

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 やや良くなる	コンビニ（店長）	・今が最低なので、今後これ以上下がることはない。店舗改善に取り組んでいるので、2～3か月先には少しは改善されて良くなっている。
		ゴルフ場（副支配人）	・昨年1年間の県内ゴルフ場の入場者数は5%程度前年を上回っている。当社も12～3月の取り込みが順調で、前年を上回っており、いくらか上向きの状況にある。単価が下がっているため収支は改善されていないが、春の取り込みも今ところ順調に引き合いがきているので、今後も上昇が見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・現場見学会の来場者が目立って増えてきており、新学期を新しい住居で迎えたいという需要は例年どおり見込めそうである。
変わらない		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・当分の間は現在の状態が続く。各種の品物が原料高になっているので、小売も値上げせざるを得ない。そのため買物は控えてくる。
		百貨店（販売促進担当）	・セール商戦が一段落し、春物新商品への移行期を迎えるが、アパレルを中心に新しい提案商品、ヒット商品も少なく、昨年以上の売上確保は依然として厳しい。ランドセルやバレンタインギフト等、モチベーション商材は他店との競合が厳しく、他店と差別化できる商品を提案してもトータルとしての底上げにはならない。
		コンビニ（経営者）	・米飯類の落ち込みがひどく、安い店への客の流れを止められない。
		コンビニ（店長）	・今年は年賀等の正月事業などもなく、成人式も全く関係なかった。街中はまるで死んだようである。来春、郊外型ショッピングセンターがオープンすることになり、大変心配である。
		乗用車販売店（営業担当）	・ディーラー店と違って、各メーカー車を販売しており、客のニーズにあった車を提供できるが、素晴らしい新型車が出て来ない反応が少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約件数が落ち込んでおり、客単価も伸び悩んでいる。
		通信会社（営業担当）	・現状の中では、新サービスのわずかな料金増にさえ抵抗感があり、サービスの内容より価格が優先されてしまうため、今より出費が少なくなるようなものでないと販売が困難である。
		設計事務所（経営者）	・建設業界では確認申請が下りないなか、仕事が進まず、それが入金時期にもつながっているため、先が見えない。
		設計事務所（所長）	・ここ2～3か月、受注件数が伸び悩んでおり、かなり深刻である。当分低迷する見込みである。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・大型店への客足が加速しているようで、路面店は非常に苦しい。6年間という耐久商材であるランドセルでも安価な物で間に合わせる人が多くなっている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・経費が大分上がっているが、それに利益が伴わないので弱っている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・子どものいる家庭は教育費に掛ける割合が多く、一般消費は控え目になっている。商品が動かないことには景気の回復も難しい。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・身の回りの生活に関係する物が値上がりしつつあるので、今後消費者が様々な物を買って控えることが予想される。
		百貨店（総務担当）	・一部の人を除いて給与の中で余るお金がなく、客からも最低限で我慢している感じが見受けられる。
		百貨店（販売促進担当）	・ガソリン、灯油をはじめ、食材等が徐々に値上げしており、消費者の購入意欲が上がるとは思えない。さらに衣料品はヒット商品も見当たらず、客がたんす在庫の手持ちの品で済ませてしまうのではないかと予想される。
		スーパー（統括）	・新製品の発売時期になるが、実質的に値上げを含んだ発売となりそうなので、例年のような新製品発売セール効果は期待できない。
		スーパー（統括）	・メーカー各社より原材料の値上げによる商品原価の値上げ要請が相次いで出され、2月中旬までには食品の約20%のカテゴリーで値上げが予測されている。同時購買性などで消費者の買物の仕方に少しずつ変化が見られ、全体傾向として消費意欲の減退は避けられない情勢である。

衣料品専門店（店長）	・生活必需品の値上げが続いているために、ファッション衣料の購入動機が喚起されない。
乗用車販売店（従業員）	・客の購買動向が変化しており、使用期間が長期化し、総需要台数も減少していくので、何らかの対策をしていかないと景気はますます悪くなる。
乗用車販売店（販売担当）	・最近ガソリンが高くなったため、ガソリンをあまり使わないようにと、車通勤からオートバイや自転車に替える人が出ている。自転車なら健康にも良いしということのようで、ますます車は売れなくなっている。
高級レストラン（店長）	・原油高や食料品の値上げなどは家計への負担が大きく、消費意欲が極端に低下し、来客数が減少することが予想される。加えて、仕入価格の上昇を価格転嫁できずに、経営を圧迫することが見込まれる。
都市型ホテル（経営者）	・石油関係の値上げの影響が大きく、ボイラーの灯油は倍以上値上がりしている。電気、ガス料金も値上がりするが、航空業界のように燃料費の値上げ分を客に負担させることはできず、厳しい状況が続く。宿泊を兼ねた出張も減り、我慢の限界である。
都市型ホテル（スタッフ）	・これから諸物価がどんどん値上がりしていく予定であり、当地域でもガソリンが非常に高いということを含め、ガス、水道、光熱費関係、油、穀物類など次から次へと上がっているが、給料は全然上がっている状態ではないので、しばらくの間は一層悪くなる。
旅行代理店（副支店長）	・2～3月は本来旅行の受注が少ない地域である上に、燃油高騰で旅行代金総額が値上りしてしまうため、宿泊日数を少なくしたり、海外旅行から国内旅行への変更、旅行自体を取りやめる客が増える。利益的にもツアー費自体を薄利とせざるをえないため、先行きは悪くなる。
通信会社（経営者）	・諸物価の高騰がクライアント先の売上に響き、当社にも影響が出てきそうである。
ゴルフ場（従業員）	・食料品をはじめ、物価上昇を受け、30～40歳代のプレイヤーの減少が見受けられる。
ゴルフ場（支配人）	・天候により来場が大きく左右されるが、今年度は比較的降雪量も少なく、融雪による資材も少なく済み、楽観できそうである。ただし、周辺コースの値引きが依然と強く、大変厳しい競争が続いている。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・以前は1万円札を両替して数千円からお金を出して利用する客が多かったが、このところ客が千円札を両替するようになっている。千円札だと百円玉しか出ないので、2、3枚両替しても数百円～数千数百円といった非常に堅実な消費傾向である。客の意識は浪費から消費に変わってきており、この傾向はある程度続く見込みである。
美容室（経営者）	・2月は外へ出る機会が特に減る。1月の売上が普通にあったときは2月に減少するというのが近年の動きである。まして、個人消費は控え目の傾向にあり、客の来店間隔が平均2か月と伸びてきている。
その他サービス[清掃] (総務担当)	・ガソリンや灯油などの値上がりや食料品や衣料品等、多くの商品の値上がりにより拍車を掛けており、家計に与える影響は大きい。
設計事務所（所長）	・出入りする業者の話聞いても、なかなか先が見えないとのことである。実際、昨年の6月から建築基準法の改正が施行され、確認件数がかかり減っている。本当に影響が出てくるのは年度明け、3～4月くらいからなので、やや悪くなるどころではなく、悪くなるのかもしれない。
住宅販売会社（経営者）	・賃貸物件はこれから引越しシーズンにもなるので少しは期待できるが、分譲については駅前のマンションも売れ残りが多く、郊外の新築戸建物件も売れ残っているため、値下げせざるを得ない状況である。
住宅販売会社（経営者）	・原油高に始まり、物価上昇に家計が苦しいという感覚からお金の動きが悪くなってきている。所得格差が広がり、ある一部の人のみがお金を消費しているようである。潜在需要も最近は見えにくく、対策が打てない。
悪くなる	衣料品専門店（経営者） 家電量販店（店長）
	・ガソリン等の物価上昇により、ぜいたく品にまでとて回らない。 ・このままでは、来客数の減少傾向に歯止めが掛からない。早期のオリンピック需要喚起が必要といえる。黒物家電に特化した販促を仕掛けていきたい。

		一般レストラン（経営者）	・この先、ガソリンの値上げやそれによる食料品、生活用品の値上げ等が消費意欲を相当低下させる原因になるというような話を客同士がしている。
		スナック（経営者）	・良くなりそうな要素がない。違う営業形態を考えないといけない時期にきているようである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門については、間もなく近くに大手チェーンの競合が開業するので、間違いなく影響を受ける。朝食の充実など、従来の姿勢を崩さずに差別化を図る。宴会部門は、歓送迎会が活気付く3月中旬までの辛抱と覚悟している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は安い方から埋まっていく状況で、宿泊客の夕食などもコンビニ等で簡単に済ませてしまう傾向にあるようで、各レストランの利用が非常に減っている。
		タクシー運転手	・原油価格高騰の影響により、消費者物価の値上げ感から、法人は経費の削減、一般家庭は遊興費等の切り詰めに走っており、見通しは暗い。
		観光名所（職員）	・別荘は生活必需品でないため、今後の需要はますます冷え込んでくる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・諸物価の値上げが報じられており、消費者の購買意欲は今後も減退する。ワイン業界にも波及し、売上金額の減少は避けられず、包装資材の高騰に加え、ガス、電力の値上げも予告されており、減収、減益に陥るものと予想される。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・原油高は原材料等あらゆるものに影響が出ており、業界は大変厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量、受注価格共に今より大幅に上向く見込みはあまりない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先、受注量、販売量の動きと、しばらく良い状況が続いているので、これからもそんなに落ちずに同じような状況で推移していく。
		輸送業（営業担当）	・4月を前に新生活商品などの荷動きにより、前年並みの運行状況にはなりそうであるが、車両の燃料高の負担により、収益は逆に下がっている。また、運賃転嫁交渉を荷主と行っているが、現状の原油高は理解されていても、交渉はなかなか進まない状況である。
		経営コンサルタント	・原料、燃料や諸資材、食材などの価格の上昇傾向が顕著になるなか、個人消費は冷え込んだままで、企業も採算悪化しているため設備投資も進まない。
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・今月、創業100年のスーパーが廃業に追い込まれた。老舗だからといって関係ない。常に改革、改善を考え、策を講じ、工場内でも無理や無駄を排除していくようであれば、企業の存続はありえない。客のニーズにこたえていかなければ、また、ニーズを探し出さなければいけない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・昨年から今年1月にかけて受注量が大幅に減少している。2、3月は毎年受注量が多い時期だが、消費者がかなり渋っている感じがあるので心配である。
		化学工業（経営者）	・例年、期末の3月中旬以降は駆け込み需要で忙しくなるのだが、動きが鈍い。石油関連の仕入商品の値上げがまだ止まらず、4月以降は価格の改訂を検討しなくてはならないかもしれない。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向け部品、油圧機器用部品の増産情報があるが、大きな量産案件の終了もあり、全体的にはそのマイナス分をカバーできない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・多くのメーカーは販売予測数量で物を作っているが、販売数量が落ちたので次月の受注を減らしていくということが顕著になっており、9月以降受注量が2～3割減っている。年度末に向けての調整かと思うが、厳しい状況が続く。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・春先に向けての商売の活性化を期待するものの、高額な宝飾品を購入する動機付けとなる株式が下落し、更に物価高、燃料高で、現状を脱するにはまだ時間が掛かる。
		金融業（経営企画担当）	・穀物類の値上がりで飼料代が高騰しており、養鶏、養豚、酪農業等の収益を圧迫し始めている。今後こうした影響が肉、卵、牛乳等、諸物価の高騰に表れてくるものと予想される。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・いろいろな生活用品の値上がりが目に見えてくるようになってきている。ガソリンや灯油はもちろんだが、衣類や食品、最近では紙類の値上がり負担が企業や量販店でも重くなっているようで、会話の中に「節約」「あきらめる」といった言葉が多く出てくるようになってきている。

		司法書士	・不動産の動きが緩慢で、建物の新築等も伸びが良くないようなので、全体としては落ち込んでいくような雰囲気にある。
悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・取引先店頭商品の受注が多少あるが、特注受注の予定が無く、非常に厳しい状況が見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料関係は高値安定、ガス代も値上がり傾向に入って、その他の付随する経費関係も上昇傾向に入ってきたということで、収益については非常に厳しい見通しを立てている。
		金融業（総務担当）	・これから予算策定の時期に入るが、経費の更なる削減を求められそうである。取引先は値上げをしたいようであるが、こちらは値下げあるいは維持をお願いしたいので、交渉はかなり難しい。
		広告代理店（営業担当）	・新年度の販促予算が縮小傾向にある。年間レギュラークライアントからの発注予定件数が20%くらい縮小するとのことで、全体でも10%くらいは予算が減る見込みである。さらに競合との見積競争も多い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校 [短期大学]（就職担当）	・今月の中旬辺りから、職安に事務職などの一時期減少していた職種の求人が出始めている。企業内での異動等による追加募集にも期待したいが、雇用形態も多様化しており、新卒とは限らないため、楽観視はできない。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・新卒の出てくる3月一杯まではパート、アルバイト等の人手不足で多少は雇用が発生すると思うが、4月、7月の出店で見込まれる雇用発生までの間はさほど変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人が2か月連続で前年同月を下回っているためである。
		職業安定所（職員）	・主要産業である製造業、卸、小売業からの新規求人が前年同月比で大幅に減少している。
職業安定所（職員）		・原材料の高騰が先行きの不安感を強めており、結果として求人意欲を抑え込んでいるようである。前年同月を下回っていた受給者実人員もここにきてプラスに転じてきている。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業において、地域、企業により大きな差が生まれている。拡大基調にあるのは自動車関連で、小さな部品製造から大きな製品まで、好調を維持している。IT関連は企業規模に関係なく、格差が目立ってきている。サービス、流通関係は、消費が伸びないため、求人はあるものの、採用には大変慎重な姿勢である。	
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・毎年正月が終わってから、3～5月あたりは仕事量が大幅に減る。この状況を改善できず、困っている。	