

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）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<br>動向<br>関連  | 良く<br>なっている   | 商店街（代表者）                 | 販売量の動き   | ・新学期の販売が始まったが、景気が悪いと言う割に子どもにはお金をかけるのか、昨年以上の販売量となっており、世間で言うより良いという感じを受けている。                       |
|                 | やや良く<br>なっている | 百貨店（販売促進担当）              | 販売量の動き   | ・各商品群とも好調に推移している。特に婦人服が好調であり、他商品をけん引している。  |
|                 |               | スーパー（店長）                 | 来客数の動き   | ・安売りをしているのが今の情勢にあっているのか、客数は前年比1割以上の伸長となっている。   |
|                 |               | スーパー（経営企画担当）             | 販売量の動き   | ・今月に入り、客数、売上共にやや持ち直してきた。1月より前年比で2%ほど上がってきている。  |
|                 |               | コンビニ（経営者）                | 販売量の動き   | ・チルド和洋菓子、デザート売行きが好調なので全体が底上げできている。   |
|                 |               | コンビニ（経営者）                | お客様の様子   | ・ファーストフードと日配食品の売上が好調で、新規の客が少し増えて前年比115%になっている。   |
|                 |               | コンビニ（経営者）                | 来客数の動き   | ・気温が低めで寒い日が続いたが、それにもかかわらず、客数はやや増えてきている。  |
|                 |               | コンビニ（経営者）                | 来客数の動き   | ・たばこの値上げの影響がようやく収まったようで、売上、客数が共に前年並みになってきている。  |
|                 |               | 乗用車販売店（経営者）              | 販売量の動き   | ・エコカー補助金終了から5か月がたち、販売量が増加しだしている。   |
|                 |               | 自動車備品販売店（経営者）            | 販売量の動き   | ・自動車業界としては補助金のおかげで良いこともあったが、つい最近までは売上が下がっていたものの、やや平年並に戻ってきている。                                   |
|                 |               | 住関連専門店（仕入担当）             | 販売量の動き   | ・灯油などの冬物商材は相変わらず好調で、その他も新生活や春の園芸準備品などで前年を上回る結果となっている。  |
|                 |               | 観光型ホテル（営業担当）             | 来客数の動き   | ・冬期はオフシーズンだが、来客数はそこそこ順調で宴会部門も悪くなかった。過去3か月間、前年同月比でも多少伸びている。                                       |
|                 |               | 都市型ホテル（経営者）              | 来客数の動き   | ・自動車産業に若干の変化が起きたのか、関連への出張、生産が増えており宿泊者が若干上向きになっている。   |
|                 |               | テーマパーク（職員）               | 来客数の動き   | ・新規展示物に加えて冬季のイルミネーション営業が好調である。   |
|                 |               | その他レジャー施設 [アミューズメント]（店長） | 単価の動き  | ・前月に続いて、前年比客単価の伸びが良い傾向にある。人気キャラクター景品の投入日には行列が出来たり、電話等での問い合わせが相次ぐなど、景品ゲームをきっかけに来店して長く遊ぶ客が増えてきている。 |
|                 |               | その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員） | お客様の様子   | ・レンタルネットカフェや娯楽施設の中で、特にDVDのレンタルとアーケードゲームの客数が伸び、また退店時間も延びている。それに比例してか、売上も伸び始めている。                  |
|                 |               | 設計事務所（経営者）               | 販売量の動き   | ・年度をまたいでいくつもの物件が重なっており、1人の担当者が複数物件抱えて、とても忙しい時期である。   |
|                 |               | 設計事務所（所長）                | 来客数の動き   | ・今月も小規模ながら、情報がいくつか寄せられてきているので、少しは景気が上向きになってきている。   |
|                 |               | 住宅販売会社（従業員）              | 販売量の動き   | ・戸建住宅、リフォームについては、住宅版エコポイントや環境関連機器の補助金などの効果が感じられ、受注棟数も堅調に推移してきている。                                |
|                 | 変わらない         | 商店街（代表者）                 | お客様の様子   | ・今年に入って、週末に客が出てくるが、お金は使わない。  |
| 一般小売店 [家電]（経営者） |               | お客様の様子                   | ・相変わらず買い控えなのか、客の消費意欲は見えない。地上デジタル関係でもエコポイントの発行期限があと1か月に迫った割に、慌てる様子もなく、エコポイントを利用しない客は買換えの予算がなく、安価で済むチューナー購入の傾向がみえる。先行きの不安が購入意欲もなくしている。 |  |
| 百貨店（営業担当）       |               | お客様の様子                   | ・客単価が高く購買意欲が見られる。  |  |
| スーパー（経営者）       |               | 競争相手の様子                  | ・売上は上がりつつあるが、販売価格が上がらず、厳しい状況が続いている。  |  |
| スーパー（総務担当）      |               | 競争相手の様子                  | ・市内には大型店が2店舗あるが、当店が良ければ相手が悪い、相手が良ければ当店が悪いという状況がずっと続いている。現況では、相手先がかなり苦戦しており、若干当店が良い状況である。   |  |

|                             |          |   |   |
|-----------------------------|----------|---|---|
| スーパー（総務担当）                  | 来客数の動き   | ・来客数に大きな落ち込みは無いが、依然として昨年を下回り、特に食品が回復していない状況である。   |   |
| スーパー（統括）                    | 販売量の動き   | ・寒さが厳しいため、シーズン商品の動向が良く、食品では鍋関連中心に好調である。衣料では手袋、マフラー、ネックウォーマー等の防寒小物やインナーが全体を引き上げている。野菜の産地の寒波、大雪、干ばつ等々で、相場高騰による単価上昇が続いている。 |   |
| コンビニ（店長）                    | お客様の様子   | ・理由はわからないが、客の混む時間帯がずれてきている。今月は特別大きく売上の変化はない。  |   |
| 衣料品専門店（統括）                  | 来客数の動き   | ・日曜日になると町に人が出てくるという感覚があったが、ここ数年、日、祭日に来店客がほとんどなく、郊外のショッピングセンターに吸収されている気がする。  |   |
| 家電量販店（営業担当）                 | お客様の様子   | ・会社関係でも消耗品等の無駄なものは買わない状態である。  |   |
| 住関連専門店（統括）                  | お客様の様子   | ・客は消費に対して積極的ではなく、最低限の必要な物やサービスを購入している。  |   |
| 一般レストラン（経営者）                | お客様の様子   | ・毎月客数はほとんど変わらず、客単価が少し下がっている。  |   |
| 一般レストラン（経営者）                | 単価の動き    | ・寒さも和らぎ、人通りは多少良くなったが、飲み客は今一つである。  |   |
| 観光型ホテル（スタッフ）                | 販売量の動き   | ・この2年間、販売金額の低迷が継続しているため、館内直営の和食店は閉店、そば店は3月末まで休業をすることになった。   |   |
| 都市型ホテル（支配人）                 | 来客数の動き   | ・基本となるビジネス客の動きは悪いが、週末の行楽客、特に梅を見にくる客の動きはプラスである。  |   |
| 旅行代理店（副支店長）                 | お客様の様子   | ・春休みの旅行や卒業旅行の受注件数は少なく、受注状況が変わらない。安い金額のものしか問い合わせが無く、長期旅行や単価の高い商品の受注が少ない。   |   |
| タクシー（経営者）                   | お客様の様子   | ・2月は1年を通して一番暇な月だが、今月は前年同月比で2%の増収となっている。しかし、全体的に見れば景気は依然として良くはなく、3か月前と変わらない。   |   |
| 通信会社（経営者）                   | 販売量の動き   | ・依然として一般顧客からの発注は少ないが、見積案件等、動き出しの兆しは少しずつ見えてきている。官公庁も年度末から来年度に向けた見積の頻度が上がっている。  |   |
| 通信会社（営業担当）                  | 販売量の動き   | ・機器の故障による対応はあっても、新規の受注はなかなか出てきていない。   |   |
| 通信会社（局長）                    | お客様の様子   | ・顧客の様子からは、出費を抑える傾向に変化はない。   |   |
| 遊園地（職員）                     | 来客数の動き   | ・5か月連続で前年を上回っているが、天候やイベント等により集客数にバラつきがあり、景気が上向きになっているという実感はない。  |   |
| ゴルフ場（副支配人）                  | 来客数の動き   | ・当クラブは1月11日～3月4日まで冬期休業期間であるが、3月5日以降の予約状況がまだぼつとしない。  |   |
| 競輪場（職員）                     | お客様の様子   | ・入場者数、購買単価共に変化が見られない。   |   |
| 美容室（経営者）                    | 単価の動き    | ・2月の入店客数は前年と同じくらいだが、節約志向がまだ続いていて、カットのみの客が多いので、数字が上がらない状況である。  |   |
| その他サービス<br>〔立体駐車場〕<br>(従業員) | お客様の様子   | ・来客数は前年比3%くらいの増加であるが、無料扱いの客が多くを占めているので、売上自体は横ばいもしくは若干下がっている状況である。サービス券による客が若干上向いてそれを補っているため、横ばいで変わらない。                  |   |
| 設計事務所（所長）                   | 競争相手の様子  | ・新年会で会った同業者からは、仕事量が少ない、毎日やる事が無い等の言葉が多かった。多少の違いはあっても、大方が同じような環境におかれている。  |   |
| 設計事務所（所長）                   | 来客数の動き   | ・今月もイベントを行ったにもかかわらず、今一つ受注につながらず、厳しさを感じている。  |   |
| 住宅販売会社（経営者）                 | お客様の様子   | ・オフィスのテナントビルは半分も埋まっていれば良い方で、半分が空室であり、相変わらず引き合いもなく苦戦している。また、借りる側と貸す側の賃料についてのズレがますます広がってきている。                             |   |
| やや悪くなっている                   | 商店街（代表者） | お客様の様子  | ・寒さが厳しいせいか、最近が高齢の常連客の来店頻度が少なくなっている。   |
|                             | 商店街（代表者） | お客様の様子  | ・来年度の入学児童への鞆の販売では、お下がりが多くなって、どの学校でも20%以上となっている。園児服では注文が50%を割るほど、お下がりが多くなっている。 |

|                |                |  |   |
|----------------|----------------|--|---|
| 商店街（代表者）       | 来客数の動き         | ・寒気は外出する気を萎縮させる上に、今年は11日からの3連休に降雪だったため、人出が更に少なくなっていた。  |   |
| 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子         | ・正月と同様な寒い日が続いているので人の動きがあまりない。我々の商売は、品薄でも値段が変わらないのは良い兆候ではない。  |   |
| 一般小売店〔家電〕（経営者） | 販売量の動き         | ・3か月前はエコポイント効果で良かったが、今月はエコポイントの盛り上がりが少ないため販売量が減っている。   |   |
| 一般小売店〔青果〕（店長）  | お客様の様子         | ・客はよほど安くなければ手を出さないの、原価の半値くらいで売れば別であるが、原価で売ったくらいでは、必要でないものには手を出さない状況である。  |   |
| 百貨店（総務担当）      | お客様の様子         | ・バレンタインのチョコに関して、総個数が昨年比118%、総売上が117%と増加したが、これは、昨年大型スーパーが閉店し、その客が回ってきているため、良いとは言えない。特に昨年は50～80個くらいスナックのママがまとめ買いすることがよくあったが、今年はほとんどない。飲み屋も景気が悪いようで、全体の景気も悪い。   |   |
| 衣料品専門店（経営者）    | 来客数の動き         | ・現在電線類地中化の工事が商店街の至るところで始まっているため、なかなか客が来ない。   |   |
| 衣料品専門店（店長）     | 単価の動き          | ・全体的に商品の動きが低迷しているが、フォーマルスーツ等の売上が良かったので、前年比での売上は変わらない。  |   |
| 家電量販店（店長）      | 販売量の動き         | ・エコポイント対象商品は先取りで販売したため、依然として商品の動きが止まっているようで、特に映像関連が苦戦している。   |   |
| 乗用車販売店（従業員）    | 販売量の動き         | ・需要期になってきているが、依然として販売は増えていない。  |   |
| 乗用車販売店（管理担当）   | お客様の様子         | ・円高にもかかわらず、ガソリン高騰やエコカー補助金終了による消費低迷が続いている。  |   |
| 高級レストラン（店長）    | 販売量の動き         | ・2月は寒さが厳しかったうえに、集客の見込める3連休に数年ぶりのまとまった雪が積もるなど、来客数、売上共に10%近く落ち込んでいる。   |   |
| 一般レストラン（経営者）   | 来客数の動き         | ・平年でも売上の少ない月なのに、大事な土、日に2週にわたり雨と雪が降り、来客数が激減した。土、日なので取り返せず、売上減となった。  |   |
| 旅行代理店（副支店長）    | 販売量の動き         | ・単月では、当地の冬季イベントが成功して、オフシーズンにもかかわらず旅客の動きは比較的良かったが、単価の低廉化と海外需要の冷え込みが響いている。   |   |
| 通信会社（営業担当）     | 販売量の動き         | ・2月ということもあり、例年同様、来客数、販売数共に伸びていない。また3、4月の引越しや新生活に向けて消費が下がっている傾向にある。   |   |
| 住宅販売会社（経営者）    | 販売量の動き         | ・顧客側に格差があり、所持している預金に違いがある。融資を受けてまで買うことができるのは大企業に勤務している顧客が多い。中小企業に勤務している顧客の状況がかなり悪いことを政府は理解できていないようで、政策に期待したいところであるが当分は困難だろうと思う。厳しい状況をしのぐことになるがいつまでもつかは不安である。 |   |
| 悪くなっている        | 一般小売店〔衣料〕（経営者） | 来客数の動き   | ・新学期の制服販売のために、学校でサイズ合わせをしているが、生徒数が減っており、盛り上がりがないため、あまり良い雰囲気ではない。  |
|                | 衣料品専門店（販売担当）   | 来客数の動き   | ・先月は幾分明るさが戻りつつあるという期待もあったが、今月は未曾有の不景気というくらい冷え込んでいる。来客数も少なく、会話が片言のやりとり程度であり、落ち着いて買物をするという雰囲気は全くない。何か不安材料があるのか、とにかく冷めている。 |
|                | スナック（経営者）      | 来客数の動き   | ・同じ商店街の中の店舗が最近数か月の間にどんどん閉店していて、商店街組織を維持できなくなりつつある。人通りも一段と少なくなり、本当にどうしようもない感じになっている。                                     |
|                | 都市型ホテル（スタッフ）   | 来客数の動き   | ・新年度を迎えて1～3月とも宿泊予約状況が非常に悪化している状況にある。特に、冬場の氷上競技関連では、催しものが減ったのかもしれないが、市内のホテルはほとんど取れなかったという状況である。また、受験生も非常に減っている。          |

|               |                   |                       |  |   |
|---------------|-------------------|-----------------------|--|---|
| 企業動向関連        | 良く<br>なっている       | 一般機械器具製造業（経営者）        | それ以外   | ・油圧機器、建設機械の仕事が好調で、増産対応に苦慮している。一部の部門では24時間稼働での対応を開始しており、人材派遣業者にも依頼をしたが、人材不足であつ旋を断られている。                              |
|               | やや良く<br>なっている     | 金属製品製造業（経営者）          | 競争相手の様子  | ・グローバル調達加速により、親会社はブラジルやベトナム、中国での調達率を上げているが、技術の高い基幹部品はまだまだ国内間の受注が多い。これらは受注減少の影響があまり無く、同業の中でも大きく差が出てきている。             |
|               |                   | 一般機械器具製造業（経理担当）       | 受注量や販売量の動き   | ・いろいろな面で少しずつ注文量が増えてきている。  |
|               |                   | 輸送用機械器具製造業（経営者）       | 取引先の様子   | ・10社ほどの取引先が大分忙しくなって、1～3月はやり切れないほど受注量が残っている。   |
|               |                   | 輸送用機械器具製造業（総務担当）      | 受注量や販売量の動き   | ・主力自動車メーカーからの受注量は3か月前と比べて約15%ほど増えている上、3月はまた増加傾向に入っている。ただし、価格が低下傾向に入ってきて、原材料が逆に今度は上がってくることが問題で、収益構造の悪化を懸念している。       |
|               |                   | 不動産業（営業担当）            | 受注価格や販売価格の動き   | ・数か月前と比較して、ホテル事業は稼働状況が少し上向いてきており、賃貸事業の方は人の移動月のためか、問い合わせ等が多くなっている。確定的ではないものの、良い状況である。                                |
|               |                   | 経営コンサルタント             | それ以外   | ・都市部や近郊での中小規模の宅地開発が所々に見られ、住宅需要にやや動きがある。しかし、一方で、商店や飲食店などは客数は増えておらず、消費需要にもさほど変化は見られない状況であり、中小企業は依然として、業績の立て直しが進んでいない。 |
|               |                   | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | 受注量や販売量の動き   | ・引き合い、受注量ともに増加傾向にあるが、受注単価は厳しい状況が続いている。  |
| 変わらない         | 食料品製造業（営業統括）      | 受注量や販売量の動き            | ・販売先での在庫管理が大変厳しくなっており、余分な在庫を置かなくなり、受注量も絞られている。   |   |
|               | 化学工業（経営者）         | 受注量や販売量の動き            | ・1～2月は稼働日数も少ない上、例年に比べても仕事量が少なかったため、売上が減少気味である。   |   |
|               | 窯業・土石製品製造業（経営者）   | 受注量や販売量の動き            | ・受注、販売、すべてで相変わらずの低迷が続いている。   |   |
|               | 窯業・土石製品製造業（総務担当）  | 受注量や販売量の動き            | ・年度末に近付き、荷動きは多少見られるが、売上増に届かない状況である。  |   |
|               | 電気機械器具製造業（経営者）    | 受注量や販売量の動き            | ・変動が激しく、何とか仕事は埋まっているが、長期的なものはない状況である。  |   |
|               | その他製造業〔環境機器〕（経営者） | 受注量や販売量の動き            | ・家電関連設備に関して、エコポイント特需で設備投資が積極的になっている。   |   |
|               | 輸送業（営業担当）         | 取引先の様子                | ・新生活用品などの家電、インテリア、雑貨等の動きが前年よりは良い状況で、家食ブームもあり、家庭クッキング器関連の物量も多く、輸送量は前年比3割増で確保している。ただし、現状の燃料の高騰やデフレのために運賃コストの削減が求められる等、利益が少なくなっている。 |   |
|               | 金融業（調査担当）         | 受注量や販売量の動き            | ・製造業では経済対策の反動減の影響に加え、アジア向け輸出の鈍化の影響も重なり、足踏み状況が続いている。非製造業では鉄道会社との共同キャンペーンによる一定の下支え効果もみられた。   |   |
|               | 不動産業（管理担当）        | 受注価格や販売価格の動き          | ・テナントが新たに入居することが決まり、空室率が改善されるが、その一方で古いビルの空調機器の更新によって費用がかかる等、全体としてはあまり変わらない。  |   |
|               | 広告代理店（営業担当）       | 受注量や販売量の動き            | ・前年比でも変わらず低迷中である。広告宣伝を抑える方向に変化はない。   |   |
|               | 新聞販売店〔広告〕（総務担当）   | 受注量や販売量の動き            | ・12、1月とやや持ち直し、明るい情報も聞かれたので今月は期待したが、前半の好スタートに反し、後半は失速し前年割れしたため、チラシ出荷量は前年比98.7%となっている。   |   |
|               | 社会保険労務士           | 取引先の様子                | ・売上高等の増減はほとんど無く、厳しい経営が続いている。   |   |
| やや悪く<br>なっている | 食料品製造業（製造担当）      | 取引先の様子                | ・客は安いスーパーを選んでいる状況で、商品そのものの販売数が激減している。  |   |

|               |                     |             |  |  |
|---------------|---------------------|-------------|--|--|
|               | 電気機械器具製造業（経営者）      | 受注量や販売量の動き  | ・取引先はどれも4月一杯から5月で倒産しそうである。また、当社の売上の3割を占める別の取引先では夏以降、全量中国で生産するという事なので、非常に困っている。これから新規といってもなかなか見つかるものではないので、どう踏ん張れるかが正念場だと考えている。 |  |
|               | 金融業（役員）             | 取引先の様子      | ・運送業を営む経営者は、北アフリカや中東問題に端を発した急激な原油高が今後どの程度燃料費の上昇につながるのか、大変心配している。   |  |
|               | 不動産業（経営者）           | 取引先の様子      | ・空室も新築物件も共に増えてきている状況である。電球等の備品の供給が十分行われず、自腹を切って補給する同業者もいる。   |  |
| 悪くなっている       | 電気機械器具製造業（経営者）      | 受注量や販売量の動き  | ・状況は変わらず、客先の電話機システムの受注量が伸び悩んでいる。   |  |
|               | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | 受注量や販売量の動き  | ・1月の展示会に来場しなかった問屋を中心に関西方面の問屋を回ったが、ほとんど仕入れ意欲がない。唯一シンプルなジュエリーが動いているが価格競争が激しく、売上は低迷している。  |  |
|               | 通信業（経営者）            | 受注量や販売量の動き  | ・売上がかなり減少し、回復の兆しもない。   |  |
| 雇用<br>関連      | 良くなっている             | —           | —  |  |
|               | やや良くなっている           | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き   | ・人数は少ないが、少しずつ仕事を頼まれている。  |
|               |                     | 職業安定所（職員）   | 求人数の動き   | ・当地域での求人状況は、前年比4割増近くになっている。他の地域での募集も含めると、それほど大きな上昇は無いが、全体として動きが出てきている。 |
| 民間職業紹介機関（経営者） |                     | 求人数の動き      | ・社員数の少ない中小零細製造業において、業務量の増加傾向か、採用が始まりだした様子が若干見られるが、大手製造業においては、社員数が多いためか、求人は相変わらず低調に推移している。                                      |  |
| 変わらない         | 人材派遣会社（経営者）         | 求人数の動き      | ・自動車関連、自動車部品などの製造関係は前回並みで変わりなく推移している。サービス業では介護関係の就職者及び求人は停滞ムードで、募集は出しているが、集まりは悪い状況である。住宅関連は全く動きが停滞している。                        |  |
|               | 職業安定所（職員）           | 周辺企業の様子     | ・当所窓口において確認をした倒産、事業閉鎖等での人員整理10人以上の企業は、1月に3件、2月に2件を数え、その他の小規模のケースもいくつか発生している。年内12月までは持ちこたえたが、年明け後の業績回復が間に合わず、倒産等に陥る状況が多い。       |  |
|               | 職業安定所（職員）           | 求人数の動き      | ・1月の新規求人は前年同月に比べ10%以上増加している。新年度に向けた人員入れ替えや、欠員補充等の求人が見られる。  |  |
|               | 職業安定所（職員）           | 求人数の動き      | ・求人数は前年比で増加傾向にあるが、景気回復の動きは弱まり、足踏み状態がうかがえる。   |  |
|               | 学校〔専門学校〕（副校長）       | 求人数の動き      | ・この時期欠員募集のような状態での求人は増加しているが、事業計画等、計画的に採用計画を立てられている企業は少ない。来年度募集の求人は昨年と比べ更に少なくなっている。   |  |
| やや悪くなっている     | 人材派遣会社（管理担当）        | 周辺企業の様子     | ・抵触目を迎える取引先が多く、新規で派遣会社と取引を結ぶ企業が少なくなっている。   |  |
|               | 求人情報誌制作会社（経営者）      | 周辺企業の様子     | ・2月は年間を通じて売上が減少する企業が多く、今月は前後の月と比べると景気状況は悪いため、求人募集広告を掲載する企業も極端に少ない。   |  |
|               | 職業安定所（職員）           | 求職者数の動き     | ・新規求人数は前月比で当所管内では20.3%の増加を示しているが、新規求職者はそれ以上56.8%増加となっている。また、求職者の就職状況は前月比で39%の低下を示し、なかなか就職できない状況にある。                            |  |
| 悪くなっている       | ○                   | ○           | ○  |  |