

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	住宅販売会社（経営者）	・プランニング、見積、契約の各段階に進む客が増えている。
		百貨店（売場主任）	・DM等で客の来店を促しており、今までの客も戻ってきている上に、新規顧客も獲得しつつある。
		コンビニ（経営者）	・9月以降、売上、来客数とも前年を上回っているため、期待が持てる。
		コンビニ（経営者）	・工場関係の動きが少しずつ出てきているようで、来客数が良くなっており、今後も上向きになる。
		コンビニ（店長）	・今年はクリスマス関連商品を前年の倍仕入れており、ラストスパートで勢いをつけたい。年末年始の参拝客も当て込んでいる。
		家電量販店（店長）	・単価の上昇が続けば良くなる。低価格の商品より、高価な質の良い商品が動く傾向にあるので、若干持ち直す。
		乗用車販売店（経営者）	・12月はこのまま変わらないが、新型車が出そろう、宣伝効果も出てくることや、新年になり客の購買意欲もわいてくることで、現在よりは多少良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・初売フェアなどの大きなイベントがあり、来場者数の増加が期待できる。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・年末年始商戦に合わせ、数々の新商品が発売となり、旧商品は価格を下げて販売する。大々的に広告も出すので、新商品、廉価になった旧商品への需要が見込まれる。
	通信会社（社員）	・カメラ付き携帯電話への買換え需要が多く、第3世代携帯電話への移行も順調であることから、やや良くなる。	
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・衣料品はクリアランスによる売上増を見込めるが、暖冬で冬物の動きはあまり良くない。
		スーパー（経営者）	・依然として客単価が下げ止まらない。11月は買上点数も下がっているため、12月の年末年始商戦も大きくは期待できない。
		スーパー（店長）	・競合店が1年前に開店して以来、外部与件に変化はないが、気温が今一つのためか、あまり良くない。寒くなれば青果の単価も上昇すると期待しているが、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・2～3か月後は新社会人対象の商戦となり、本来なら市場が活性化する時期となるが、この就職難では期待できない。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎年11月は自動車が一番売れる時期であるが、どのメーカーの車も売れていない。売れても小さい車なので利益が上がらず、同業者とも、今年はどうしたのかと話している。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・11月の来客数から考えると、今後大幅に伸びるとは思えない。
		旅行代理店（経営者）	・客はタンス預金などしているのか、買い控えの動きで申込が少ない。この状況は3か月後も変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・イラクの戦争関係で、日本でもテロがあるのではないかと騒がれており、SARSも今年の冬どうなるか心配である。いくら日本の景況を押し上げていた貿易関係では、円高が心配で、公的負担が年々増していく傾向の中では、地方の景況は上昇するはずがない。
		旅行代理店（営業担当）	・近隣の農家所得が上向かない状況なので、このまま推移する。
タクシー運転手		・料金が上がったこともあり、客数が減少している。選挙以降は半分とまではいかないが、減収である。	
通信会社（事業担当）	・大手通信系の攻勢がどこまで続くのか分からないが、なるべく対策を打てば、現状と変わらない程度までは確保できると見込んでいる。		
観光名所（職員）	・忘年会シーズンに入り、来客数は例年並みを確保できると予想しているが、客単価は低下する見込みである。		
競輪場（職員）	・競輪全体の販売額、競争相手の様子に良い傾向がない。		
設計事務所（所長）	・建設関連はまだ良くなる状況にはない。市町合併でどう変わるか、しばらくは様子見である。		
住宅販売会社（経営者）	・不動産が少しも値上がりせず、下落が続いているので、良くなる見込みはない。また、銀行が非常に厳しく、ローンでも土地の融資でもなかなかお金を貸してもらえない。		
やや悪くなる	スーパー（経営者）	・競合店の値引き競争、単価の下落傾向は続く。	

		スーパー（統括）	・天候等を原因とする消費不振と、年金制度改革等のフィスカルドラッグによる消費意欲の減退により、情勢は依然厳しい。一方、食品の消費傾向は、一時期の価格一辺倒から、テレビの健康番組や健康テーマ本の影響による健康、品質重視のトレンドに変わってきている。
		スーパー（経営企画担当）	・今のままでは年末商戦もさほど期待できず、年が明けても大手の決算対策のチラシ攻勢で、売上はそれほど伸びない。
		コンビニ（経営者）	・正月、バレンタインは期待できない。今までと同じことをしては良くならないので、新たなアイデアを立案しつつ、パート、従業員が全力パワーアップすることが必要不可欠である。
		乗用車販売店（販売担当）	・年内は展示会の開催で現状を維持するが、1、2月は降雪で客の出足が鈍くなり、展示会を行っても客が来ないので、新車、中古車ともに悪くなる。
		一般レストラン（業務担当）	・12月の忘年会、1月の新年会とも、前年と比べ予約が20%減である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・スキーの時期となるが、暖冬で雪がなく、予約が全然入らない。
		ゴルフ場（支配人）	・隣接するゴルフコースを含め、一斉に冬季割引料金が出たが、中には対抗できないほどの低料金もある。当コースは全日を割引せず、スポット日を設けたり、年間来場の多い客へのお得意様料金を設定し、客単価をあまり下げずに運営する。
		ゴルフ場（副支配人）	・同業他社の価格破壊、低料金化が一層進行している。特に、法的手段を採ったコースが破格の料金を設定し、通常の経営をしているコースを圧迫し、存続を困難にしている。客は低料金のコースに流れており、懸命な獲得にもかかわらず、3か月後の予約は低調である。
		住宅販売会社（経営者）	・今までは現行の住宅ローン控除の適用を受けるために年内入居の駆け込み客があったが、来年の受注は激減している。
	悪くなる	商店街（代表者）	・地元銀行の経営破たんは非常に厳しい。12月始めに北関東最大となる大規模ショッピングセンターがオープンするので、年末年始商戦の市場は荒れる。悪い要素が2つ重なり、今後の販売は悪化する見込みである。
		コンビニ（店長）	・11月末から近所の大型店が営業時間を延長している。22時まで営業していた店舗は24時まで、24時までだった店舗は24時間営業となったことは、非常に大きなマイナス要因である。
		コンビニ（店長）	・あちこちで増えている夜間営業の大型店に流れる客が今後更に増えることに加え、破たんした銀行の支店が近くにあることから、影響を受ける。
		一般レストラン（経営者）	・例年なら年末に向けて忘年会予約が入る時期であるが、現時点での予約は少ない。コイヘルペスウイルス病による鯉料理への影響と重なり、先行きに期待できない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・年末年始にかけて廃業する会社が増えており、売掛金が回収不能となるケースが出てきているので、今後も厳しい。
		設計事務所（所長）	・地元銀行が破たんした影響は非常に大きい。取引先もほとんどがメインの銀行としているところなので、いくつかある計画もこのままでは中止となる。当事務所への影響も大きい。県内全体に必ず影響が出てくるので、良くなる要素は一つもない。
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）	・円高傾向も落ち着き、ポージョレーヌーボーが起爆剤となって、商品の動きも回復しつつある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・1年で1番忙しくなる時期となる上に、祭の開催年に当たることから、関係商品の動きが見込まれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品は高水準で横ばいとなっているが、建設機械関連部品は2月頃より10%程度増加する見込みである。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・建機業界の仕事は中国向けを中心に増加傾向が続く。冬場に向け自動車の四輪駆動関連部品の伸びが見込まれることや、近隣の鉄工所でも仕事が減っているとは聞かないので、好調となる。
		輸送業（営業担当）	・年末に向かい大幅な輸送量が見込めるが、排ガス規制の関係で、協力会社の車両が減少しており、車両確保が問題である。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・新規物件が出てこない。年が明けたら何か出てくるという雰囲気はまるでない。

		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・需要期ではあるが、販売量や価格は低迷しているため、あまり良くはならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・安定した長期の仕事の受注は少ない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・12月は軽自動車のモデルチェンジがあり、量産効果で挽回となる。新車の売行きにもよるが、1月は休日が多いので総じて横ばいである。
		建設業（経営者）	・競争が激化しており、受注は増加しない。
		経営コンサルタント	・季節要因で動きが出ているものの、中小企業の厳しい経営状況は変わらない。
	やや悪くなる	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・クリスマスシーズンで商品の動きが活発化しても、低迷する市況を回復させるほどではない。10、11月と老舗の宝石卸店が倒産しており、年末商戦の結果次第ではあるが、更に倒産する企業が出てくる可能性もある。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始需要が終わると、広告受注が著しく低下する。特にこの3年は落ち込みが激しく、1月以降に期待感はない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・自動車、電機産業、官公庁からの売上は横ばいであるが、減少が続く商業、サービス業からのコマースは更に3%程度減少する見込みである。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・前年と比べ、受注が大きく落ち込んでおり、賞与支給の大幅減も避けられない状況である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・デジタルカメラや半導体等の生産が好調であることや、県外資本の大型スーパーの進出により、求人数、就職者数とも増加している。正社員採用には慎重であるが、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・年内は生産関連の求人、求職の伸びが続く。12、1月は現状維持である。
		人材派遣会社（営業担当）	・一部IT関連メーカーなどからの派遣要請は堅調である。電気、自動車関連のメーカーでは、工場など現場の求人はあっても、事務系はほとんどない。 ・派遣の登録者は、英語力など特殊能力を生かせる職を求めるケースが比較的多く、将来正社員を希望する登録者も少なくないので、求人と求職のギャップが目立ち、結果として採用件数が伸びていない。この状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求職者が減少し、求人数は増加している一方で、減少傾向にあった企業の倒産、金融整理が、前年並みの件数になってきている。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少傾向で、求人数は増加傾向にあり、この状態は続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業は全体的に上向きだが、建設業が低迷している。建設関連の業者は非常に多く、肥大化された公共事業のつけが、吸収できていない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・今年は周辺地域に大型ショッピングセンター、アウトレットがオープンし、更に12月には別の場所にもう1店舗ショッピングセンターが開店する。地域で1番の都市などはかなり影響を受けるので、開店してみないと分からないがやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・10月の離職者が6か月ぶりに1,000名を超え、うち30%が会社都合で退職している。2～3か月はこの状況が続く。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・県内企業と大学の情報交換会があり、首都圏を含む大学96校と企業66社が参加した。人事担当者からは、技術、営業職への採用意欲は根強いものの、多くの学生が希望する事務、販売などの正社員採用には慎重である企業が多く、厳しい状況である。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・取引先の様子は現時点ではあまり変わらないが、地元銀行の破たんにより、今までも厳しい様子であったホテル等が影響を受けるのはもちろんのこと、自社の取引環境についても悪化する見込みである。	