

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	コンビニ（店長）	・豆まきやバレンタイン、ホワイトデーの商品、デザートや春夏の商品を早くから仕掛けていけば、良い反応が期待できる。花粉の季節到来ということで花粉関連商品を早めに充実させたので、売行きに期待している。
		家電量販店（店長）	・オリンピックでデジタル家電が好調に動く。
		観光型ホテル（経営者）	・市町村合併や当地への鉄道乗り入れ等があり、大幅な客数増を期待している。
		通信会社（営業担当）	・これから更に低価格のデジタル家電が出てくるという情報もあり、一般家庭での購買は盛んになる。
やや良くなる		商店街（代表者）	・地方は給料の伸びが少ないため都会のような浮かれたムードはないが、儉約疲れかやりくりの中から消費を増やしているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・今の景気に慣れたのか少しずつ安定してきたように見受けられる。余計な物は買わない分、価格でなく良い物を購入しようという意識がみられる。
		百貨店（売場主任）	・2月末から3月にかけては春物の導入があるが、昨年盛り上がったクールビズで男性も非常におしゃれになってきているので、春夏物の景気は良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・店頭売上が前年に比べて著しく伸びている。客が百貨店に足を運ぶ状況が増えてきているようである。
		スーパー（統括）	・防寒、暖房への支出が予想以上であったためか、普段の生活は生活防衛型の価格訴求商品へ少しシフトしてきているが、価値訴求型商品、健康志向商品の動向は相変わらず伸びており、全体的には横ばいから少し上昇傾向にある。
		衣料品専門店（販売担当）	・天候に大きく左右される業界なので、今回の寒波で厚手の物、大物の動きが好調となっている。その流れができると次のシーズンへの移行が容易になり、春物には若干好影響である。コートなどは例年メーカーが生産量を抑えていることから、現在は品不足で残念ながら実売には至っていないが、先行きは良くなる傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売で来客数が増加し、受注、登録台数も増えて良くなる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新生活キャンペーンを迎え、商品も十分用意されると思うので販売は伸びる。ただし、ナンバーポータビリティを半年後に控えて販売合戦も予想されるため、販売台数の割に利益は期待薄である。
		ゴルフ場（副支配人）	・12月半ばまで好調であった引き合いは、途中から寒さでびたりと止まっていたが、寒さが遠のくにつれ再び戻ってきている。この1年間は前年比で入場者、引き合い共に改善しており、ここにきて4、5月の引き合いも増えてきているので、先行きは若干上向きとなる。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・当地域の経済活動は活発化している。多くの収入を得ることにより多くの消費をするというような行動、家にいるのではなく積極的に外に出て、店舗に来るといった動きがある程度活性化しており、結構良くなってきている。
		美容室（経営者）	・昨今の今ごろに比べて来客数や美容室への融資相談件数の動きが良くなってきている。
		住宅販売会社（経営者）	・地価が下げ止まり傾向にあり、春先からの住宅地販売に期待が大きい。消費税増を警戒した客の動きもみられる。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅販売は引き続き好調で、分譲マンションも駅前に建設が進んでおり、一戸建てと共に販売件数は伸びている。
		住宅販売会社（経営者）	・需要が供給量より多いので、必然的に地価が上昇する可能性が高い。しかし、安くても条件次第で売れない物件があることも事実である。
変わらない		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・輸入牛の違反が発見され、当業界にとってはイメージダウンである。豚肉の相場もそのためかあまり上がっていない。
		百貨店（総務担当）	・大雪で出て来られない客がいるため、雪が溶けてからの動向は分からない。とにかく雪が多すぎる。
		スーパー（経営者）	・10月に新店出店した競合店との競争は一段と厳しさを増し、地域全体に影響を及ぼしている。売上、利益の確保が非常に厳しくなっている。

	コンビニ（店長）	・今のところ来客数自体はほとんど変わっていないので、後は客が欲しいと思う物があれば変わってくるが、それがなければ特別変化は出てこない。	
	コンビニ（店長）	・近隣に24時間スーパーができたからか、若者、外国人、水商売の方などの深夜の客がほとんどみられなくなっている。暖かくなればいくらか良くなるかもしれないが、かなり悲観的である。	
	衣料品専門店（店長）	・春物の実売時期であるが、これといったヒット商材がみえないので厳しい。	
	家電量販店（営業担当）	・トリノオリンピック等で薄型テレビ、DVDレコーダーは動いているが、毎回反動がある。波をならすと変わらない。	
	乗用車販売店（営業担当）	・決算期ではあるが、他社に比べると新型車の投入がないので来客数の増加が見込めない。	
	乗用車販売店（営業担当）	・年末から年始にかけて出ていた商談は、契約までかなり時間が掛かっている。客の反応は鈍い。	
	住関連専門店（店長）	・今までもそうであるが、良くなっても一時的なもので、1か月を通しての向上は少ない。	
	高級レストラン（店長）	・飲食業界の市場規模が縮小傾向にあるなかで、淘汰や再編が更に進み、既存店の成長が難しい状況は今後もしばらく続く。	
	一般レストラン（経営者）	・歓送迎会シーズンに期待をしているが、今のところ予約もなく、話題にももたばってこない。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・スキーシーズンの終了近くまで週末は既に埋まっているが、ウィークデーの集客は思うように進んでいない。今後どこまで埋めていけるかが課題である。	
	都市型ホテル（経営者）	・地域に活気がなく、人が集まらなければ物が動かない、物が動かなければ金が落ちない、というスパイラルからなかなか抜け出せない状態が続いている。都内に比べ地方都市には景気が良くなったという様子はまだない。	
	旅行代理店（経営者）	・以前の景気が悪いときは何かしらけん引業種があったが、今はそのような業種はない。これからまたいろいろ負担増があり、サラリーマン等の可処分所得が減るので、3か月先の景気は上向くとは考えられない。	
	旅行代理店（従業員）	・そろそろ春の旅行の受注が始まるころだが、出足が悪い。	
	タクシー運転手	・昨年の1月に比べてあいさつ回りや営業回りの客が若干少ないので、今後の見通しもあまり良くない。	
	タクシー運転手	・卒業進入学シーズンになるものの、特別なタクシー特需は見当たらない。	
	ゴルフ場（従業員）	・客の様子、来客数の動きをみていると、予約状況は前年と同程度で推移している。	
	ゴルフ場（支配人）	・現在は非常に良い状況下で進んでいるが、今後の来客数は天候いかんにより大きく変化する。天候が安定すれば伸びるが、寒波が来た場合は落ちてしまう。	
	設計事務所（所長）	・変わって欲しい願望はあるが、現実はなかなかそうはいかない。景気が良くなったというのはごく一部の業種や企業のことであり、一般的にはそうではない。全体が良くならなければ、建築をしようという意欲は出てこない。	
	やや悪くなる	一般レストラン（業務担当）	・卒業謝恩会や、年度替わりでの各種団体の総会行事等の予約が前年を下回っている。
		タクシー（経営者）	・夜の利用客が減少しているので、この先の見通しは暗い。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	化学工業（経営者）	・3月末まで時差出勤を組んで注文に対応している。熟練した人が欲しいがなかなかいないので、多少動きの悪い人でもやむを得ず雇ってしのいでいる。
		不動産業（管理担当）	・一部テナントで賃貸面積を減らす予定があるが、3月ごろをめどにそれを上回る面積の入居がほぼ決まりそうなので、その分だけ賃貸収入は増加する見込みである。
	やや良くなる	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・商店、量販店共に、個人消費は良くなっていると感じているようである。チラシ出稿も小売関係が順調に推移している。ある商店主が、せっかく良い状況にあるのに、確定申告の老年者控除廃止により高齢者が税負担増を感じ、それが消費に影響することが心配だと話していたことが気掛かりである。

		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・設備投資、情報化投資の引き合い案件、受注量が増加している。
変わらない		食料品製造業(営業統括)	・今年はサッカーチームの1部リーグ昇格に加え、来年の大河ドラマに関連して官民一体となって様々な企画が進んでいることにより、来県者数の増加が見込まれる。しかし、酒税増税のマイナス要因があることから、先の見通しは不透明である。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	・ほとんどの取引先の今年の見込み情報が、前年と同程度あるいは10%程度プラスとなっている。受注状況も大きくは落ち込んでいない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・2~3月に新しい仕事が1つ2つ立ち上がることから現状よりは多少良くなる見込みだが、取引先8社のうち、その他が全般的に落ちればとんとんぐらいである。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・受注量はある程度確保しているが、他社との競合等で受注単価の内容が非常に悪く、利益の確保が難しい。原油高により、灯油、ガス等、その他部品の値上げの影響も懸念されている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・このところ2~3か月は受注量、受注価格共に非常に好調である。このまま2~3か月は良い状況が続く。
		広告代理店(営業担当)	・販促が活発化する理由が見つからない。スタッフの定着の悪さか、求人広告の受注件数は多くなっている。会社によってはなかなかスタッフの応募がなく、苦勞しているところが増えている。
		司法書士	・一進一退を繰り返しているが、1年前、2年前よりは良いという状況でもある。
		その他サービス業〔放送〕(営業担当)	・スポットコママーシャルの件数は増えてきているが、1件当たりの価格が小さく、期間も短くなっている。新規のタイムコママーシャルが見込めず、向こう3か月の売上高は前年同期比で3%程度減少する見込みである。
やや悪くなる		一般機械器具製造業(経営者)	・当分の間は前月同様10%の受注減での推移となる。
		輸送業(営業担当)	・積雪のため、例年に比べ野菜、花などの種の輸送依頼の動き出しが鈍く、ずれこんだ形で例年より厳しい状況になる。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	・昨年2~4月は前年比15%程度受注金額が減少したが、今年の2~4月も横ばいもしくは減少傾向である。また、素材関係の値段が相当上がっており、アルミなどは30%近くも上がってきている。収益は大幅に悪化しており、これからアルミ素材の入手が困難になるのではないかと不安も抱えている。
悪くなる		建設業(総務担当)	・一時国有化された当地域の銀行が、不良債権を整理回収機構に売却することが発表された。売却される取引先数は約400件あり、当然ながら建設業者も含まれるため、取引に注視しなければならない。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・3、4月は年度替わりで辞める人があり、今後求人は更に必要となってくる。ほとんど全員が辞めてしまうということで悲鳴を上げているコンビニやレストランなどもある。工場、会社関係でもかなりの数で募集せざるを得ないという話が今きているので、これから相当伸びてくる。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社(営業担当)	・社員と派遣社員のすみ分けを検討する企業が増えてきている。派遣社員の需要が多くなってきている。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社(経営者)	・今後数か月の広告掲載申込件数の予測は、先月、先々月の予測と変わっていない。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求人数は、4か月連続で前年比減少、2か月連続で4,000人台にとどまっており、飲食業等一部の好調業種を除いて減少傾向が続いている。ただし、団塊世代の大量退職を控え直接雇用の求人を検討する傾向もあり、今後の求人増加にかすかな期待がみられる。
		職業安定所(職員)	・求職者の希望する求人が増加するまでは現状のまま変わらない。新規開設等の求人やこれまで安定所を利用したことがなかった事業所からの求人が少しずつ増加していることに期待したい。
やや悪くなる	人材派遣会社(経営者)	・正月前は仕事量がたくさんあったが、正月が終わってから急に仕事が減ってきて、ちらほら引き取りの話が出てきている。	

悪くなる

-

-