

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	スーパー（統括）	販売量の動き	・乗客数は既存店で110%以上と伸びている。それに加え、1人当たりの買上点数が増加しており、業績は好調である。暖冬で買物に出る機会が増えているのが一因と思われる。
	やや良くなっている	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・今月は衣料品、住居商品、食品共に前年をクリアしている。特に、衣料品は入園式、入学式用の婦人のフォーマルを中心として伸びており、住居商品ではヒット商品がけん引役となっている。食品はそう菜を中心に全体的に良い状況である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・長く続いていた前年割れにやっと歯止めが掛かったようで、前年比105%と上向きに転じている。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	・2月に新店舗のオープンと旧店舗のリニューアルオープンを続けて行い、3月はその流れと新卒、入学が重なり比較的順調な集客ができたことから、例年以上の売上となっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比べ、インターネットでの宿泊予約が増えつつある。また、ビジネス客がここ2か月ほど、500~800人近く増えており、客室稼働率もようやく70%を超えるようになってきている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・来客数が前年を上回り、売店、食堂の客単価も上昇してきている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きが良く、前々月、前月と比べて5%以上伸びている。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・価格の安い場合に限るが、商業地の物件の動きが大分良くなってきており、成約が多くなっている。住宅地についても同様に、場所が良く、価格の安いものは足が早い。一方、商店街では依然としてシャッターを閉める店が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・今月、40キロほど離れた場所にショッピングモールがオープンした。商圈が離れているものの、休日の集客に若干の影響が出ている。今後も大型店のオープンが重なり、客離れが一時的に発生しそうだ。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街に客が来ない。今まで空き店舗だったところに24時間営業のコインランドリーが近々オープンするので、集客に期待している。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・大型ショッピングセンターがオープンしてまだ20日足らずであるのにすごい人出である。近くの店には本当に客が来ていない。中小スーパーも2、3割以上客が減っているのではないかと。対策が難しい。
		スーパー（統括）	単価の動き	・食品の点単価が下げ止まりから上昇に転じ、利益構造が改善してきている。来客数は、特に土日、祭日の伸びが大きく、全体に寄与している。モチベーション関連商品は引き続き好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価は高めに推移しているが、来客数が伸び悩んでいる。前年と比べてみると、ようやく前年実績を取れたというところである。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・最大需要月であるにもかかわらず、販売台数は前年比80%である。
乗用車販売店（販売担当）		来客数の動き	・とにかく客が来ない。展示会、チラシ等、様々な手を打っているが、3月の最盛期であるのに、本当に客が少ない。昨年と比べても非常に良くない状況である。	
一般レストラン（経営者）		来客数の動き	・送別会等の予約が多少上向いている。	
観光型ホテル（スタッフ）		来客数の動き	・今月で冬季シーズンも終了となるが、今期はあまり良い結果を残せなかった。シーズンの最後に予想外の大規模団体をいくつか取れたため、多少落ち幅を埋めることはできたが、それでもここ数年、冬季集客の落ち込みは増す一方である。	
都市型ホテル（経営者）		単価の動き	・低価格帯の部屋から売れていて、比較的高めの部屋の稼働は相変わらず伸び悩んでいる。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会受注は好調といえるが、宿泊稼働が下降線をたどり始めている。		

	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客の来店、電話等の状況があまり変わっていない。企業などへアプローチを行っている営業についても、旅行を予定している企業は少ない。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3月に入ってからの降雪でキャンセルが多く、来場者が減少している。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・寒の戻りがあったとはいえ、天候に恵まれ、予約は安定している。本年度の融雪剤はほとんど次年度に回せそうである。
	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・暖冬の影響で来場者はそこそこ伸びているが、単価が下がっているため総体的には変わらない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・今月は卒業式などの行事に出席する母親のカットやセットがあったが、1日当たりの売上は前月と同じである。サービス券の回収からみて、1.5～2か月に1度の来店になっている。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず仕事の受注が少ない。また、下請の仕事があっても元請の業務料金が低いので、そのしわ寄せが付いてくる。年度末から新年度に掛けての公的機関からの発注もなく、底をついたまま変わらない状況が続いている。
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・基準金利の上昇により住宅ローンの金利関係での駆け込みがあるかと思っていたが、まだ様子見のようで、客の対応は冷静である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・年間で最も販売が進む時期であるにもかかわらず、なかなか決定まで至らない。
やや悪くなっている	一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・数年前と比べると明らかに来客数が減っている。商品単価、買上品数も少なくなっており、売上はかなり落ちている。
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・今月は内祝いの需要が多いが、以前と比べて内祝いでもセール品を利用する客が多くなったため、売上が減少している。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・10キロ離れた隣の市に大型ショッピングセンターが今月オープンし、客足がそちらに流れ、売行き不振となっている。また、春らしい日がなく、気温が低いので、婦人衣料を中心に衣料品の売上が極めて不調である。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・キャンペーンを行っても前ほど反応が顕著に表れないので、景気は悪くなっている。
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で厚手の物が動かず、3月に入ってこれから春物で勝負という時に寒の戻りがやって来て、冬と春が逆転してしまったので、客も戸惑いが隠せないようである。そのような状況から、来客数も少なくて、販売量にも相当影響が出ており、まだまだ悪くなっている状態である。
	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・新入学（自転車、家具、文具）、新生活（家電、家具）などの出足が鈍い。暖冬により春の園芸などの動きが早いと予想していたが、3月に入ってから気温が下がり、前年よりマイナスになっている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・今月に入って通行量が目立って減ってきている。歓送迎会などの宴会の動きも低調でフリーの来客数も伸びていない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・3月は歓送迎会もあって動きがあるはずなのだが、売上は前年比20%減とかなり落ち込んでいる。1～3月はあまり変わらず、低迷している。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・ネットゲーム業界は3月初旬に新製品の導入があり、かなり良い数字で推移していたが、月末に一段落し、落ち着いてきている。深夜帯の客が特に増加していたのも、元に戻りつつある。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・得意先の法人関係で、最近廃業、倒産する会社が目立っている。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬の後の寒波だから余計にこたえたのか、人通りが絶えることが多く、売行きも不振を極めている。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・当社も含め、現在は何とか仕事があるが、今のところ新たな仕事が入ってきていない状況で、今後どうしようかと悩んでいる事務所が非常に多い。
企業動向	良くなっている		

関連	やや良くなっている	食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・他では商品そのものはあまり動いていないと聞かすが、当社では前年同様に推移している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末で3月末までに納入する商品で工場はフル稼働している。昨年の4～10月までは受注が少なくて困っていたが、後半で売上、利益を確保できている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年に比べて、店頭商品の受注が伸びる傾向にあり、特注品に関しても動きがある。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の一部上場企業が年度末ということもあり、トラック、特装車、産業機械、工作機械、工場用の大型コンプレッサ共にフル稼働であり、当社も前期同様、最高益、売上で推移しそうである。
		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	・開発を続けてきた新規アイテムの仕事の量産が立ち上がり、軌道に乗ってきている。建設機械関連の仕事を中心に、全体のボリュームも増加傾向にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年度替わりを迎え、入社、入学用品など、家電、雑貨等の動きが順調で、物量が前年を上回っている。
変わらない	変わらない	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・一昨年暮れに閉店した大型店の後に、今月複合店がオープンし、にぎわっている。このオープンに対抗する形で家電量販店などが積極的にセールを掛けてきており、今月のチラシ出稿量は105%となっている。一方、百貨店では暖かかった2月の売上が好調だったのに対し、3月は寒さが戻ったこともあって春物の売上が伸び悩んでいると聞いている。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・新しい物件の管理が、なかなか回って来なくなっている。
やや悪くなっている	やや悪くなっている	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、年度末の3月に受注していた流通、小売業、サービス業、不動産業及び官公庁等からのスポットコマercialが今年度は件数、金額共に減少している。利益率の良いタイムコマercialは、電機、自動車、官公庁、団体共に横ばい傾向にある。季節要因もあるが、イベント受注が減少し、見込みが立たない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比10%減、しかも材料が高値安定という形では、収益状況は非常に厳しい。
悪くなっている	悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・2、3月は小売店、問屋共々販売量が大きく下がり、そのあおりを受け、3月は前年を大きく割り込んでいる。業界全体に危機感が現れている。
		-	-	-
雇用関連	良く	-	-	-
	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	・求人数は相変わらず堅調だが、求職者数の動きが鈍い。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・特に変わってはいないが求人数は依然として多い。特に、病院、医者、派遣の関係は広告を出してもなかなか人が集まらない状況である。広告、求人数が出ているだけに悪くはないが、特に良いということではない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・地元の製造業の規模にもよるが好調に推移しているところも多くあるものの、小売業、食品スーパーなどは業績不振で最近廃業または閉店するところもある。新卒の採用数は全体的にみると増加傾向である。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・平成19年2月の紹介就職者数は、前年同月比で若干の増加となり、13か月連続で前年同月を上回ったが、増加幅は縮小傾向にある。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加傾向を示しているが、これは、派遣求人の増加の影響を受けているためである。求人動向としては、欠員補充、業務拡充によるものが多くなっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ数か月間の求人数の動きは多少マイナス傾向ではあるが、大きな変化はみられない。	
学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年より早い時期から多くの求人票が直接届いている。同時に2～3月は合同企業ガイダンスも多く開催され、早いところでは2月末に第一次試験を受けた学生がいる。全体的に会社説明会や採用試験が早まる傾向にあり、前半の動きに比べ、比較的落ち着いた感がある。学生もこれから採用試験に向け、本格始動する。		

やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・年度末から新年度の切り替わりの時期を迎え、広告契約をキャンセルする商店や企業が多い。
悪くなっている	-	-	-