

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（店 長）	来客数の動き	・競合2店舗が閉店したこともあり、来客数が対前年 比で約123%となっている。近隣に競合の大型店出店 の予定があるが、開店するまでは、上向きの状況で推 移する。
		住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・今まで話が具体的に進まなかった客で、プランの打 ち合わせや見積作成など、具体的に家作りの条件交渉 に入る客が増加してきている。
	やや良く なっている	一般小売店〔金 物〕（経営者）	来客数の動き	・細かい工事が少し増加しており、来店客が増えてい る。
		スーパー（経営 企画担当）	来客数の動き	・来客数が伸びており、年々売上が増加している。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・買上点数が増加しており、まとめ買いも取りだめて いる。3か月前と比べ、客単価がかなり上昇してい る。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・3月は世界フィギュア大会の影響で客が入り、やや 良くなっている。世界的な大会の集客力を実感してい る。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・春休み、5月のゴールデンウィークの申込があふれ てきている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・消費者への話題提供が奏効し、来客数の増加につな がっている。
		その他サービス 〔自動車整備 業〕（事務長）	競争相手の様子	・自社系列企業、法人関係の顧客が増加しつつある。 今までフランチャイズ工場に整備を出していた法人客 が、一般整備工場に入庫し始めるようになってきてい る。
	変わらない	一般小売店〔家 電〕（経営者）	単価の動き	・単価の安い輸入品が売れ、高付加価値の国内製品に ついては売行きが悪く、依然として客単価が上昇する 兆しがみえない。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・客の商品選択が、より慎重になっている。
		百貨店（販売促 進担当）	単価の動き	・気温の上昇に合わせて、婦人衣料の動きが2週間ほ ど早くなっている。 ・ブラウスなどの単品買いで、複数の商品購入が目 立ってきている。
		スーパー（経営 者）	販売量の動き	・依然として消費の低迷が続いており、消費拡大の動 きは実感できない。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・来客数、売上ともに増加する時期であるが、今年 は会社関係の景気もあまり良くなく、公共工事関係者 の来店もほとんどないので、変わらない。
コンビニ（経営 者）		単価の動き	・前年同期の客単価との差は縮小しているが、改善し ているとの変化を感じるほどではない。ただし、セッ ト販売で割安感のあるもの、新商品については、販売 の手応えが出ている。 ・客は外出やお金のかかる行楽を控えており、日曜日 の来客数が減少している。	
コンビニ（店 長）		お客様の様子	・客は金がないわけではなく、本当に欲しい物がない だけである。	
衣料品専門店 （統括）		来客数の動き	・土日の来客数が特に悪化している。客は、完全に郊 外ショッピング型になったのではないかと心配してい る。	
自動車備品販売 店（経営者）		来客数の動き	・3か月前と比べ、売上は増加しているが、通常の忙 しさが無い。3月は一番の繁忙期であるが、例年に ない決算期の落ち込みであり、客の支出に対する警戒心 の強さを感じる。	
スナック（経営 者）		来客数の動き	・歓送迎会シーズンのまとまった宴会予約がある一方 で、フリー客が落ち込み、全体として売上は変わって いない。	
旅行代理店（従 業員）		お客様の様子	・依然として安いツアーしか売れない。企業の慰安旅 行など団体の動きが鈍い。	
旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・法人関係の旅行の話がなかなか出てこない。		
タクシー運転手	お客様の様子	・送別会等のタクシー利用がなく、3か月前と変わっ ていない。		

		観光名所（職員）	お客様の様子	・レストラン、ホテルなどの来客数が落ち込んでいる状態で、回復の兆しがみえない。
		ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・客単価が低く、客は商品単価に敏感である。
		競輪場（職員）	競争相手の様子	・競輪界で一番大きいダービーの売上が、対前年比で10%以上低下している。
		美容室（店長）	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	お客様の様子	・客からは必要最小限の注文しかもらえず、客単価が伸び悩んでいる。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・3か月前と仕事量は変わっていない。周囲の事務所では、やや仕事が減少していると聞いている。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・3月に発表された土地公示価格の影響もあり、客の間で下落ムードがぬぐえず、住宅地の販売が振るわない。客が大幅な価格ダウンを要求してくる。
		住宅販売会社（経営者）	それ以外	・新聞折込の広告に対する反応は多少出てきているが、それなりの状況で、3か月前と変わらない。
やや悪くなっている		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・新入学の季節を迎えているが、来客数がやや少ない。化粧品では、単価が5～9万円のクリームが売れている一方で、新規顧客が取れない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・気温上昇により、冬物処分の動きが悪くなっている。春物商品も低単価商品しか動かず、売上が苦戦している。
		スーパー（統括）	単価の動き	・1点当たりの単価は、食品では対前年比マイナス3.9%と低下を続けており、衣料品については1800円前後で下げ止まっている。来客数は依然として増加傾向にあり、対前年比105～107%を維持している。1人当たり買上点数は10.3～10.4点で横ばいだが、客単価の低下により売上全体は厳しい。
		スーパー（副店長）	競争相手の様子	・現在、青果は相場安で、売上が対前年比80%で推移しており、売上を上げるのは厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は最大需要月であるが、販売台数が対前年比76%と落ち込んでおり、売上単価も低下している。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	単価の動き	・新年度に向けての入札、単価等の契約に行くたびに、単価の引き下げを要求され、売価が低下している。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・法人の利用が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・歓迎迎会の料理単価の予算を、前年より500円から1000円引き下げる客が多くなっている。
		タクシー運転手 通信会社（営業主任）	来客数の動き 販売量の動き	・食べていくのがやっとの売上である。 ・ケーブルテレビの加入獲得数が減少している。客は、良いものと理解していても、今この時期に利用する必要はないと考えている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・2～3か月前は、かなり受注もあって忙しかったが、今は問い合わせも少なく、厳しい状況である。
悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・スニーカーの販売において、非常に珍しい商品を求める客がいるが、その数は限られている。一般商品はほとんど売れなくなっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・町内の美容院では、客の来店回数が減少している。当店の売上も、対前年比で20%以上の落ち込みが続いている。
		一般小売店[衣料]（経営者）	販売量の動き	・学生販売が主体であるが、少子化、不況の影響等で、衣料品を他の人からもらったり、購入枚数を減らしたりする客が増えてきて、厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・対前年比で、宿泊が1割、宴会等は2割近く、割烹関係は2割以上の減少となっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・賃貸関係は、契約率がやや良くなってきたが、商業地域の店舗、事務所等については、悪化の一途をたどり続けている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の飲料品関係の販売増加に伴い、荷動きが良くなってきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	受注価格や販売価格の動き	・3月の工場見学者は前年より増加しているが、売上は対前年比99%にとどまっている。

		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年であれば、年度末の駆け込み需要がかなりあるが、今年は少ない。4月以降の受注量もまだ不確定要素があり、厳しい状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注等の価格は、中国と同水準になっており、値下げ攻勢が強い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が更に減少しており、競争もより激化している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・ペイオフ解禁による金融機関への警戒心、預金を守ろうとする動きがある一方で、住宅等を中心に消費意欲も多少あるので、変わらない。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・製造業を取り巻く状況は依然として厳しく、建設、土木業についても、受注減が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・3月のチラシ出稿量は、12か月連続で前年を下回っており、過去にない長期の前年割れが続いている。
		その他サービス〔情報サービス〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・引き合い案件や受注、納入状況から判断しても、特段の変化はみられない。コスト要求は更に厳しくなっており、早急な対応を検討している。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大口ユーザーからの受注が少なくなってきた。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・仕事が非常に少なくなっており、価格面で厳しくなっている取引先が多い。
	悪くなっている	窯業・土石製品製造業（総務担当）	それ以外	・製造業、小売業ともに、厳しい状況に追い込まれている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の不採算部門からの撤退や再編の動き、外注先のリストラなどで、業界全体が悪化しており、上期、4月以降の計画で、40～50%減の注文が普通になってきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの受注量が極端に減少している。同業他社も同様で、業界全体として大変深刻な状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・周囲の様子は、解雇など雇用面で非常に悪化している。それに沿って、注文も減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	それ以外	・仕事が非常に少なく、取引先、親会社等も大変な不況の状態にある。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	取引先の様子	・店頭で商品が売れないため、取引先は仕入れに消極的になっており、新商品に興味があっても仕入れができない。在庫のこう着化がみられる。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前と比べ、求人広告の掲載件数がやや増加している。広い意味でのサービス業が広告主体となっている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業の中小零細企業が仕事の激減により従業員を減らしている。地元の大手企業でも希望退職者を募集しており、雇用情勢は厳しい。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の増加にやや落ち着きがみられるが、依然として事業主都合離職者の割合は高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人倍率に変化がみられず、一進一退で推移している。製造業の求人は、前年の約半数と低調である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・県内大手、中堅メーカーの希望退職が増加している。業績が上向きの部門を持つメーカーは、相変わらず正社員採用を手控え、派遣、構内請負で乗り切っている。大手、中堅のリストラにより、下請業務が増加している一部中小零細メーカーでも、いずれ生産が中国にシフトされるとの予測から、アルバイト、パートの採用で対応している。固定費となる正社員を抑え、変動費で対応する動き、働く人々の二極分化は今後止まりそうにない。両者の賃金格差が一層広まるのは避けられない。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・年度替わりに集中する、販売促進キャンペーンへの派遣需要が、今年はほぼゼロの状態である。

	人材派遣会社 (経営者)	採用者数の動き	・製造関係の派遣需要は、生産調整の関係で3か月前と比べて、やや悪くなっている。全体では、時給を下げた雇用形態を採っている業種が多い。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・管内大手電機メーカー及び各グループ企業が、希望退職者を募り、人員整理を行っているが、3月決算での業績悪化の発表と同時に、応募者が急増している。 ・企業の先行きとリストラの不安から、在職者の職業相談が増加している。 ・雇用保険の受給終了後も就職できない者も増加している。 ・非自発的離職者も増加の傾向にある。
	学校[短期大学](就職担当)	求人数の動き	・結婚、出産、夫の転勤等で管理的な仕事に欠員が生じても、企業は配置転換等で対応している。そのため、求人にはつながらず、例年の同時期と比べ、20%程度の求人状況である。
悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	周辺企業の様子	・中小企業の経済環境が良くない。大手の不況により、大きなあおりを受けている。