

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	遊園地（職員）	・暖かい季節になることで客の動きが活発になる。隣接にオープンした温泉施設との相乗効果が期待出来る。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・この冬は近郊にオープンしたショッピングセンターの影響と、暖冬による影響で冬物商品が大変不振であった。春夏に向けては天候による大きな影響はないと思われるため、売上は今よりも良くなる。
		スーパー（販売促進担当）	・店舗近くの15階建てマンションへの入居が2月に始まるため、入居者が食品等を購入し、食品については若干改善できる。
		スーパー（統括）	・暖冬で買物に出かける回数は増えている。来店頻度が増えるので、売上は上がる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売となるので来店客も増え、台数、売上高共に増加する。
		旅行代理店（支店長）	・暖冬ということで春も早く到来し、客の動きが活発になる。来年の北京オリンピックに向けて商品や話題が出てくるため、商売的には良くなる。
		通信会社（営業担当）	・この数か月デジタル関連の単価が上がっているが、良い物ならば購買自体は下がらないということである。また、団塊の世代の引退を契機にその層の購買量に期待している。
		ゴルフ場（副支配人）	・飲酒運転の取締り強化により、このところアルコールの消費が前年より大幅に減っており、総体的な売上の確保をどうするかが課題であるが、全体の景気の動向が徐々に地方にも波及しつつあるのか、春の引き合いは結構来ている。春の取り込みについては、このまま前年より好調に推移する。
住宅販売会社（経営者）	・駅前には年度末完成の新築マンション、郊外でも新築戸建、売家の建築ラッシュで、需要供給共に右肩上がりである。		
変わらない		商店街（代表者）	・異常気象による冬物等の売上減少と、一般消費者の買い控えが気になる。また、いったん空き店舗となるとなかなか入店者が来ないのが現状である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・2か月後にはまた大型ショッピングセンターが開店する。その影響を考え、一般店は戦々恐々としており、小さい店では廃業しているところもある。景気は変わらずにいけば良い方である。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・新入学、新生活に向けての需要を期待したいところだが、家電が居住場所に設置されていることが多く増えており、需要が見込めない。
		百貨店（営業担当）	・ここ数か月の客の状況をみてもあまり変化がない。景気は上向いたようだが、一部の業種に限られており、全体的にはそう上がった実感はない。
		スーパー（統括）	・節分の恵方巻は予約段階で既に前年の数量を超えている店舗がある。バレンタイン、入園入学、ひな祭り、新生活などの各モチベーション関連商品の出だしも好調で、現状の好調さを維持出来るとみている。
		衣料品専門店（経営者）	・当店は固定客率が90%を超えており、客の収入が目に見えて増加しなければ購入額の増加もありえない。ここ数年の年間購入額の推移をみると増加した客は数%に満たず、ほとんどが減少傾向にあるため、この先売上が伸びることは期待できない。
		衣料品専門店（統括）	・中心街には普段ほとんど客が見られないのが現状である。当店は最盛期を過ぎ、オフシーズンに入っているが、例年に比べはっぴの注文が何件かあり少しは良いものの、あまり変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量の少ない中で同業者の数が増え、販売競争が激化し、利益も悪くなっている。今月に入って身近な取引業者も3軒ほど倒産している。
		乗用車販売店（販売担当）	・前年の同時期はかなり伸びていたが、今月は一昨年の平成17年とほぼ同じ台数である。展示会を行っても来客数が本当に少ない。昨年夏くらいまで景気が良かったのかと思っていましたが、先細りで売れなくなっている。軽と普通車を扱っているが、軽しか売れない。

	乗用車販売店（販売担当）	・2～3か月前は広告を出すとそれなりに販売量があったが、ここ1～2か月はかなり落ち込んでいる。観光地を控えているが、観光客の減少でホテル関係、観光地が悪く、輸入車販売はこれから2～3か月経ってもそんなに良くならない。
	一般レストラン（経営者）	・代行運転、タクシーの割引券等、客へのサービスを考えているが、すぐ良くなるとは思えない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・ここ2～3か月の予約数は前年同時期と比べ1割以上と少なさが目立っている。これから単価を上げず、自己資本で改善出来るまで何とかして、販売力を強化していきたい。
	通信会社（経営者）	・景気が良くなっているというのは政府や大企業だけで、中小企業は継続的な仕事の確保等、不安な要素一杯である。
	通信会社（営業担当）	・特に目立った動きもなく、相変わらず買い控えの状況である。
	観光名所（職員）	・基本的には変わらないが、団塊の世代の需要に期待を掛けている。
	ゴルフ場（支配人）	・暖冬とはいえ、暖かすぎるために融雪剤は少ないが、コースメンテナンスの費用、肥料等が掛かることや乾燥による芝の被害が考えられる。雨又は雪も欲しい。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・1月のある程度良い状況が今後も続く。閉じこもらずに自分が楽しむところにはある程度金を掛けるということに対してあまりこだわりのない客が女性を中心に増加する傾向にある。
	美容室（経営者）	・2～4月は卒業入学シーズンとなり美容院の来客数が増えるが、これは毎年恒例の行事なので、前年とそんなに変わらない。
	設計事務所（所長）	・決算時期に入るので何とか今までのマイナス部分を埋めなければいけないが、依然として厳しい状況である。
	住宅販売会社（経営者）	・4月から登録免許税が倍額になる。そうした増税の際、通常は駆け込み需要があるが、最近は何も動きがないので、今と変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・時期的な影響を乗り越えて、継続的に来場者の増加が続くとは考えにくい。
やや悪くなる	一般小売店 [青果] （店長）	・天候不順で12月に干しあがらなかった干し芋が1月に少し流れてきたので売上はどうか保っているが、全体的にぱっとしない。
	百貨店（販売促進担当）	・郊外にショッピングセンターの新規出店が控えており、更に競合が激しくなる。
	スーパー（経営者）	・12、1月と客単価が非常に悪くなっている。競争激化のため、売上、利益共に期待できそうもない。
	衣料品専門店（店長）	・当地域と商圈がだぶっている隣町に大型商業施設がオープンするために、厳しい状況になる。新しい商業施設と比べ、空き店舗が目立つ商店街やショッピングセンターはイメージが悪く、客足は遠のいていく。
	衣料品専門店（販売担当）	・暖冬傾向で厚手の物がほとんど動かない。これからこのまま暖かくなるとしても、季節の移行がスムーズにできず、春物もまた鈍い状況での推移となり、これから3か月間はかなり厳しい状況になる。
	一般レストラン（業務担当）	・卒業シーズンの謝恩会予約が前年に比べ半減している。3、4月に行われる各種団体の年度替わりの総会、懇親会予約も、今年には行わないという団体や、総会のみで懇親会はしないという団体があり、宴会需要は前年を大幅に下回る見込みである。
	観光型ホテル（経営者）	・団塊の世代がリタイア後に最もしたい事のアンケートで、第1位が国内旅行とあったが、現実にはそれほど動きがない。孫の世話や息子、娘達への生活補助、社会保障のせい弱さによる将来への不安などで、レジャーに消費するより貯蓄傾向にある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・季節需要の歓送迎会に期待しているものの、忘年会とそれに伴う宿泊の予算を見込んでいる団体、企業は少ない。宿泊が伴うとかなり期待も出来るが、やはり週末の宴会に集中するとみている。
	悪くなる	コンビニ（店長）
企業	良くなる	

動向 関連	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・いよいよ大河ドラマがスタートし、県内全体で盛り上がってきている。大河ドラマの名にちなんだ臨時列車が走るなど、多くの観光客が見学に訪れることが予想される。
		化学工業（経営者）	・年度末に向けて、順調に受注が入ってきている。2～3月はフル稼働になりそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規製品の受注が徐々に多くなりつつあるためである。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・航空機部品、自動車部品の新規量産立上げ予定があり、忙しくなる。また、建機、油圧機器関連の仕事も堅調に推移する見込みである。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・当地区は印刷業者が20何社もあるが、官公庁、建設業を中心に受注量がかなり減ってきている。2～3か月先は今月と変わらない状況になる見込みである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ある程度の受注量は確保しているが、受注内容が厳しい状態がまだまだ続いている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先、受注、受注量等も大変増えて良い状況である。
		輸送業（営業担当）	・荷動き的には特に輸送量の拡大も減少もない状況である。ただし、燃料価格が一時期より下がったことと、高騰時のドライバーの教育と理解のおかげでコスト意識が定着し、経費の無駄遣いが改善されてきており、苦しい中でも良いことが生まれている。
金融業（経営企画担当）		・製造業では自動車関連、電子部品関連などが好調を維持している。特に、液晶テレビ関連の受注は好調で、しばらくはこの状態が続く。	
経営コンサルタント		・地元へ進出の大手企業の設備投資が続くものの限定的であり、今後は周辺産業や関連ビジネスの好調がいつまで続くかということに掛かっている。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・スポットコマースは商業が減少しているが、サービス業、不動産業は横ばい状況にある。大型店の閉店による心理的影響からか、商店街や大型店からのイベント受注は見込めない。受注量は総体的にじり貧状態にあり、先行き不透明感が強い。	
やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・大企業は好景気のようなのであるが、中小企業は相変わらず採算が厳しく、淘汰はますます進む。加工関係は多忙が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・当社の仕事量も少ないが、製造業は全般的に低空飛行である。ここにきて市内にある全く面識のない同業2～3社から「仕事をください」と電話があった。仕事がないので何か手伝えるものがあたらという営業の話である。	
	広告代理店（営業担当）	・広告宣伝費の伸びる要因が見つからない。地方の景気は良くなる兆しが全くない。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原材料が上昇傾向にあり、ガス関係、燃料費関係も上がり始まっているということで、依然として収益が圧迫されるという部分から、景気は悪くなってきている。	
	建設業（総務担当）	・公共工事は相変わらずの低入札受注競争であり、現場は常に新しい考えを取り入れないと赤字工事になってしまう。日々改善、改革が必要であるが、努力にも限度がある。今後安値受注の営業と工事原価管理の現場とのずれが大きな問題となってくる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・間もなく春休み、ゴールデンウィークを迎えるが、近隣のショッピングセンター、アウトレット、大型店や3月にオープンする商業施設の動きをみると、これから5月に向かっては忙しくなる。
		職業安定所（職員）	・大手事業所の求人はないが、関連会社、派遣、請負、下請の零細企業からの求人が出ている。また、あらゆる業種で零細企業からの求人が出ている。
		職業安定所（職員）	・依然として求人数は増加傾向を、求職者は減少傾向を示している。今後急激にこの状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・平成18年12月の新規求人数は、前年比で7.5%増加している。新規求人数は、一進一退しながらも、おおむね増加傾向で推移している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・平成20年度新卒向けの合同説明会の回数が増加しているが、参加希望の企業が多く、主催者側で断りを入れるケースもあるようである。求人票も前年と比べ増加傾向にある。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・労働者の市場が飽和状態になっている。企業からの派遣要請に対してこたえられないのが実情である。	

	求人情報誌製作会社 (経営者)	・求人企業、募集広告共にそれほど変化はない。周辺企業を みても景気上昇は不透明である。
	職業安定所(職員)	・各求人数や求職者数の動きは多少あるが、有効求人倍率自 体は大きな動きがないため、しばらく同じような状態が続 く。
やや悪くなる	人材派遣会社(経営 者)	・自動車関連、住宅関連の機械製造等はかなり高齢の方もい て、3月くらいに退職者が出る。新卒者の採用予定も活発さ をみせているので、生産調整をしながら請負派遣については 少しずつ減ってくるという見通しを立てている。全般的には 動きは鈍ってくる傾向にある。
	職業安定所(職員)	・50人規模の人員整理が2件ほど控えている。
	民間職業紹介機関(経 営者)	・自動車関連以外の製造業に陰りが見え始め、その他産業、 特にサービス、建築土木関係が弱い。コンピュータソフト産 業は東京一極でのおう盛な状況が続くが、地方では大きな変 化がなく、東京での業務シフトに拍車が掛かっている。全体 として、地方には好材料が見当たらない。
悪くなる	-	-