

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	商店街（代表者）	・学校指定衣料を取り扱っているが、2月から小中高の新1年生への販売が始まり、かなり良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・商店街でイベント、売出しを行うことで集客し、各店に客を呼び込む。
		スーパー（店長）	・雪の多い年の春は、スキー場等の関連業界の景気も良くなるので、当店にもそれが波及する。
		コンビニ（店長）	・節分やバレンタイン、ホワイトデーに加え、地元のイベントもあり、数字を伸ばすチャンスである。雪が降ると売上が減少する傾向があるが、3か月後は春めいてきて天候に左右されることが少なくなるので、やや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・今まで買換えを我慢してきた客や新卒需要に向けて大型イベントを開催する。うまくマッチングできれば売上は伸びてやや良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・安い物しか売れない状況ではあるが、来客数が増加してきているので良くなる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新機種も出そろい、春の商戦期に向かうことから、現在よりは販売状況が良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・1月前半の売上が、ここ4～5年と比較して多少増加していることから、先行きにも少し期待できる。
		都市型ホテル（経営者）	・市内の特区構想に関連して、その視察などで利用予約が入っており、売上、客数とも前年を上回る勢いである。
		タクシー（経営者）	・11月以降、前年同期比で売上が伸びているので、この先も良くなる。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦から新学期に向けてデジタル家電の伸びが期待できることから、節目のイベントごとにアナログからデジタルへの移行が相乗的に伸びると見込んでいる。
	ゴルフ場（副支配人）	・年末からの大雪により、来客数が前年比で40%程度マイナスになっている。天候によるが、引き合いはそれなりにあるので、2～3月は来客数が増加し、活気が取り戻せる。	
	設計事務所（所長）	・まだ変わってはいないが、少しずつ仕事の情報が増えてきているので、少し良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客の財布のひもは固く、なるべく支出を控えるような傾向なので、変わらない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・確定申告の時期も近づき、子供の入学など、もろもろの要件が重なり、皆消費を控えているので景気は変わらない。
		一般小売店〔文具・事務機〕（経営者）	・店頭販売が若干増加しているものの、販売量は相変わらず増加に転じていないので変わらない。
		百貨店（売場主任）	・創業記念の奉仕市もあり、多くの来客数が見込まれる。3月は天気も良く、新入学関係に期待している。
		百貨店（販売促進担当）	・消費は依然として冷え込みがちである。今後は郊外へのショッピングセンター進出の動きが盛んになるので、売上が現状から上がるとは予想できない。
		スーパー（経営者）	・競合店出店による影響、単価の下落傾向は今後も続く。
スーパー（統括）		・防寒商品は多少取り戻した感があり、入園、入学、新生活等のモチベーションは前年比105～108%で推移している。客の購買意欲は依然として低く、価格に敏感な上、無駄な衝動買いをしなくなっている。	
コンビニ（経営者）		・必要な物だけで済ませる客が多く、衝動買いは少ない。この状況は今後も変わらない。	
コンビニ（店長）		・正月は良かったが、1月中旬以降の週末、特に日曜日の来客減が目立っている。近隣同業すべてに酒免許がおりたことが客に認知された影響、大型ホームセンター等への買物などの状況は好転することがない。	
衣料品専門店（経営者）		・給与所得の減少が止まり、収入の安定感が消費行動をプラス方向へ押し上げつつある。景況の足踏み状況が消費に影響を与える雰囲気ではない。	
衣料品専門店（統括）		・とにかく客の動きが悪い。例年品物が動かない時期ではあるので、この先も2か月くらいはあまり期待できない。	
家電量販店（店長）		・前年はオリンピック効果があったが、今年はないので変わらない。	
乗用車販売店（営業担当）		・訪問活動、ユーザーへのアプローチを多めに実施しても客の反応は鈍い。	

	旅行代理店（経営者）	・先行きへの不安から良くなることは難しい。しかし、3月末から愛知万博という何十年に一度のイベントがあるので、底割れのように悪化はしないで、今の状態が続く。	
	観光名所（職員）	・年間で最も来客数の少ない時期に入ることに加え、依然節約ムードが漂っていることから、来客数、客単価が下がり、ホテル、レストラン等の売上は例年を下回るものと見込まれる。	
	ゴルフ場（支配人）	・雪による長いクローズで、キャンセルもさることながら、予約申込が低迷するので、先行きは天候にかかっている。	
	美容室（経営者）	・2～3月に向かって美容院は忙しくなる。前年並みの仕事量を見込んでいる。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・2月からリサイクル料金の支払が義務化されるので、客の諸費用負担が増大し、車検整備は安くやってほしいという客が増加することから、売上はそれほど伸びない。	
	住宅販売会社（経営者）	・いまだに地価が上昇する要因がないので、下落傾向のまま変わらない。	
	住宅販売会社（経営者）	・まだ不景気感があり、客の動きが鈍いので、同じような状態で変わらない。	
やや悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・町の柱となる会社の工場が閉鎖となり、1,000人以上がリストラされる。町の中がますます暗くなり、買い控えなどが出てくる。	
	衣料品専門店（店長）	・春物商品の実売時期であるが、これといったヒット商材がないので、厳しい状態は変わらない。	
	乗用車販売店（販売担当）	・ホテル関係、観光地がある程度良くならないと、商売が良くならない。大型ホテル関係の再生法適用などで、身の回りの景気はあと半年は悪くなる。	
	高級レストラン（店長）	・収入が増えない上に、保険料の負担増や税金引上げ、控除の中止など、家計を直撃する最悪の状況である。先行き不安から消費者は必要最低限の出費に抑えざるを得ないので、やや悪くなる。	
	一般レストラン（業務担当）	・各種団体の年度代わりでの総会、宴会や卒業、卒園の謝恩会、進入学後のPTA関係の集まりなどの申込件数は、ほぼ前年並みで、出席者数も減少してはいない。ただし、当日の飲料（特に酒類）の売上は減少する見込みである。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・今後2～3か月は年間を通じて一番悪い時期となる。毎年のごとなので、合わせて営業努力は行っているが、一向に上がってこない。自己資本には限りがあるので、地元の銀行が活発にならないと変わらない。	
	旅行代理店（従業員）	・例年、正月明けから春までは収入の少ない時期である。今年は3月から愛知万博が開催され、増収を見込んでいるが、客の反応はまだ鈍い。	
	タクシー運転手	・自家用車で患者の自宅や駅から病院までを送迎するという個人病院などが、市内でも5～6か所出てきており、タクシーの出番が少なくなっている。	
	タクシー運転手	・2月後半にはスペシャルオリンピックピックスなどの特需で、ある程度タクシー需要が見込めるが、その後は低迷する。	
悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・中心商店街の核となるスーパーが閉店してから、じわじわと客の流れがなくなっている。災害、市町村合併で市や町の雰囲気が悪くなってきている。	
	観光型ホテル（経営者）	・一昨年の地元銀行破たんを発端とする地域全体のイメージダウンに加え、今年は旅行業界全体が新潟県支援のキャンペーンと愛知万博に目が向いている。	
企業 動向 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・1～2か月先は、新製品等が生産開始になるとの情報を得ているので、やや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・一頃のポリフェノールブームのように消費者のマインドをとらえることも考えられるが、しばらくは厳しい状況が続く。
		化学工業（総務担当）	・ここにきて取引先の価格見直しが出てきており、4月あたりから利益が減少するのではないかと懸念している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・多くの企業が3月の調整状況によって4月以降の仕事を出すということで、下請企業は見守っている状態である。極力現状維持でいきたいが、若干下がるという見方が強い。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・1、2月は通常あまり宝飾品の売れない時期である。様子見状態で変わらない。
輸送業（営業担当）	・輸送量の確保は2月も厳しいが、新年度に向かって良くなっていく。		

		金融業（経営企画担当）	・自動車部品、試作品の製造など、一部順調に推移する取引先もあるが、半導体製造は国内の在庫増に伴い、受注量が減少するとのことである。
		不動産業（管理担当）	・頓挫していた入居テナントの話もいくつかまとまる方向にあり、空室が徐々に埋まっていくような感はある。契約になると値下げを強く求める状況は今後も続く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・百貨店のリニューアル計画はあるものの、市内中心であったチラシ出稿地域が前年後半ごろから郊外へと移っている。市内中心地の再開発計画が動き出しているが、完成は来年度以降であり、新規出店計画も今年の後半なので、勢いづくような要素は薄い。
		経営コンサルタント	・市場環境の好転が期待されるが、資金繰りの停滞で調整を余儀なくされる状況である。
やや悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・取引先が愛知県なので、愛知万博に期待感があるものの、具体的な受注にはつながっておらず、苦戦を強いられる状況は変わらない。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・自動車関連の仕事は引き続き好調で活発な動きがみられるが、建設機械関連の仕事が落ちてきているので、先行きはやや悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・売れたら作る、売れなければ止めるということで、発注ロットがどんどん小さくなってきている。新製品を出す際も、本当に必要な量しか作らない。ロットが細かいのは売行きが芳しくないということなので、生産もあまりできない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注確保が非常に難しくなっており、受注価格が上がる気配は一向にない。原材料高騰など、どれをとっても明るい見通しが無い。
		不動産業（経営者）	・契約が新たに取れたとしても、条件が厳しくなるので、良くなる見込みはない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・3か月先の売上高は前年同期比で3%程度減少する見込みである。コマーシャル件数の落ち込み、イベント受注の極端な減少に加え、受注競争の激化により、1件当たりの価格も落ちてきている。
悪くなる		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・2月は前年比15%程度落ち込む見込みである。自動車業界はピークとなる3月が前年並み、4月もあまり期待できない状況なので、前年に比べて悪くなる。
		建設業（総務担当）	・石油製品の値上げのため、重機使用時の燃料費やアスファルト合材の材料費とダンプ損料値上げの影響が5%くらい出てきている。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度代わりでいろいろな募集が活発に出るので、相当良くなる。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率が1倍台で推移しているため、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・登録者が依然として少なく、オーダーが来ても駒不足で対応できない深刻な状態である。社員の退職や産休などの穴埋め需要が散発的に発生しているが、このところ大口でのオーダーはほとんどない。特段上向きという業種も見当たらない。単発的な需要としてスペシャルオリンピック関連で短期のオーダーが来ている。
		職業安定所（職員）	・年度末に向け、市内中心部に北関東最大規模となる大型書店や、JR駅に総合家電量販店など約80店舗の専門店が構成された都心型商業施設がオープンする予定である。一方、県営競馬場の廃止、AV機器工場の大規模な人員削減などもあり、全体としては変わらない。
		職業安定所（職員）	・多数求人は請負、派遣など非正規求人が多く、約2割を占めており、今後も増加すると見込んでいる。一方、約2割の求職者が在職中であり、より良い条件での転職を希望する求職者と求人内容とのミスマッチが広がっている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・地元ハローワーク主催の大学等と企業の産業、職業研究セミナーが行われ、地元有力企業10社が参加した。情報関連、製造業は専門的な技術者の採用に前向きであるが、金融、流通関係等は新卒等、正社員採用に慎重である。
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者） 人材派遣会社（社員）	・求人に活気はあるものの、求職者が増加していることもあり、先行きは落ち込む見込みである。 ・官庁関係では来年度の予算が削減され、雲行きが怪しくなっている。合併解消となった市町村では特にその傾向が強い。民間でも予算アップの企業はまずない。	
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・毎年のことであるが、1～3月は徐々に売上が減少して悪くなる。	