 |
| | | 電気機械器具製造業(営業担当) | ・価格競争により、受注量の減少と原材料の高騰を販売価格に転嫁できないので、利益がでない。 |
| | | 不動産業(管理担当) | ・既存テナントの一部増床の話があるが、退去したテナントの分を補うまでには到底及ばない。また、下見が減ったため、成約も難しい状況が続く。 |
| | 悪くなる | 輸送用機械器具製造業(総務担当) | ・経費、材料はインフレ状況にあり、非常にお金が掛かっているが、販売価格はまだデフレの状態が続いている。収益が非常に圧迫され、先行きは厳しい。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社(営業担当) | ・採用を希望する企業が増えているなかで、派遣の希望者、登録が減っている。それだけ安定企業が増えてきているということである。 |
| | | 求人情報誌製作会社(経営者) | ・今まではパート、アルバイトの募集が多かったが、ここに来て社員の募集が増えてきている。現在求人が増えており、これから多少期待が持てる。 |
| | | 職業安定所(職員) | ・新規求人数が前年同月比で25%増加している。また、月間有効求人倍率も前年同月比で16%増加している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社(経営者) | ・ガソリン価格が上がってきているので、物流関係の請負単価は据置き、もしくは若干削られるという不安感がある。電機、自動車関連については、お盆まではフル稼働である。求人数は活発に出ているが、求職者の動きはあまりないようである。 |

| | | |
|----------------|---|--|
| 職業安定所（職員） | | ・求職者数は減少してきているが、求人がそれに伴って増加傾向とは一概にいえなため、2～3か月先の状況はまだ分からない部分が多い。 |
| 職業安定所（職員） | | ・派遣、業務請負求人数が求人数全体の約3割を占めているが、これが急激な景気回復に直結するとは考えにくい。今後もこの状態は続く。 |
| 職業安定所（職員） | | ・有効求人数については、前年比で緩やかな上昇傾向にあるが、一進一退があり、安定的な上昇基調とはいえない。一方、有効求職者数は、平成17年12月から4か月連続で増加しており、有効求人倍率は低下傾向にある。これに加え、原油価格の高騰等の影響もあるため、景気の見通しは不透明である。 |
| 民間職業紹介機関（経営者） | | ・原油高騰、円高懸念といった不安定要素があり、現状維持といった話題が多い。 |
| 学校〔短期大学〕（就職担当） | | ・積極採用の職種でない事務職等に応募者が殺到し、競争率が高くなっている。重複した就職活動を強いられる可能性があるが、夏に向けてこの状況は続く。 |
| やや悪くなる | - | - |
| 悪くなる | - | - |