

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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		コンビニ（経営者）	・7～8月は来客数が増えることや、イベント等が多くあるため、買い方や来店回数が増えるのではないかと。観光地のため夏休みなどでイベントもあり、来客数が増える。
		コンビニ（経営者）	・7～8月は来客数が増えることや、イベント等が多くあるため、買い方や来店回数が増えるのではないかと。観光地のため夏休みなどでイベントもあり、来客数が増える。
(北関東)		商店街（代表者）	・デスティネーションキャンペーンに期待している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・猛暑が予想されているので、エアコン、冷蔵庫等、夏物家電に期待する。
		コンビニ（経営者）	・7月半ばにはイベントがあるので少し良くなる。
		コンビニ（経営者）	・夏は非常に暑いという予想で、コンビニ得意の清涼飲料水、アイスクリーム、ビール等が売れるだろうと予想している。また、土用の丑、お中元などのイベントがあるので、そういう物である程度稼いでいきたい。ただし、いずれにしても、競合店が多いことは自分たちではどうしても解決できないので、非常に大きな問題が横たわっている。
		衣料品専門店（統括）	・季節的な要因もあり、各地で屋外で行うイベントが、大分多くなり、人の往来が活発になっている。しかし、客の購買意欲は上がっていないようである。
		家電量販店（店長）	・7月も天候に左右される月のため、暑さ次第で変化するが、天気予報からみて、夏は好調に転じる。
		乗用車販売店（経営者）	・主力車種のモデルチェンジがあるため、初期受注が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・不景気の影響で、新車への買換えが進まなかったが、今後は徐々に増えてくるのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・依然として、買い回り品は低価格志向だが、高付加価値の商材やサービスも、体験型の接客で販売数が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	・客の動きが良いようである。
		一般レストラン（経営者）	・今が最低であってほしいし、そうでなければならぬ。当地域や本店が今の世の中の動きに全く追いついていないのではないかと。
		一般レストラン（経営者）	・7月からデスティネーションキャンペーンがスタートするので、期待を込めて、やや良くなる。
		スナック（経営者）	・先の見通しは正直よく分からないが、客が明るい感じで来店しているので、しばらくはこのまま良い状態が続くのではないかと。
		観光型ホテル（支配人）	・来客の多いイベントももたらす効果が続いてほしいものだが、これは2か月間の特需であるため、今後いかにつなげていくかが市民や行政の課題である。
		観光型旅館（経営者）	・今年はデスティネーションキャンペーンが開催される。これにより集客がやや増えると考えられるため、やや良くなる。
		都市型ホテル（支配人）	・前年の大河ドラマに続き、今年は7月からデスティネーションキャンペーンが始まる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・7～8月は宴会、宿泊共に前年同様に103%と変わらず好調である。
		都市型ホテル（営業）	・夏場は売上が厳しい時期のため、集客に向けたイベントやクーポン券等で、売上増を図るための手を打っているため、今後良くなっていくのではないかと。また、良くなってもらいたいという願望を込めている。
		旅行代理店（所長）	・夏休みから秋の行楽シーズンまで、堅調に伸びていく。
		通信会社（経営者）	・都内の仕事が始まったので、当社は持ち直すだろうが、地域の厳しさは変わらない。
	通信会社（総務担当）	・売価がこなれてくれば、動きそうな新商品は複数ある。	
	テーマパーク（職員）	・新駅開業やS.Lの復活運転など、明るい話題が多い。	
	ゴルフ場（総務担当）	・天候に左右される業種なので今年は空梅雨の影響もあるが、前年同時期と比べて入場者の予約状況はやや良くなってきていることから、今後の景気も良くなる。	
	美容室（経営者）	・今夏の長期予報は暑くなるということで、髪を短くする人が増えているものの、単価は上がらない。	
	美容室（経営者）	・季節商材のUV化粧品に限らず、高額化粧品が売れるようになってきている。	
	その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・医者にそろそろ危ないと言われ相談に来た客に、1週間くらいして、その後どうかとか、そろそろどうかと営業はできないので、そこが難しい。	
	設計事務所（経営者）	・次の仕事や物件予定も入っており、今後数か月は忙しくなっていく。	
	住宅販売会社（従業員）	・大型観光キャンペーンによる県外からの入込客増が見込める。	

一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・これから先は、暑さがより一層厳しくなるので、人の動きは悪くなりそうである。客寄せのイベント、七夕や納涼祭をうまく利用して、人の動きが出るよう期待している。
一般小売店〔家電〕 (経営者)	・ボーナス商戦、夏物商戦へと売上増を期待したいが、新規の販売は難しく、家電品の売上増は見込めない。新商品発売などのメーカー施策にも客は飛び付いてこない。相変わらず、客の買換え需要を逃がさないように抱えておけるかが重要である。
一般小売店〔家電〕 (経営者)	・実感として売上が上がらないので、何とも言えない。
百貨店(営業担当)	・ボーナスの平均支給額が前年より落ちているので、個人消費は依然慎重な状況が続く。
百貨店(営業担当)	・長期にわたり不振であった婦人衣料が、以前のような大きな落ち込みを見せなくなったことや、化粧品など堅調な商品群があることをみると、以前のような景気の悪さは多少緩和されてきている。ただ、このような状況が長期継続するかは疑問である。
百貨店(営業担当)	・お中元商戦が盛り上がりのないまま終盤を迎えることになりそうなかで、衣料品を中心とした夏物バーゲンに入るが、いまだ堅実な消費行動は継続しており、流れを変えるような勢いは見込めない。今後2～3か月先も状況は変わらない。
百貨店(店長)	・地方百貨店の売上は相変わらず厳しい。客の購入単価も下がっている。食品はまずまずだが、衣料品は相変わらず売れない。客は必要な物以外買わない。
百貨店(店長)	・客の動きが変わらない。
スーパー(経営者)	・改善の兆しが見られない。
スーパー(総務担当)	・夏のボーナスが良いという話も聞かないので、景気の上向き要素がない。
スーパー(商品部担当)	・外的要因も大きな変化はなく、現状を維持できれば御の字である。集客を目的とした対策を考慮しても、数字が大きく変化することはない。
スーパー(副店長)	・現状では、前年売上を100%達成するのも大変難しく、2～3か月先はもう秋でお盆などのイベントも終わり日常生活に戻っているため、景気の上向きはあまり望めない。
コンビニ(経営者)	・大口の取引先が1軒減少して、ギフト等の季節商材の伸びが減るとみているが、店頭売りの中食等は、前年を超えているので、ほぼ横ばいで変わらない。
コンビニ(店長)	・来店客に対する高齢者の比率が高くなっているため、先行き、買上に大きな変化はない。
コンビニ(店長)	・天気の長期予報もあてにならないようなので、来客数が戻るような状況は特別なものの、これ以上減るとい理由もあまり見当たらない。今とあまり変わらないのではないかと。
衣料品専門店(販売担当)	・このところいろいろ手を替え品を替え、手を尽くしているが、客の反応が本当に鈍い。年金が出た時だけは若干動きがあるものの、それが続かない。この後、本当に良くなる要素が見当たらず、セールをしても、電話作戦をしても反応が鈍い。さてどうしたものかというくらいひどい状況が続いている。
乗用車販売店(経営者)	・製造業中心の当地の経済メカニズムはよほどのことがない限り、数か月程度では大きな変化はない。
乗用車販売店(販売担当)	・今後2～3か月というところ、7～9月だが、例年8月はどうしてもお盆月で売上がダウンする。7月の梅雨が終わって、8月のお盆月なので、どちらにしてもそれほど良くなる要素はない。ただし、現状がどん底なので、これ以上そんなに悪くはならず、このままの状況で推移していくのではないかと。
乗用車販売店(管理担当)	・大型観光キャンペーンによる来客増効果は続いてほしいが、2か月程度の特需であるため、これを今後いかにつなげていくかが市民や行政の課題である。新型車の発表がなく、販売は低調である。
住関連専門店(経営者)	・ボーナスの支給が行われると、多少の活性化はあるかもしれないが、景気の高揚感が出るほどのものではないと想定されるので、現状維持止まりかと見ている。
住関連専門店(店長)	・客単価と1品単価が、ほぼ前年並みに推移している。
住関連専門店(仕入担当)	・ビールの価格改定が好例で、値上げ前に販売は大きく伸びるが、その反動も大きい。必要以上の購入は控え、節約志向である。
その他専門店〔燃料〕 (従業員)	・販売は、受注残が減少してきているものの、大きくは変動していない。

一般レストラン（経営者）	・大手のファミリーレストランを含めて、全体的に飲食関係の成績はあまり良くない状態が続いている。特に、ディナー客が顕著に減少している。
一般レストラン（経営者）	・足元の景気に減速感があっても大したことはない。夏場の暑さの度が過ぎると、景気が悪くなる可能性がある。
都市型ホテル（経営者）	・景気が良くなる理由が見当たらない。
都市型ホテル（営業担当）	・客の現状からみて、3か月後に確実に良くなる決め手の要素はない。現状と月ごとに元々ある需要は、多少浮き沈みはあるだろうが、状況は根本的に変わらない。
都市型ホテル（副支配人）	・予約状況から判断して、8月中はこの好調が続く見込みである。
旅行代理店（従業員）	・来客数が伸びてこない。
旅行代理店（副支店長）	・夏休み、秋の行楽シーズンを控えるが、大きな動きはなく、受注量も例年並みで景気が良くなる気配はない。来月のボーナスで多少動くので、その後の客の動向を観察したい。
タクシー運転手	・これ以上悪くなったら若者は生活できなくなる。
タクシー運転手	・この1年、大きく上回ったり下回ることもなく、前年比100%前後で動いている。
タクシー（経営者）	・夜の動きが悪いので、この先も変わらない。
通信会社（経営者）	・客はまだ節約志向が強く、現状維持が精一杯で、それ以外にはあまりお金を使わない。
通信会社（営業担当）	・景気回復の実感を給与所得では感じられない状況が続くなか、物価上昇により消費傾向は、ほぼ横ばいとなる。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・当地域から北のエリアでは、景況感は停滞し続けるとみている。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・2～3か月先、夏休み等を含めて予約状況は例年どおりである。また、各テナント、ホテルや大型シネコンについても予約等は横ばいであるため、変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・景気の良くなる要素が、なかなか見当たらない。
設計事務所（所長）	・本来ならば、そろそろ新年度物件の情報がありそうなものだが、今年は少ない。
設計事務所（所長）	・2～3か月先の受注予定がみえない。
住宅販売会社（経営者）	・住宅ローン金利も落ち着いており、地価動向も変わらないため、相変わらず動きは鈍いと予想する。
商店街（代表者）	・政治不安が増し、貧富の差が更に拡大する懸念がある。中間層相手の商売は、お先真っ暗である。
商店街（代表者）	・これからもっと景気は悪くなるのではという予想である。一般的に良いというようなことを言われているが、実際に客が来店しても、なかなか良い話は出ていない。今後は一層景気が悪くなるのではないか。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・梅雨の時期で、雨が降ったりするとだめだが、天候の良い日には、道路に車が混んでどうしようもない時もある。地元名刹にお参りしているようである。そうした影響で多少良いが、残念ながら私ども一般の店の売上につながることはない。
一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地方の消費はまだ減退しているようである。
スーパー（企画担当）	・税金の負担増や各種経費の上昇により可処分所得が減っているため、消費者マインドの冷え込みがある。
コンビニ（経営者）	・競合店の出店で、やや悪くなる。
自動車備品販売店（経営者）	・3か月後に良くなる材料は見当たらない。ただし、苦勞をすれば、何らかのプラスは見込める。周りは良くなるが、いろいろ考えて、当社を良くしていくつもりである。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・隣接市の駅前に、新規競合店の出店が控えている。
タクシー（役員）	・ドライバーの確保が出来ないため、やや悪くなる。
通信会社（経営者）	・大型案件が減っている。地方では設備投資をする企業が少ない上に、業種も限られている。
通信会社（局長）	・若者の流出、特に若い女性の流出が止まらない。
ゴルフ場（経営者）	・異常気象による猛暑予報に、ゴルファーがプレー回数を減らす場面がある。また、山岳コースなので、急な大雨も心配である。
ゴルフ場（経営者）	・人口減少が続く限り、消費拡大は望めない。競合他社と全く違う価値を産み出して、別のカテゴリとして生き残ることができるか、当社のような施設産業では難しい課題だと考えるが、需要創出に向けて努力を続けるのみである。
競輪場（職員）	・全国発売の特別競輪レースの売上が最低発売記録を更新したため、なかなか先の売上は見込めない。

	x	スナック（経営者）	・努力が足りないのかもしれないが、そればかりではないような気がする。良くなる要素が1つも見つからない。良いことがあったら教えてほしい。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・当社事業の3本柱の2本は、開発から製造、直接レンタル、リースという、ビジネスモデルが出来上がってきている。
		金属製品製造業（経営者）	・仕事量が徐々に多くなる予定である。今月は前月よりも仕事が多いので、今後に期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・7～8月は忙しいと親会社から連絡を受けているが、その先は分からない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・本格的な新規受注案件の立ち上がりは何件か重なり、売上は徐々に上向き見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先で9～12月までが繁忙期になるところがあるが、例年の繁忙期の2割増くらいの生産予定で、当社も生産がかなり厳しくなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・生産量が今月より増えそうである。
		建設業（開発担当）	・新年度から2か月を経過した時点で、発注が前年比35%増と好調である。前年が厳しい発注だったので、今は一安心である。ただし、建設業は10年以上続いた不況の影響で経営は厳しい。今後の発注に期待している。
		輸送業（営業担当）	・今夏は暑い日が続く予測が出ているので、エアコン、扇風機等、夏物家電や夏物寝具、マット等の冷涼品の物量が増えそうである。
		通信業（経営者）	・希望的予測であるが、やや良くなる。
		司法書士	・孫請け企業の事業主と飲む機会があるが、忙しくなってきたという話がよく出る。少し明るくなってきているようである。
		食料品製造業（製造担当）	・特別良くなる要素もなく、このまま推移していけば、まだ良い方である。
		化学工業（経営者）	・今後の引き合い等の情報を考慮すると、現状維持は可能と考えている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新技術による製品や、夏向けのワークショップ等、種々展開しているが反応は薄い。動向予想すら読めない状態である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・この先2～3か月に、好転する見込みはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先の売上動向に伸びがみられない。また、今後の目標は高く設定しているが、その実現には無理がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・相変わらず仕事の確保は厳しそうである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先は毎月、忙しい会社と暇な会社と様々である。2～3か月先のことはあまり分からないが、総合的には変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車の輸出量の伸び率は一段落した感があるので、先行きも変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・単発的な展示会では良い数字は出るものの、宝飾業界全体でみると、国内市場の回復が遅れている。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（総務担当）	・良くなる情報はあまりなさそうだが、例年並みの発注予定はある。
		金融業（経営企画担当）	・国内株式市場もようやく2万円台に乗せてきており、ポジティブな情勢が続いている。ただし、米国の経済指標の数字がやや弱さが目立ってきていること、また、中国企業への信用リスク等、外部環境の悪化が進むようであれば、リスクオフの流れから円高となり、景気の腰折れにつながるとみている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・店舗間、地域間の格差がはっきりしてきており、消費者の選択もシビアになってきている。良いところはますます良いが、それなりのところが目立っている。
	経営コンサルタント	・雇用がひっ迫するほど需要が安定しており、ボーナス支給等による個人消費や企業投資が続き、景気はなだらかな高原を維持すると期待する。	
	社会保険労務士	・中小企業のボーナスは前年とほとんど変わらないようである。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数が増加しており、今後は受注、販売量共に増加する。	
	食料品製造業（営業統括）	・EUとのEPA関係交渉で、ワインの関税撤廃がほぼ現実になり、今後の国産ワインの消費動向が大変心配である。	

		不動産業（管理担当）	・取引先の業務見直しにより、前年より業務の受注回数が減ったり中止になったものがある。今後はその影響が出始めるため、売上、利益の減少が予想される。
		広告代理店（営業担当）	・例年、夏場の販促は落ち込む。
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらず資金繰りが大変である。
雇用 関連 (北関東)		*	*
		人材派遣会社（経営者）	・梅雨時期でもあり天候次第だが、夏に向けて衣料品は店頭をかなりにぎわすとみている。夏休み期間中の子供たちのレジャーや衣料雑貨、施設等の利用も増えてくるので、多少上向くのではないかとみている。ただし、人手不足はどうか、まだしばらくは続くのかという不安材料もあり、この辺りが若干気になる。
		人材派遣会社（経営者）	・仕事はあるものの、人材がなかなか見つからない。
		職業安定所（職員）	・当面は、製造業を中心として新規求人数が増加していくことが見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・宿泊施設関係の客は順調である。県内の入込客数もそこそこ多く、2～3か月先も堅調に進むのではないかとみている。これから時期的に夏休みで、7～8月は例年同様、あるいはそれ以上の集客があるとみている。
		人材派遣会社（営業担当）	・休日など買物客が増えていない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・7～8月は夏期商戦となるのでパート、アルバイトの募集が極端に多くなり、人手不足はさらに続く。
		職業安定所（職員）	・ミスマッチにより人手不足は解消されていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・景気減退への懸念が根強く、正社員採用には慎重な姿勢を崩さないが、目の前の忙しさからパート、派遣、契約社員等が担当する一般的な業務への求人は、目立って増えている。
		学校 [専門学校]（副校長）	・求人数、求人企業は共に増えている。ただし、製造職種など偏りがあり、全体として景気が上向いているとはいえない。
		人材派遣会社（管理担当）	・今後の製造計画等に変化がなく、今と変わらない状況であるが、派遣単価が低く、徐々に求職者が減少し、派遣売上が減少するとみている。
		人材派遣会社（支社長）	・引き合いは続くものの、中身に目をやれば難しい要件の物ばかりが目立ってきている。エントリーしにくいオーダーが残っているため、今後マッチングスピードは衰え、決定数も減る。年末の繁忙期までこの流れは変わらない。
	x	-	-