

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 (北関東)		コンビニ（経営者）	・年間を通して、6～8月は気温が上昇し、地域やその他県内のイベント等での来客数増や、客単価の上昇が予測される。
		コンビニ（経営者）	・気温上昇で買上点数、ソフトドリンクなどが増える。
		衣料品専門店（統括）	・今月、東京の神社、街を挙げてのみこし祭りが始まった。これに合わせるように、各地で祭りの準備が始まり、気分も大変盛り上がり、街に活気が出てくる。
		百貨店（店長）	・新しいテナントが入ってくる。
		百貨店（副店長）	・全体の基調は上がっており、新規の客も増えていることから、更に上向くと想定される。
		スーパー（総務担当）	・来客数は前年を超えており、気温も例年並みになってきたので、衣料品が回復してくるとみている。
		コンビニ（経営者）	・来月にはお中元で、たくさんの予約が入るので、多少良くなる。
		コンビニ（店長）	・当店の近隣にドラッグストアチェーン店が新規オープンし、客が流れたという結果が出ている。3か月後はこれが元に戻ると予想している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来月は、株主総会等の宴会を受注できており、前年実績、予算共に、達成が見込まれる。宿泊も同様の見込みである。
		旅行代理店（所長）	・デスティネーションキャンペーンの影響を残しながら、夏季シーズンに入っていくと想定される。
		通信会社（経営者）	・決して良いとはいえないが、競合他社も一杯一杯のようで、その分の仕事が増えつつある。
		通信会社（営業担当）	・各社ボーナスの支給額が増える傾向にあるため、前年と比べても消費が増える可能性がある。
		テーマパーク（職員）	・好天が続いていることから、来園者数や売上の伸びも期待できる。
		ゴルフ場（総務担当）	・今後の天候次第だが、現在の予約状況は前年同時期に比べ、25.4%増加している。
		設計事務所（所長）	・周りの様子を見る限り、上向き業種はある。設備投資を検討している会社もあるようである。
		住宅販売会社（経営者）	・本格的に消費税再増税の実施が決定すれば、より現実的な動きがみられると予想される。
		商店街（代表者）	・相変わらず、必要な物だけを買う客は多いが、そういう客はポイントの付く大型店で買物をしているようである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・今年は高温が続くそうなので、体調管理が大変である。食品の値上がりが続けば、家庭の負担も厳しくなるので、現状維持ではないか。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・先の見通しが立たない客も結構いるので、ボーナスが出たとしても、なかなか買おうという感じではない。
		百貨店（営業担当）	・化粧品など、継続して好調な商品群もあるが、その他は一進一退で、好転する材料は見つからない。
	百貨店（営業担当）	・全体の売上が構築する主要カテゴリーがない。食料品や化粧品といった消耗品、必需品にも陰りが出ている一方で、衣料品は低調なままである。全体的に良い要素が見当たらず、3か月先も変わらない。	
	スーパー（商品部担当）	・ここ数か月、売上、来客数、客単価共に、前年割れが続いている状況に変化はなく、物価上昇の流れが微妙に影響している。	
	衣料品専門店（販売担当）	・相変わらず、客の動きは鈍い。その中で多少、購買意欲のある客が出てきた印象は受ける。ただ、全体が悪すぎて、そういう客が目立っているという程度なので、今後も全く期待を持ってない悪い状況で推移していくとみている。	
	家電量販店（営業担当）	・関東でも梅雨に入るので、エアコン、除湿機の販売に期待している。パソコン関連は、前年比80%と苦戦しており、映像関連も同90%と厳しい。	
	乗用車販売店（経営者）	・中央の景気の良さが地方には届かず、ボーナス商戦も盛り上がり欠けている。	
	乗用車販売店（販売担当）	・前月から徐々に悪くなっている。何をやっても本当に売れなくなってきており、手の施しようがない。良くなる要素はないが、今より悪くもならないと思うので、変わらない。	
	乗用車販売店（販売担当）	・当店は国立公園を後ろに控えた観光立地である。観光客数は極端に増えている。有名温泉地では、外国人客も含めて、かなり増えている。ただし、そこで働いている従業員が車を買換えたりするかということとそこまでではない。自動車販売は横ばいだが、修理、車検、一般整備等が順調に入庫しているので、今までと変わらない。	

	自動車備品販売店（経営者）	・個店の営業努力なしに、改善は認められないところきている。客に来店してもらったり、購入してもらったりする方法、方策をいろいろと導入、実行していくしかない。
	住関連専門店（店長）	・インターネットで購入する客が増えていて、実店舗の来客数、販売数共に、横ばい傾向が続いている。
	住関連専門店（仕入担当）	・消費マインドは好転する兆しが見えず、梅雨入りも早いとの予報で、好材料は見つからない。来客数減少は継続するとみている。
	その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・業界にこれといった話題の商品がない。夏のサンダルも子供用以外に動きがない。
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残は減少傾向で、前年と比べても減少傾向である。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・競合店の開業から1年が経過する10月を過ぎるまでは、厳しい見込みである。
	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・国内外情勢が不安定な上、個人の儉約志向もあいまって、食全般に対する財布のひもが緩む状況とは考えにくい。一方で、業態を越えた低価格帯の競争が厳しい。価格競争以外の分野で、現状の推移が見込まれる。
	都市型ホテル（営業担当）	・ここ数年みている、数か月連続して状況が良くなっていくという傾向はみられない。良くても今月の状況と変わらないという判断である。
	都市型ホテル（副支配人）	・予約状況から、8月頃まではこのままの状態が続くのではないかと。
	都市型ホテル（営業）	・今月が目標達成と良い状況になっているので、夏に向けて、夏休み等も含めて厳しい状況にあり、現状維持が良いところではないかと。
	旅行代理店（経営者）	・北朝鮮問題で近距離海外旅行の増加が見込めない。
	タクシー（役員）	・人手不足である。
	通信会社（経営者）	・景気は低迷し、少子超高齢化が進み、雇用の改善があるのか分からないが、地方が良くなる要素は一切見えない。
	通信会社（総務担当）	・新商品の出足が悪い分、現行商品の割引ができれば、販売数は維持できそうである。
	通信会社（局長）	・イベントやお祭りで一時的に良くなる可能性はあるものの、ガソリン価格の高騰が企業利益を圧迫するとみている。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ボーナス支給月に期待する職種ではないので、客の事情が好転する兆しが見えない。
	設計事務所（所長）	・なかなか民間需要が高まらない。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・特に何も変化がなく、前月と同じような状態で、余り良くない。
	コンビニ（経営者）	・周りの企業の業績悪化で、やや悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・売上は、前年比100%前後で推移しているが、来客数は同97%前後と減っている。競合店が増えて、客の奪い合いが起きている。
	乗用車販売店（経営者）	・ここしばらくは急激な変化もなくきたが、ガソリンなど燃料価格の高騰が心配である。また、米国大統領が自動車の関税を25%にするとの発言の先行きが気掛かりである。
	一般レストラン（経営者）	・例年の傾向として、7月以降は売上が減る。暑くなると、外食をしにくくなる。
	一般レストラン（経営者）	・今月は良すぎた感があり、少し落ち着くのではないかと。このまま更に良くなっていくとは思えない。
	スナック（経営者）	・梅雨の予報が出たが、降雨日数が多いと聞いている。雨が多いとどうしても客足が鈍るので、悪くなる。
	都市型ホテル（経営者）	・例年利用している客の利用人数減少が顕著である。
	旅行代理店（従業員）	・米国の動きにより、やや悪くなる。
	タクシー運転手	・地方ではドライバー不足もあり、個人の売上は変わらないが、会社全体ではかなり落ちており、利用客も減少している。
	タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪いとみている。
	美容室（経営者）	・地方では、デフレマインド払拭の兆しを全く感じない。
	x	*
企業動向関連	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・粗利は減少しているものの、全体では増収増益で良くなる。
(北関東)	金属製品製造業（経営者）	・新規取引先の受注量に期待している。
	金属製品製造業（経営者）	・4～6月の受注量は余り多くないが、今期1年は前年同様、多くなる見込みなので、今後は増える。
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先各社で、今までは試作だった新しいプロジェクトが、順調に動き始めて、受注もそれなりに確保できている。恐らく当社も6～7月頃からは動くかとみている。

	輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向け自動車輸出の伸びは、少し落ち着いた感があるものの、77か月連続で前年を超えている。今後は、米国大統領の打ち出している関税問題が、気になるところである。
	化学工業（経営者）	・好調な部門と不調な部門があり、平均してみれば変わらないのではないか。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・景気は良くなってきている。物の値段が高くなっているが、消費は落ち込まないような気がしている。この先も変わらずに、このまま定着するのではないかと。
	一般機械器具製造業（経営者）	・今まで以上に生産量を増やしたくても、協力工場の能力が不足し増産できず、現状の生産水準維持が精一杯である。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月は余り変わらないが、今後は分からない。取引先の販売量、受注量等は競争相手も含め多種少量でやっているのでは変動はない。
	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。
	輸送業（営業担当）	・夏場に向かい、季節家電、エアコン、インテリア、レジャー用品等の輸送依頼は前年並みである。ただし、このところの燃料高や、国土交通省のドライバー事故防止対策に向けた睡眠不足チェック等が労基署より始まるため、協力会社等の確保にどのような影響が出るか様子見て、車両不足は当分続きそうである。
	通信業（経営者）	・変わる要素がない。
	不動産業（管理担当）	・定期保守業務の減少分を補うよう、少額ではあるが修繕や保守などのスポット業務の受注に力を入れている。ただし、予算面で折り合いがつかないことも多く、良くて現状維持程度ではないかと見込んでいる。
	司法書士	・現状くらいで推移するのではないかと。今以上に良くなることは、多分ない。
	社会保険労務士	・人件費に加え原材料費もしばらくは高騰しそうで、多少ボーナスが良くて、余り景気は改善しない。
	その他サービス業 [情報サービス]（経営者）	・引き合い、商談件数共に、徐々に増加しているが、特段変化はない。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・夏枯れ傾向にある。
	建設業（開発担当）	・公共工事は現政権誕生後は、順調に推移している。前政権時は、「コンクリートから人へ」のキャッチフレーズで、建設業者は悪者扱いされた。ただ、現政権も今回の獣医学部新設問題、国有地売却関連問題は大変なことであり、与党も国民目線で考えてほしい。財務省の問題も納税者からみて、納税したくなくなる大変な問題と捉えてほしい。当社の今期決算は売上が前年比90%と厳しく、心配である。
	建設業（総務担当）	・良くなるような話はなく、少し危機感を覚えている。
	不動産業（経営者）	・利益を出しにくい傾向が強くなっている。
	広告代理店（営業担当）	・夏は販促活動が鈍る時期で、秋までは落ち込むとみている。
	× 電気機械器具製造業（経営者）	・現在、主要取引先の生産動向に良い情報がない。来月の生産計画説明会までは分からない。
雇用 関連 (北関東)	職業安定所（職員）	・求人増の状況は、今後もしばらく続くとみている。
	人材派遣会社（経営者）	・一般職等も新入社員の採用がかなりあったようである。パートの動きは業種によって、多少人手不足が継続している状況もあるが、お中元商戦等の動きがこれから出てくる。公共事業の工事等も梅雨に入るが、少しずつ動きは見せているようである。
	人材派遣会社（支社長）	・特殊なスキルを必要とする案件を中心に、ぽつぽつと引き合いが出てきている。
	学校 [専門学校]（副校長）	・売り手市場の状況が続き、県内の有効求人倍率は上昇基調で、今春の大卒者内定率が97.9%と3年連続過去最高を更新している。短大生と高校生の内定率も過去最高が続いている。
	人材派遣会社（経営者）	・少し仕事が落ち着き、どちらかという売上は下がっている。
	人材派遣会社（社員）	・ホテル、宿泊関係で付き合いのあるところの稼働は安定している。ただ、以前よりは若干稼働が落ちてきているようである。一方、個人客については、ここ3か月くらいは比較的引き合いもきているので、これから先も変わらずにいくような雰囲気である。
	人材派遣会社（管理担当）	・今後の生産計画は未定であるが、取引先からは例年どおりといわれている。

	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は1.46倍と高いが、世代交代を図るためといった理由による新規求人がある一方、更新時期の求人割合も高い。
	*	*
x	-	-