

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（経営者）	・夏休みに入り県外からの観光客が増えている。また花火大会も控えており、タスポとの相乗効果が期待できる。	
		衣料品専門店（統括）	・これから当地の祭りが10月にある。その祭りが終わるまで長い期間、客が動くのが例年の動きである。	
	やや良くなる			
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・関連商品は仕入れるたびに値上がりしている。なんとか上げ幅を抑えながら売っているが限界に近い。	
		百貨店（販売促進担当）	・ガソリン価格や諸物価高騰の波が収まらない限り、消費が活発になることはない。それに加え、近郊にショッピングセンターが2、3か所オープンしたため、競合は更に激しくなる。	
		スーパー（販売促進担当）	・来客数は昨年比で下がってきているが、客単価が上がってきているため、昨年水準をクリアしている状況である。値上げ状況が常態化してきたため、買い控え傾向も一部の客については落ち着いてきている。	
		スーパー（統括）	・気温次第であるが、価格さえ安くすれば集客はできている。	
		コンビニ（店長）	・いろいろな商品の値上げが目白押しになっているので、全体的にはあまり良い結果にならない。当社の場合タスポの効果でたばこ関連の客が増加している。タスポ未作成の客は当分作成する気はないと言っているなのでこの傾向はしばらく続く。	
		衣料品専門店（店長）	・食品や燃料等の生活必需品の値上がりの影響を引きずり、財布のひもは固く、購買意欲の減退は続く。	
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビに動きが出てきているが、期待していたほどではない。オリンピック後の反動減の谷間も浅い。	
		乗用車販売店（営業担当）	・ガソリンの高騰で客に車を買う余裕が無い。通常、金額が掛かる修理の場合、買替えを検討するが、迷わず修理を選んでいる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・予算的に中古車を要望する客が増えているが、新車あまり売れていないので、客の要望する中古車を探し出すのが大変で時間が掛かっている。	
		乗用車販売店（販売担当）	・今の状況では、大型車種が全く売れない。ガソリン代が極端に何十円値下がりするとか、せめて20円でも30円下がれば、排気量の大きい車も多少売れてくるが、今のままでは全くといってよいほど大型車が売れない。販売車種を小型に絞っているが、小型車だけでは会社はやっていけない。2、3か月先もガソリン代が下がらないならば、調子は良くなる見えない。	
		住関連専門店（仕入担当）	・特段の変化が見られない。自転車通勤へのシフトなどの生活防衛が購買の仕方に現れている。必要以外の物は買わない、比較購買が顕著である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会受注が比較的安定してきているので少々期待しているが、宿泊の落ち込みがどの程度で底を打つか判断しかねており、老朽化した施設に手をこまねいているのが現状である。	
		タクシー運転手	・今後も地方ではタクシーを使う客は増えない。料金的には同じくらいである。	
		タクシー運転手	・余計な出費を抑える傾向は今後も続く。長距離の利用が減り、特に貸切りで遠出の利用は皆無に近い。唯一、寝台、車椅子等の福祉車両の利用は堅調である。	
		タクシー（経営者）	・夜の動きが良くないので、この先も変わらない。	
		遊園地（職員）	・原油価格の高騰や消費の冷え込みなど、厳しい状況は続く。	
		ゴルフ場（従業員）	・単価の動きについては依然低調でそのまま推移する。来客数に関しては、若干季節柄の上向きはあるが、前年同様に推移すると考えられ、変わらない。	
		ゴルフ場（従業員）	・来場者の予約数が増えない。	
		設計事務所（所長）	・物件数が少ないので、8月のお盆前になんとか受注につながるよう、客と連絡を密に取り契約していきたい。	
		住宅販売会社（従業員）	・毎年、盛夏の時期は現場見学会への来場者が減少するので、特に客の購入意欲の減退は感じられない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・学校も夏休みに入り、クラブ活動も急激に減る。昔はお盆にゴルフや野球等の大会があったが、今はそのような大会が少なくなったため、売上はぐんと落ちる。

商店街（代表者）	・駅前商店街であるのに、来街者が少なく、また周辺のアパートも空き家が多く、人の動きが少ない。	
一般小売店〔家電〕 （経営者）	・季節商材の需要はそこそこだが、高額な物は売れず、利益が取れず、経費を賄えない。冬商材までの間に客の消費意欲が出てくれれば良いが、これと言って目新しい商材がない。	
一般小売店〔青果〕 （店長）	・たばこはタスポの導入により自動販売機の販売金額はこれまでの1割以下になった。来客数がますます減り、全然良くなる兆しが無い。	
百貨店（営業担当）	・ガソリンや食品の値上げが続いているので消費意欲は減退する。	
百貨店（販売促進担当）	・秋冬物商品への移行期へ入るが、特に目立ったヒット商品も見当たらず、また最近の状況をかながみても、改善する要因は現時点では見当たらない。現状、価格に対する訴求が効果的であるが、正価品への影響を考慮すると、これ以上の価格訴求は難しい。	
スーパー（経営者）	・節約志向が強くなっている。	
スーパー（総務担当）	・本当に必要な物しか売れていない状況が続いている。	
スーパー（統括）	・ガソリンの高騰で、広域商圏型の総合スーパーへの来店頻度が落ち、小商圏型の店舗の来店頻度は好調に伸びている。ただ、可処分所得の減少で、全体としてはダウントレンドに向かう。	
コンビニ（店長）	・商品の価格が上がってきており、買い控えが出てきている。キャンペーンの展開等により、大きく落ちることは無いが、それでも若干は悪くなる。	
高級レストラン（店長）	・毎月のように値上がりするガソリンや生活必需品等の影響によって、客の財布のひもはこれから固くなる。特に外食費は抑制されやすく、今後かなり深刻な影響が懸念される。	
スナック（経営者）	・どんな売出しをかけても客数に結び付いてこない。	
観光型ホテル（営業担当）	・燃料や食品原材料の高騰により、生活費を節約するとなれば、旅行などを我慢するようになることが懸念され、観光事業などは特に影響を受ける。	
都市型ホテル（支配人）	・夜の宴会、会食の来客数がここ2、3か月と前年に比べ急激に減っている。バーの営業を遅くまでやっていたが、飲酒運転の厳罰化などから前年比3割減であり、バーの営業をやめようとも思っている。	
旅行代理店（副支店長）	・一番の原因として、燃油高騰による物価の上昇、利益の圧迫が響いてくる。また、自動車業界にも陰りが見え始めているのでメーカー等工場の旅行受注が心配である。今後の燃油高で個人の年末年始の売上も心配される。	
ゴルフ場（副支配人）	・今月については入場者は前年を上回っているが、売上が大幅に減少している。単価の面では、入場者獲得のための価格競争が浸透し、平日のプレー費については値下げをし、価格が低料金化している。客も低料金化が浸透しているせいか、価格に左右される傾向が強い。土日祝のある程度単価が取れる時に、なかなか埋まりにくい傾向が出ている。	
ゴルフ場（支配人）	・現在、ガソリンの値上げ、A重油の値上げ、電気料金の値上げと燃料の高騰が続く、ゴルフ場に対応できる限界に来ている。また、厳しい暑さが続き、コース散水用の水が不足気味であり、その費用も非常にかさんでいる。また、名義書換えによる新規入会者が激減している。	
競輪場（職員）	・他の競輪場を見ても厳しい状況にある。	
その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・原油高騰により、原価がかさみ、最終的な利益は圧迫される傾向にある。また、原油高騰に伴うガソリンの価格上昇は外に出て活動するという動きにマイナスになる。	
その他サービス〔清掃〕 （総務担当）	・原油高の影響でエコドライブや燃料使用量の削減等、社を上げて取り組むことになった。原油高は今後も続くと思われるので、一層の経費削減に取り組むことになり景気への影響は大いにある。	
悪くなる	商店街（代表者）	・夏休みシーズンを迎えるが、北京オリンピックと8月のガソリン値上げにより、例年になく厳しい景気になる。
	一般小売店〔酒類〕 （経営者）	・タスポの導入により、たばこの販売量の売上が約80%減少している。今月、客を寄せる衣料品店が、閉店したのでしばらく影響を受ける。
	一般小売店〔乳業〕 （経営者）	・個人消費の落ち込みが感じられる。

	一般小売店〔衣料〕 (経営者)	・まもなく北京オリンピックが始まるが、今年はそのようなことが起こっても景気が良くなることはない。また、岩手・宮城地震も発生しており、自分の所でも地震があるのではないかと不安がある。景気が良くなるようには見受けられない。	
	百貨店(総務担当)	・商圏内の企業の倒産が見られる。また、周りのホテル、旅館も客数は入っていても売上や粗利は低下している。諸物価の値上がりで物が動かない。	
	衣料品専門店(経営者)	・猛暑と諸物価の値上がりが影響する。	
	スナック(経営者)	・男性の小遣いの具合が飲食に一番響いている。	
	観光型ホテル(スタッフ)	・夏場の7、8月は良いが、それ以降は予約件数の受注が前年の半分に至っていない。この状態では、売上がかなり落ち込む。	
	都市型ホテル(スタッフ)	・これから秋にかけて宿泊特化型の新しいホテルがまだ2、3件オープンする予定であり、非常に心配である。当店も少しずつメンテナンスしているが、資金が苦しくリニューアルオープンするわけにもいかず、厳しい状況である。	
	観光名所(職員)	・個人の所得が減少傾向にある一方、原油高などにより、個人の家計収支は悪化しており、嗜好品やレジャーに対する支出を抑える意識が強い。	
	美容室(経営者)	・地方の小都市では、客は車で来店することが多いが、ガソリンが高騰しているため、来店頻度が減るのではないかなど不安材料が増している。	
	美容室(経営者)	・これから先は美容院の勝ち組、負け組が非常に色濃く出る。設備投資をする案件も今月は非常に少なくなっている状況なので良くない。美容学校の生徒の通信制の願書も少し悪くなっている状況なので、今後良い方向にはいかない。	
	設計事務所(経営者)	・建設予定に対する銀行の貸し渋りが発生している。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	食料品製造業(製造担当)	・競合メーカーがようやく値上げをしてきたので、価格帯の差がなくなった。しかし、今月末からフィルムなどの資材が更に価格を上げるので、原価圧迫で利益は再び薄くなる。ただ、当社製品も価格を上げているため、利益は確保しやすくなっている。
		経営コンサルタント	・県北や県南のアウトレットモールの新規オープンや拡張等が、県内外の消費者の動きを誘っており、秋口に向けての消費の下支えが期待できる。
変わらない		化学工業(経営者)	・既存商品が売れないため、新たな仕事を求めて、厳しい状況の中ではあるが設備投資を始めている。年内にその効果が出てくることを期待している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・当社は今のところ上昇気味で、ここ3か月もこのまま行く。
		一般機械器具製造業(経営者)	・建設機械の部品は7月から多少増加したものの、自動車関連の部品は自動車各社の下方修正があって、不透明となっている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・10月までの受注はある程度確保されているが、11月以降の見通しが不透明である。また、原材料の高騰が仕入部品にも影響しており、値上げ要請の話が多くなっている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・同業者でも悪いところが多くなってきているが、当社の場合は、引き続き好調であり、このまま変わりなく今年一杯は推移する。
		その他製造業〔環境機器〕(経営者)	・スプレー缶、エアゾール缶、ライター処理装置は役所向けが9割であり、来春も行政としては必ず必要となる。
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・客との情報交換の中で、建設業界が良くないという話を聞く。それに伴い全体的に景気が悪いという話がよく出る。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	・開発品も含めて、新規の仕事の引き合いはかなり来ているが、2～3か月先に立上がるような案件はなく、現状の落ち込みをカバーできる仕事量を確保できていない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・長期的な契約が全く無く、短期の仕事や試作を拾っている、非常に不安定な状態が続く。
		輸送業(営業担当)	・仕事量の確保は例年並みにはできそうであるが、燃料高によるコストを考えると利益確保は難しい。また運賃アップ等を荷主と交渉中であるが、お互いの妥協点がなかなか出せない状況である。

		金融業（調査担当）	・原材料価格の高騰による企業収益の悪化、物価上昇による消費者マインドの悪化に伴い、節約志向が高まり消費意欲が減退している。北京オリンピック観戦に伴い外出機会は減少し、また、東海北陸自動車道開通により中京関西方面からの観光客の減少が懸念される。
		司法書士	・将来、あるいは何か月後につながる見通しのある仕事が入らない。
		社会保険労務士	・世間話程度であるが、解雇に関する質問が増えてきている。
悪くなる		食料品製造業（営業統括）	・夏場のワイン消費減少に加え、度重なるガソリン価格の高騰により、旅行を控える家族が多くなる。それに伴い、工場見学者数、売上共大幅に落ち込む。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の来月以降の受注、生産計画は今月同様に厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社は北米の自動車向け部品を作っているが、受注量がどんどん月を追うことに落ちていて、去年の同時期に比べ3分の1以下になり、惨たんたる状況である。他の部署も前年よりかなり悪い。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・もろもろの価格転嫁についてはメーカー側に要請しているが、自助努力を求められ、厳しい状況にある。減収減益となり、人員削減もやむを得ず、危機感を持っている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏場の売れない時期に合わせて、マーケット自体が更に冷え込んでいる。8月末から秋向けの展示会が始まるが、商品の開発意欲が出てこない。在庫処分で精一杯である。
		建設業（総務担当）	・建設業は過去に経験したことのないような厳しい状況が続いている。倒産件数も他業種に比べ大変多い数字であり、今後間違いなくこの傾向は続く。
		広告代理店（営業担当）	・安定的な広告受注があったクライアントの中に、急激な原価高騰による収益の悪化を理由に、新年度4月予算を大幅に見直してきたところがある。エリアを代表するような大手企業がこうなってしまうと、中小零細企業の未来は暗い。
	雇用 関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	・周辺企業も商店の景気は低迷しており、閉店する店舗も目立っている。
		職業安定所（職員）	・あらゆる産業で原油及び各種原材料の値上げの影響を受け、企業の採用意欲は低下している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・お盆明けあたりから、第二の採用活動のピークが来ると期待していたが、景気の不透明感が予想より早く新卒求人にまで影響が出ており、昨年までの状況とは一変しそうである。特に一般職に対する厳しさは一段と強まる。求人倍率も下降し続けている。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（経営者）	・当社の取引先を見る限り、やや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者が増加傾向を示している。
	職業安定所（職員）	・労働者派遣会社やビル管理会社等は大手メーカー工場を相手に仕事の受注を増やして求人が増加傾向にある。その一方で、小規模ではあるが倒産や解雇が出ていて不安材料がある。	
悪くなる			