

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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（経営者）	・卒業、入学、入社等、人が動くときは新しい客を獲得する機会であり、ATMの導入予定もあるので、集客の好機となりそうである。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント制度とワールドカップ効果に期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・衣料品を中心に落ち込みが続いており、前年比13～15%減であったが、年明け以降は1けたの減少になっている。これから本格的な春物商戦を迎えるに当たり、やや数字は上向くことが十分予測される。
		スーパー（店長）	・近隣にある製造業の企業の採用が始まったので、100世帯以上の増加が見込まれる。
		スーパー（統括）	・機械、電子など地域の製造業の受注状況が回復したことに伴って、求人状況も改善されてきているので、今後1～2か月後にはわずかだが消費の回復が見込まれる。
		コンビニ（経営者）	・暖かくなって行楽の季節になれば、人も出て客数も増えるので少しは良くなる。
		コンビニ（経営者）	・競合店が1月末に開店したため、このところ売上が悪く、客単価も低くなっているが、3か月後には良くなるのではないかと考えている。
		衣料品専門店（統括）	・そろそろ祭りの準備が始まっており、来年の法被の注文がわずかだが来ている。これからだんだん動きが出てくるようである。
		一般レストラン（経営者）	・春の卒業、入学、就職と人の動きが良くなり、また観光シーズンに入るので、客の来店数が大幅に増加することが予想される。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現状が景気低迷の底と認識している。
		観光型ホテル（営業担当）	・昨年恩恵のあった高速道路料金引下げの動向が気になるが、春からの観光シーズンに期待している。
		都市型ホテル（支配人）	・2月下旬からの梅祭りの影響で、特に週末の金、土曜日の予約が昨年より多く入ってきている。また、3、4月は歓送迎会の時期なので、その関係の宴会予約も入ってきている。
		旅行代理店（従業員）	・これ以上悪くなるような感じはなく、電話での問い合わせが多くなっているので、その客に期待をしたい。
		通信会社（営業担当）	・3～5月までの期間は、転居シーズンでの消費が続くため、通常月と比べると5月までは動きがある。
	テーマパーク（職員）	・新規投資による話題性の確保などが予想されることから、来園者の増加が大変期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・春に期待したいが、足元の企業の業績や残業無しの実質給料減が響いている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・子ども手当が決定すれば財布も少しは口を開ける。
		百貨店（営業担当）	・3月以降は単価が張る定価品の展開が主となってくるため、一概に売上が戻るとは考えられない。
		百貨店（営業担当）	・客の様子を見てみると、相変わらず消費には慎重で、必要なもの以外余計なものは買わない。全体的にデフレ傾向となっており、安価な商品が店頭並び、買う量も少なくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・基幹商品であるアパレル、宝飾等の売上回復は現時点では全く見込めていない。来客数は徐々に回復基調にあるが、消費者の低価格志向はしばらく続くことが予想されるので、厳しい状況は当分継続する。
スーパー（経営者）		・節約志向が根付いている。	
スーパー（総務担当）		・消費を刺激する材料が見当たらない。年金問題や失職の不安等から貯蓄傾向が続く。	
コンビニ（店長）		・客は一応は買う意識があるが、必要なものだけしか買わない傾向がずっと続いている。購買意欲は上向く傾向にない。	
コンビニ（店長）		・町の中は閑散としており、ひな祭り等に向けてのイベントもさっぱり活気が出てこない。近隣の大型ショッピングセンターが開業してから半年を迎えたが、更に影響が出ている。町の中には客が増える要因が何ら見当たらない状態である。	
乗用車販売店（営業担当）		・今まで買換えより修理で乗り継いできた客の中で、修理代が掛かるなら買換えしようと決断するケースが増えてきている。販売増に期待したい。	

乗用車販売店（営業担当）	・決算期の販売が伸びないのに、今後の販売量には期待できない。
乗用車販売店（販売担当）	・新卒者の新規購入などの需要が出てくると思うが、絶対に売れて、景気が良くなるという要素が無い。毎月のようにミニ展示会をやっているが、販売台数が極端に落ちた状態で推移しているの、景気が良くなるという保証が無い。
住関連専門店（仕入担当）	・価格訴求以外の施策に反応が薄く、その傾向はまだ続く。
一般レストラン（経営者）	・メニューの見直しや新メニュー追加等などの工夫はしているが、実施してしばらくは多少注目されても、その後が続いていかない。
都市型ホテル（スタッフ）	・いずれにしても不景気であり、悪くなると予想するものの、3か月後には春らしくなり、人の動きも活発になると思うので、総じて変わらない。
旅行代理店（副支店長）	・依然として消費者の財布のひもは固く、必要最低限のことにしか消費をしない状況が継続する。
旅行代理店（副支店長）	・この先高速道路料金引下げの影響が心配である。企業等も厳しい状況が続いていて、とても旅行の話に至らない。大手自動車メーカーのリコール問題がどのように影響してくるか懸念しているが、一番気にかかる事はデフレの状況である。これ以上デフレが続くと、どの企業も経営にも大きな影響を及ぼしかねない。
通信会社（営業担当）	・他社の低価格メニューへの移行がなかなか止まらない。
通信会社（営業担当）	・子供たちの入学、就職シーズンを終われば、自分たちへの支出は再び控えるようになる。
ゴルフ場（従業員）	・来場予約数が昨年とほぼ同じである。
ゴルフ場（業務担当）	・4月の予約は結構引き合いが出てきており、土日のコンペの取り込みは前年並みに近づいてきている。2月の天候不順のせい、予約の申込、客の動きが遅れる傾向にあるので、先行き不安定かと思っていたが、持ち直した。しかし平日の価格については低価格化の傾向に歯止めが掛からない状況であり、売上はなかなか前年までいかない。
ゴルフ場（支配人）	・年度末のゴルフコンペも入ってきており、3月の予約状況は前年比120%くらいである。ただその先の予約が非常に安定しないため、現在、料金等を検討しながら、プレー料金を下げて集客を図っている。
競輪場（職員）	・記念競輪等の売上も前年をほとんど下回っている。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・格別良くなる悪くなるという要因があまり見つからないので、現状と変わらないまま進んでいく。ただ、客が使うお金の種類、特に紙幣の種類が高額になってきているところを見ると、今月あたりが一つの下げ止まりかという気もしている。
その他サービス[清掃] (所長)	・卒業式、入学式、送別会、入社式等が行われるが、収入が減少していることもあり、最低限の支出に止めるため、景気が上向くまでは行かない。
その他サービス[立体 駐車場](従業員)	・来客数に関しては依然堅調に伸びると思うが、単価に関しては半年間横ばいであり、今のところ上がる要素も見込めない、変わらない。月ぎめ契約等についても徐々に上向っているが、まだまだ売上に貢献できる数字ではない。
やや悪くなる	
一般小売店[家電] (経営者)	・商品が動いていない。従ってお金も動いていない。エコポイント制度関連の商品も以前に比べ動きが鈍い。明るい要素が見えない状況である。
一般小売店[乳業] (経営者)	・消費意欲が改善される要素が見当たらない。
一般小売店[酒類] (経営者)	・低価格商品のみが売れ、他の高い商品が全然売れない。
百貨店(営業担当)	・紳士全般でまだまだデフレ状況が続いており、春物の展開についての動きは分からないが、今後も非常に厳しい。
スーパー(経営企画担当)	・消費不振と価格下落は依然として続き、改善の見込みが感じられない。
乗用車販売店(従業員)	・エコカー減税関連商品でない非常に厳しい販売状況になっている。
高級レストラン(店長)	・個店の経営努力だけでは既にどうにもならないぐらい地域の状況が悪化しており、数か月でどうにかなるレベルではない。
一般レストラン(経営者)	・消費者の動きがこの何か月全く変わらないため、変わるとは考えられない。景気が良くなるという予想はできない。
旅行代理店(従業員)	・春の団体旅行の受注が、非常に悪い。

		旅行代理店（従業員）	・給料がどんどん下がっており、良くなるとは思えない状況である。
		美容室（経営者）	・春先に向かって、徐々に新規開店している美容院が増えてきている状況であり、競合店が非常に多い中で、固定客、売上共に減ってきており、良くならない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・小型、普通乗用車の減少に歯止めが掛からず、軽自動車も小型、普通乗用車と同等の車検台数になるのは前年度からの傾向であり利益にはつながらない。
		住宅販売会社（従業員）	・家計支出額が減少を続けており、特に別荘の様な高額な消費は当面回復は期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	・企業の21年度の決算報告により、業況悪化が見込まれており、それがマスコミにより騒がれると需要が収縮する可能性がある。住宅版エコポイント制度の普及次第である。
		住宅販売会社（従業員）	・リフォーム部門にとっては、住宅版エコポイント制度が多少の追い風になるが、新築住宅については効果が予想できない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街のほとんどの店で客が少なくなってきていて、活気がない。特に最近では外国人客が全く来なくなったのも一因となっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・景気が上向きにならない限り、給料が頭打ちで、客の使えるお金が少なく、ますます冷え込む。
		コンビニ（経営者）	・弁当屋やワンコインランチサービスをしている競合店が増えてきている。また、深夜帯に飲みに行く回数が減っているということもあり、客数が例年の半分以上で推移している。
		衣料品専門店（店長）	・春夏物衣料は総じて単価が低く、コーディネート販売やセット販売を強化して客単価を上げる工夫をしなければ売上は伸びないが、このままの不景気な状態では、現実には単品売りが多く、客は必要な品物しか購入しないと考えられるので、厳しい。
		家電量販店（店長）	・5月には、エコポイント制度開始から1年が経過するため、前年比で見ると好調に推移した5月15日以降の数字が分母となり、厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・エージェントの団体予約が大幅に減っている反面、宿泊日間際になって、ネット予約や個人予約が結構ある。消費者は安くサービスや設備が良いところを狙っているようだが、自己資本での修理や改善はなかなか進まないのが現状である。
		タクシー運転手	・依然としてタクシーを利用する客が少なく、駅構内に入ると、3～4時間待ちで1回営業するような状況なので、更に悪くなる。
		通信会社（経営者）	・物販でない業種でもデフレスパイラルを認識するほどの現状である。新年度に向けての引き合いも少なく、零細企業には金融機関も支援を控える厳しい状況が続く。
		美容室（経営者）	・例年は卒業式等で売上が期待できる時期だが、前月までの様子を見ると、今年は美容にお金をかけられないほどに家計が厳しくなっているようである。
		設計事務所（所長）	・建築関係業者は多くの方が真剣に業種転換を考えているが、それでも思いつくのは建築関係業種だけである。一番良いのは自然廃業だが、それが出来ない、と言う人が多い。
		住宅販売会社（経営者）	・現在、土地、アパート、貸し店舗等についてもほとんど問い合わせ、引き合いが無い状況である。
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・近隣の自動車会社の好調に伴い、5月からの応援依頼の話が出てきている。また、中国向けの自動車部品の量産が決定し、急な立ち上げに対応する計画である。油圧建機分野においても増産傾向が続く気配がある。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量は3月が前年比240%で、2年前に比べても約10%増加している。コストダウン要請が強まっているので収益環境は悪化しているが、4月以降についても、前年比140～150%増加の見込みであり、良くなってきている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・大型の環境装置を製造、直売により3、4月で5台がリリースで出ていき、その他の装置も受注されているものが販売となる。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・得意先で4月ごろから仕事が増えるという話を聞いている。4、5月ごろになると忙しくて困ると予想している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・2月は1年ぶりで加工賃が前月比を上回り、3月も2月を更新するような売上となる予定なので、この調子で2～3か月は良くなる。

	新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・紳士服等を扱う大手衣料品店では、店の動きに客が反応し始めたとのことである。デフレと言われているが、安くてもちょっと良い物や、価値を伝えられるものが売れ始めているとのことである。
	その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・引き合い、商談ベースの状況からみて、少しずつではあるが商取引は増加傾向にあり、改善の様子がみられる。
変わらない	食料品製造業(営業統括)	・現状では急激な円安は考えられず、デフレ現象に陥っている経済状況も回復の見込みが立っていないため、ワインのような好品は敬遠されがちで、どちらかという焼酎のような大衆酒に移行する傾向にある。
	窯業・土石製品製造業(経営者)	・贈答品受注が見込まれるが予想が付かない。アクセサリの新商品や、6年に一度の大祭に合わせた新商品販売の準備をしており、多少の受注が見込まれる。
	一般機械器具製造業(経営者)	・新規品の受注に向けて努力を重ねているが、先月と全く同じで、情勢は変わっていない。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・1月の国際宝飾展では、中国からのバイヤーが多数来場し、活発な仕入れが行われた。パール製品等を取り扱う一部の業者はそういった動きによって回復基調を感じたと言っているが、国内向けに商品を開発し、受注を期待していた当社にとっては、やはり客の購買意欲は上がっていない。店頭の見えを変えるためのサンプル買いが中心である。
	輸送業(営業担当)	・新生活や年度替わりを迎えて物流は増えているが、デフレによる価格の低迷によりコストや運賃の見直し、値下げを出荷元や取引先から依頼されている状況である。他社に仕事が流れないように受け入れなければならないが、燃料費も上昇し始めているので、業界的には利益をどう確保するかという課題に当たっている。
	金融業(理事)	・設備資金を始めとする前向きな資金需要が見込まれておらず、現状では赤字補てん的な運転資金となっている。
	金融業(経営企画担当)	・事業性の資金需要が弱まっているが、特に年明け以降その傾向が顕著になってきている。
	金融業(調査担当)	・個人消費や設備投資等、内需の需要は弱い動きが続いており、先行きも慎重な見方が多くなっている。
	広告代理店(営業担当)	・景気はもう底をついているので、これ以上悪くはならないが、良くなる兆しもない。景気頼みは通用しないので、新しいマーケットを作っていくことで生き残るしかない。
	経営コンサルタント	・中小建設業等での業者過多、小売業でのデフレ状態の継続などのため、数量的な需要量の増加があっても業績面での改善の実感がない。
	社会保険労務士	・今年は昨年よりも厳しくなると見ている事業主が多いが、経営者が弱気になっているのを差し引いたとしても、すぐに業績が回復に向かうとは思えない。
やや悪くなる	食料品製造業(製造担当)	・地域全体に景気を持ち直し感がなく、特売日を除けば売れないし、いまだに前年比50%の会社の話を多く聞く状態である。
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・これから入札の時期になるが、前年価格を維持することは無理だと予想される。安い叩き合いになる。
	化学工業(経営者)	・年度末の3月は例年なら休日出勤等大いに忙しくなるのだが、今期は受注減のため、非常に暇になりそうである。
	電気機械器具製造業(経営者)	・客からいろいろ話を聞くと、来年度以降の予定をかなり厳しく見積っているのが、かなりの低空飛行が続く。補正予算が出た後は一時的に沢山仕事も出たが、ここに来て、がくつと落ちてしまって、かなり厳しい。
	電気機械器具製造業(経営者)	・仕事量は以前に比べれば増えてきているが、コストが安いので、好転する兆しが無い。
	金融業(総務担当)	・新年度の予算も減額しているものが多く、今後も支出面で厳しい状態が続く。
悪くなる	電気機械器具製造業(営業担当)	・年度末までは小規模な物件を積み上げて受注し、目標には届かないながらも何とかやりくりをしているが、4月以降の受注予定は全く見えない。
	建設業(総務担当)	・舗装工事は原油価格の影響で、アスファルト・鋼材が高騰している。工事費の8割が材料代なので、受注しても利益確保が前年より4%ほど下がってしまう計算となり、厳しい状態となる。
雇用	良くなる	-

関連	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・大学受験等も終わり、年度の切替えに入ると、全体的に卒業関係の購買力が向上してくる。住宅関連の製造部品、製造素材は動きが出てくるように見受けられるので、今後に期待したい。
		職業安定所（職員）	・製造業のなかでも一部産業にやや上向きの傾向がうかがえる。この傾向が今後さらに継続されるのであれば、やや良くなるが、建設業等では公共工事の減少により、変わらず停滞が続く。
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	・まだまだ景気低迷が続いているため、現在でも地元中堅企業で希望退職を募っているところがあり、先行きが不透明である。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の計画件数は同数で推移し、2年目の再判定を迎える会社も出始めている。3月で部門縮小や希望退職募集の相談も数社から出ている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・医療や介護、福祉といった業界は堅調な推移をしているが、景気に左右されるサービス、製造、建築等には明るい材料が見当たらない。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・増えている求人は中小企業の動向であって、例年この時期増加するものである。県内にある大手企業が次年度の新規採用をどのようにしてくるのが見えてきて、始めて景気動向も分かる。
やや悪くなる		人材派遣会社（営業担当）	・生活を支える中高年の求職がみられる。4月から就職が決まらない新卒が社会に出る。
		職業安定所（職員）	・求職者のうち、解雇等の事業主都合を理由とした離職者が依然目立ち、年度末の3月末に向けて、新たな事業主都合離職者の発生の動きもある。
悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・付き合いのある会社のほとんどに仕事がなく、売上が上がらない。