

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 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑で大変だが、暑いということで販売量が上がっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・この夏の暑さで、飲み物やアイスクリーム等の商品の販売量が増えている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・好天が一番の要因となって前年同期と比べ来客数が増えている上、単価を気にしない客が増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年に引き続き、新規投資した事業が好調で、客数増、増収増益が続いている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・毎日暑い日が続いているので、エアコンの売上が増えている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑でエアコンの売行きが良い。アナログの停波まで1年を切り、デジタルテレビの動きも良くなってきている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・6月中旬から入店客数が前年実績を超えており、夏物商戦に関しても単価の下落はなく、売上が前年ペースで回復している。
		スーパー（経営企画担当）	来客数の動き	・3か月前と比較すると、客数で2%、売上は1%上昇したものの、記録的な猛暑のせい、飲料系の売上が大きく増加し、生鮮食品の売上が低下したため、利益率はあまり期待できない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・6月下旬以降、前年を越える日が多くなり、来店客数、売上高共に安定してきている。食品は、麺類、飲料、アイスなどの盛夏物と総菜、野菜等の好調さに支えられている。衣料では、服飾品、婦人衣料、実用衣料が好調で、今月は既存店前年比105%前後となる。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・猛暑が続く、ドリンクを含めた冷たい商品がかなり出ており、その分良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・好天のため、前月比110%と良い。前年比も100%を達成できている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比102%、売上が前年比100%とやや持ち直してきた。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客との会話から、今まで我慢に我慢を重ねてきた客が動き出している様子が伝わってきている。売上単価は上がらないが、売上点数は幾分良くなっている。
		家電量販店（店長）	それ以外	・久々の猛暑到来もあり、またエコポイントの付与対象商品のため、エアコンが爆発的に売れている。業績は好調に推移しており、天候次第ではこの状況が継続する。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・7月は暑くてカーエアコン等の修理が前月及び前年と比べて増えており、販売も前年とほぼ同じ量になっている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降の猛暑により、夏物商材の動きが活発化し、久しぶりに前年の数字を上回っている。商品の供給ができない状況で、8月以降の数値が心配であるが、7月単月については順調である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・春の叙勲者の祝賀会が7月に集中したことで来客数が大幅に伸びた。また、猛暑の影響で来客数が伸びている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・週末の海水浴客を含め、行楽客の来館や宿泊が前年比で増えている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・海外旅行の申込は前年比で140%、前々年比で103%を超える状況になっており、海外旅行熱が改めて出てきている。国内旅行は前々年比87%で苦戦をしているが、全体で判断するとやや良くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨明け後の猛暑の影響で美容院の入店客数が2割ほど増加しているが、高単価のパーマやエクステの需要は少なく、カットとブローの客ばかりである。しっかりした固定客を持っている店は常に忙しいが、ほとんどの個人店は、週末だけ忙しく、平日は暇である。
その他サービス〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	お客様の様子	・自動車産業が主要産業の当地では、エコカー減税・補助金の影響を受けて、残業等が多くなり、給料が上がっているという声が聞かれる。		

	設計事務所（所長）	お客様の様子	・全体としてはあまり良くなったとの感じは無いものの、投資目的で計画したいとの意向を持つ客からの問い合わせが数件あった。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年、登山用品や水泳用品が売れる時期であり、学校単位で取りまとめて受注を試みたが、今年は昨年の半分くらいに落ち込んでいる。客は新しい物を買わず、家にある物を使うという発想をしており、それだけ景気が悪い。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・梅雨明け後、あまりに暑いのか、商品が動かない。飲食店はビールが売れているようだが、物販は何も動かない。
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今年の暑さは異常で、元気な人でも熱中症になる状況なので、人の動きが鈍い。野菜類は値上がりしているものの、他の物は値下がりしているのに、売れていない。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑の絡みでエアコンの動きは良いが、大型店との価格競争があって、小売店としてはもうけが薄い。消費者はより安価なところへ集中していく傾向が強く、付加価値を売物にしている小売店にとっては厳しい限りである。家電全般に動きがあれば良いが、エアコンと必要な商品のみが動くだけである。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、アパレル関連では、婦人服が堅調に推移している。しかし、紳士服については、厳しい状況が継続している。家計における紳士関連の消費は低く、生活防衛意識はいまだに強い。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中元ギフトを除いた店頭売上はほぼ横ばいと変わらないが、中元商戦は前年を割り込み苦戦している。背景としては法人需要の更なる縮小と団塊の世代のギフト需要の縮減などが考えられる。
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・オーバーストアの状態が続き、安売り傾向は変わらない。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・昨年ほど客数の落ち込みは無いが、依然として割り続けている。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・非常に暑いため、食品、衣料、生活雑貨といったすべての部門が良い。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・先月と同様、客数が増えている反面、客単価は極端に下がっている。客が来るのでなんとか助かっているが、客は財布のひもを締めている。また、暑いことが続いているので、水ものは売れるが、重いものは売れなくなっているため、あまり変わらない。
	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコンを中心に好調である。前年比160%で推移している。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金の期限が迫り、駆け込み需要を期待したが、見込み違いだったようである。
	乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・経済対策の期限が切れるまではやや上向きかもしれないが、中小企業全体の活力が今一步上向かない。
	乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・輸入車の新車がほとんど動かない状態で、3か月前と比べてとにかく悪い状態で推移している。中古車の販売でなんとか息をついている。
	住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	・日用品及び必需品以外で、1人当たり買上点数の減少が顕著に見られる。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夜の集客が極端に減っており、1人1人の客単価も低くなっている。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・官公庁、民間企業のボーナス時期となっているため、前月に比して若干の売上げが見込めるが、例年比では変化がない。	
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊も料飲部門も春からの動きはほぼ横ばいである。近隣有名観光地の入込は軒並み前年割れとのことなので、大きな伸びは期待できない。	
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・7月はたまたま記念祝賀会や定例の懇親会等が入ったので、多少売上は伸びたが、相変わらず当地域では不景気な状態が続いている。	
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客単価は依然として変わっておらず、客は低価格志向の状況である。	
旅行代理店（従業員）	単価の動き	・割安感のある商品は売れるが、高額の商品はほとんど動かない。	

	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・景気は変わっていないが、個人の旅行消費に少し動きがある雰囲気である。サッカーワールドカップ期間中は客も少し外出は控えていたようである。
	旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・通常であれば、海に行く国内、海外旅行の受注が伸びるが、それらを求める客の動向がとても鈍い。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・見積り依頼等が増えたため、受注も増加に転じると予測したが、なかなか成約にまでは至っていないので、8月以降の成約につなげたい。
	通信会社（局長）	お客様の様子	・7月上旬は、ボーナス期の影響等もあり、消費にやや持ち直し感があったが一時的現象にとどまり、月末にはいつもどおりの厳しさに戻ってしまった。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金による駆け込み需要が若干あるように思えるが、さほど大きな影響は望めない。
	遊園地（職員）	来客数の動き	・新規施設のオープンにより20～30代を中心としたヤングアダルト層の来園者数が増加し、関連商品の売上が好調に推移していることもあって、消費単価も上昇している。一方で、ファミリーの来園者数は減少しており、全体的には依然としてレジャー支出抑制の傾向が続いている。
	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・セール品などの低価格商品は昨年と同じく動いているが、定価品は単価が下がっている。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者は前年より減少している。
	ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・天候不順によるキャンセルもあったが、全体として日中の降雨が少なく、被害も少なかった。周辺コースとのプレー料金の競合で、単価が下がり続けている。
	競輪場（職員）	お客様の様子	・暑さのせいもあるかもしれないが、入場者数、購買単価共に下降傾向にある。
	その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・当商業施設の中のテナントが2店舗撤退、移転したため、来客数に関しては若干の落ち込みが見られる。しかし、その他のテナント、当駐車場への来場者数は変わりがなく、右肩上がり2%ぐらいは増えている。単価は横ばいなので総じて変わらない。
	設計事務所（経営者）	それ以外	・なんとか仕事量を確保している状況に変わりはない。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・家を建てたいと訪問する客は皆無と言っても言い過ぎではなく、地元の銀行に聞いたところ、住宅ローンの貸付はほんの数件だ、と言っていた。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月、現場見学会を行ったが、客も少なく、あまり成果が見られなかった。打ち合わせには来る客もとにかく慎重さが目立ち、今一つ受注につながらない。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・まだまだデフレ現象が続いており、特にアパート、マンション、テナントビルの賃料がどんどん下がっている。ものすごく安くすれば入居がある、という非常に悪い状況で、地価についても競売物件や市場より安い物件でしか動きがない。どうしてもお金に困っている客は安い値段でもかまわないということで投売りしている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・暑い時期なので例年、客の動きは鈍いのだが、地方は不景気感が強く、前年と比較しても更に悪い感じがある。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今年は夏らしい天候が続いているためか、展示場や現場見学会等のイベントへの来場者がやや少ない状況となっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・駅前立地しているため、2年目に入った高速道路料金引下げが、昨年にも増して観光客の売上に影響を与えている。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・七夕祭りの人出はまずまずであったが、その後は全く閑散としている。加えてこの猛暑では、ますます買う気をそいでしまう。
	百貨店（総務担当）	単価の動き	・中元商品は、5千円のものが30%の数量ダウン、3千円のが20%程度多くなった。その他生鮮食料品の5千円～1万円の産直品が10～15%減少、2千円～2,500円ぐらいの商品が20%ぐらい増加したが、中元売上全体では前年比10%ダウンである。

		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の今ごろは紳士、婦人含めてアパレル関係のキャッシュバックセールや、当店独自のプレミアム付き商品券の発行など、厳しいながらも功績を上げた。その前年の実績と比較すると、なかなか厳しい状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・新たな競争相手の出現によって状況は芳しくない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・依然として車離れが見られ、返納などで全体的に台数が減少してきている。販売先の取り合いになっており、環境対応車でないと販売できない状況である。
		高級レストラン（店長）	販売量の動き	・ランチタイムの売上が急激に悪化しており、サラリーマンやOL客が低価格の弁当等に流れている様子がはっきりと感じられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・どんどん客の財布のひもが固くなるばかりで、安くサービスしても来なくなってしまう。以前に、これ以上悪くなることは無いだろうと考えていたが、それは甘かった。手の打ちようが無い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・会合関係は会議や懇親会が木～土に集中し、日～水は閑散としており、ここにきてかなり暇な状態である。宿泊は動きが鈍くなっており、全体的に景気が低迷していると思われる。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体に動きが悪いが、特に深夜の動きが悪く、前年同月比で4%の減収となっている。
		その他レジャー施設 [アミューズメント]（職員）	来客数の動き	・気温の高い日が続いたせいもあるが、来客数が今一つ伸びない。例年、夏休みに入ると急に来客数が伸びる傾向にあるが、今年はその傾向もあまり見受けられない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・別荘販売業者は、例年7～8月が繁忙期となるが、今年は来客数が少ない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・販売量が減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・客は商品の値段を敏感に感じているようで、今までは値段を見て買物をしていたが、このところ値段を見て買物をしないで帰る客が増えている。
		一般小売店 [衣料]（経営者）	販売量の動き	・このように猛暑続きでは、客の購買意欲が湧かない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・高齢者の購買意欲がこのごろ特に少なくなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今年は梅雨明けから猛暑の日が続いたので、買物に出る人が少なく、梅雨明けから比べると、客数が12%減少している。
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・本格的な夏の暑さによって、冷たい商品の需要が増えてきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内需要の特装車両関係は公共事業の関係で悪いが、中国をはじめ、新興国向けの需要を背景に産業機械関係では10月まで受注が一杯で、円高の不利益も量でカバーできている状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全体の売上数字としては低いものの、発注がストップしていた客先からの注文が戻ってきている。また、新規の問い合わせも多くなってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・住宅関連会社に部品を納入するが、当初の発注に加え追加注文が5割ほど来て、大変苦労した。自動車関連では、納品に間に合わないで手伝ってほしいという依頼があった。設備関連は平行線を保っているが、住宅も自動車もかなり上向き、忙しい。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先には良いところもあるが、取引先の販売量と受注量が大幅増えている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の出荷量は前年比130%となっている。ただ、月を追うごとに前年比での伸び率は低下してきている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・今年は猛暑なので、夏物家電や飲料水、ビール、レジャー品等の各取引先への出荷量が大幅アップしている。輸送量も大量に確保しているが、デフレもあり、取引先から運賃コストの値下げを求められることも多く、今後不安もある。

	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・観光業においては、中国の観光ビザ緩和によって中国からの訪日観光客が増加し、観光客全体の底上げになっている。
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・企業の景況感は前期1～3月期よりも改善しており、特に製造業でアジア向け需要の増加から受注が増加した企業で景況感に改善が見られた。しかし、一方で二極化も進んでおり、特に規模別、販路別で業績の改善が遅れる企業や業種もある。非製造業でも政策効果の恩恵のある業種などでは明るさが見えるものの、その他の業種では低迷が続いている。
	金融業（役員）	取引先の様子	・取引先の家電販売店において、エアコンを始め夏物商品の売行きが大変好調ということである。また、飲食店も好調な様子である。
	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	・新規の引き合いや改造案件が多くなってきた。まだまだ商談期間が長く、競合も激しく、価格が下がり、収益は厳しい。
変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・臨時的な注文が入り、仕事に少し張りが出てきた。しかし続けて受注があるわけではないので、夏休みは各自自由に取りような雰囲気社内に出てきているが、やむを得ない。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・依然としてどん底の状態は変わらない。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社はものづくりの会社だが、海外に生産を移され、国内で作るものはどんどん減っている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比で受注量は2～3割増え安定してきたが、長期的な受注はほとんどない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず客先からの受注が芳しくなく、新機種の販売動向も今一つのようなものである。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の低価格品に動きが見られるものの、販売単価の低下は結果として総売上の減少につながり、経営は厳しい。
	金融業（総務担当）	取引先の様子	・引き合いはあるものの、利益をあまり乗せられないので、売上は上がっても利益が横ばいと取引先が話している。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・ホテルでは、リピーター客の宿泊が少なくなってきたので、訪問などの営業を行っているが、顧客の中小企業は人が減り、景気が良くないという話が多い。この状況は数か月前から変わっていない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告受注単価は相変わらず低く、ほとんど利益が出ないので、今後もかなり原価を下げていかないと経営が成り立たない。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・梅雨明け後の猛暑で飲料や冷却材等の売上が伸びている一方で、衣料関係では夏物の寝具が不振である。チラシ出稿量は、参議院選挙、知事選挙があり、ようやく102.5%となったが、特殊事情を除くと98%で、猛暑の恩恵は見られるものの、前年を下回っている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、周辺業種は低調、包装容器等の消費財関連や住宅関連がやや持ち直し、自動車関連はやや上向ってきた。産廃関係や農産加工などに一部動きがある程度である。なお、借入金返済条件の緩和など、経営改善に関する相談は相変わらずである。
	社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の事業所では前年より売上、利益共にやや下回っているところが多い。
	司法書士	受注量や販売量の動き	・少し上向きになったと思ったらまた落ち込んでいる。
やや悪くなっている			
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品及び店頭商品共にほとんど動きが無く、受注も滞っている。Webでの販売も低迷している。
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注金額は10か月経過時点で、前年比114.3%確保出来た。ただ大幅赤字の現場があったので、決算が心配である。
	通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・定期的な仕事以外の受注がない。
雇用関連	良く なっている	-	-

やや良くなっている	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・在庫調整が終了し、生産が追い付かない状況で、派遣社員の残業と採用が増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べ派遣の求人が増えており、その内容も製造業から始まり、販売関係、介護関係、いろいろな職種にわたっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成22年6月の新規求人数は、前月に比べ微増となり、前年同月比でも10%以上増加している。求人に関する持ち直しの動きが見られる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・主要産業の電気機械器具製造業では、5月は前年同月比57%の増加となり、また、雇用保険受給者については30%台の減少となったことから、景気の回復は穏やかに広がりつつある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気がやや上向くと同時に、新規求人数も前月比44.8%、有効求人数も前月比10.7%の増加を示した。現在の景気は求人数に現れているとおり、やや良くなっている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、現場系の求人が目立ち始めてきた。夏休みに入り、宿泊業が忙しくなりつつある。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業では自動車関連の組立て、部品組立てといった製造加工とデジタルカメラの組立て関係が増えている。それに伴う求人も活発さを見せてきているが、全体的には募集は少ない。小売では夏物が依然として伸び悩んでいる上、野菜の高騰もあって、スーパー等の値動きが幾分鈍っているように見受けられる。衣料も伸び悩んでいる。
	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・以前と違い最近では人材を頼む会社が少なくなっている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・製造業では多少仕事の回復が見られるが、求人する企業は少なく、求人誌に掲載したいという企業はさらに少ない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・パートを除く一般の新規求人数が前年同月比31%増加した。求人票を利用しての従業員募集をしばらく止めていた企業が求人申込で窓口を訪れるようになる等、徐々に募集、採用に向けた動きが見られるものの、求人倍率の伸びは依然、鈍い状態が続いている。
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・この時期に大学新規卒業者の求職者が多数残っており、この傾向が数年続いている。求人者数はまだ例年どおり増えていない。
やや悪くなっている			
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・経費削減のため、広告費予算も減額されており、前年に比べ3分の2程度に落ち込んでいる。