

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	住宅販売会社（経営者）	・3か月先までの建築契約予定の客が、10%ほど増加している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・7月には地域の夏祭り、8月には高校総体が開催されるので、人の動きがあり、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・7月に入ると中元も始まり、確かな物を当店でという客が多く来店する。その他の商品も客に合わせて準備するので、相乗効果が期待できる。
		スーパー（統括）	・一時期に比べ、商品が動き、来客数が増加しており、消費意欲の向上を感じる。単価は前年比97～98%で推移しており、今後一気に良くなるというわけではないが、徐々に上昇する。
		コンビニ（店長）	・夏休み、夏祭りの開催、ボーナスが出回ることにより、売上が期待できる。発注や接客の向上に力を入れて、販売力アップに取り組んでいく。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・新商品が発売になることに加えて、ボーナス商戦による価格競争で携帯電話が買いやすくなり、上向いてやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・仲間同士や家族での食事利用は増加しているが、接待客がもう少し増えることを期待している。
		旅行代理店（営業・管理担当）	・来客数が増加しているので、販売方法によっては期待が持てる。
		通信会社（社員）	・携帯電話市場は、普及率で見れば既に飽和点で、新機種への取替需要が中心であるが、今後件数は増加していく。
		遊園地（職員）	・この夏導入する新規アトラクションによる効果が期待できる。
		設計事務所（所長）	・計画中の新築物件がうまく契約できれば、2、3か月は忙しくなり、大口物件も入ってくる予定なので、大いに期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・学校で使う水着や登山用品はやや良いが、もう少し動きが良いと思っていた夏物のスポーツ衣料が振るわず、その他の商品の売行きも、依然として変わらない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・建設業者の工事量はあまり増加していないものの、農業関係の農具が増加しており、この状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・欲しい物を買ひ、無駄な物は買わないという客の慎重な購買姿勢は、変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・6月後半より中元ギフトの早期割引優待会を開催しているが、予想以上に客の反応が少なく、ボーナス待ちの様相を呈している。消費は依然として低調な状況にある。
		百貨店（販売促進担当）	・消費者の購買行動は依然として慎重で、必要品以外の購入は避けている。
		スーパー（経営者）	・客単価の低下は今後も避けられない。買上点数は依然として横ばいであり、前年の売上をクリアするのは非常に厳しい。
		スーパー（経営企画担当）	・個人消費の伸びはあまり期待できないが、近くの同業で、負債175億円の大型倒産があり、競合会社が脱落している状況なので、競争は若干緩和される。
		スーパー（営業企画担当）	・サッカーワールドカップのにぎわいはあるが、販売規制により関連の販促ができないので、売上は増加していない。来客数は前年並み、客単価は前年割れという状況は今後も変わらない。
コンビニ（経営者）		・トップ売れ筋商品の品ぞろえの増強、還元セール、ATMの導入、FAXサービス等をPRすることで、落ち込みをカバーし、来客数の増加に努めていく。	
コンビニ（経営者）		・家計の出費を抑え、貯蓄に回す傾向は変わっていないが、目新しい商品等の買物を楽しむ様子が多少みられる。ただし、弁当、昼食買い、外食で、低価格商品を求める状況は変わらない。	
コンビニ（店長）	・来客数は増加しているが、欲しくない物には一切手をつけず、お金はあってもなかなか使わない。		
家電量販店（店長）	・売上がプラスになるかどうかは、店の取り組む商品、販売手法次第である。		
乗用車販売店（従業員）	・いろいろな対策を打っても、販売台数は伸びず、高額車の販売不振はこのまま続く。		

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
		乗用車販売店（営業担当） その他専門店〔携帯電話〕（店長） 高級レストラン（店長） 観光型ホテル（スタッフ） 通信会社（事業担当） 観光名所（職員） 設計事務所（経営者） 住宅販売会社（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・イベント内容などがマンネリ化しており、乗客数増加に期待が持てない。 ・ボーナス後も買い控えが目立ち、大きな売上の伸びがない。 ・空き店舗だったところに同業種が新規出店し、相乗効果で集客は期待できるものの、競争が激化し、総じて変わらない。 ・宴会利用の客が望めない。 ・キャンペーン等を行えば、それなりの売上増加は見込めるが、その動きは決して継続するわけではない。 ・景色や雰囲気を楽しむに来る観光客は例年並みでも、レストラン、ホテルの利用客は少ない。 ・大手が社宅用地、遊休地を取り引きするため、30万円程度の土地が22万円ぐらいに値を下げている。一般の客は、もう少し待ったほうが良いと考え、購入を控えている。 ・金融機関が安全策を採り、融資先を限定している。そのため、買い手市場となり、優良物件の価格が下落し、環境に難のある物件は売れ残る。
	やや悪くなる	商店街（代表者） 百貨店（販売促進担当） 衣料品専門店（販売担当） 乗用車販売店（営業担当） 乗用車販売店（販売担当） 都市型ホテル（スタッフ） タクシー運転手 ゴルフ場（支配人） 設計事務所（所長）	<ul style="list-style-type: none"> ・近隣にショッピングモールの建設が相次いでおり、視察研修があった。オープン予定は先であるが、商店街として危機感を抱いている。 ・商圏エリアのボーナス支給額が減少しており、ギフト、青果物に影響が出て、苦戦する見込みである。 ・ボーナスが出た月にもかかわらず、客の出が悪く、販売量の動きも悪いので、伸びていくとは感じられない。周りの百貨店に入っているテナントの話も、今後は悪くなる要素だらけである。 ・社用車の代替サイクルが長くなっており、減車をするというマイナス要素も多くなってきている。 ・毎月、顧客がポツポツ減り、店を取り巻く環境は良くならない。このままの状況が続けば、販売台数が減少し、やや悪くなる。 ・6～9月の予約宿泊数は、前年比で毎月1000名近く少ない状況である。 ・金曜日の夜でも、酒場がにぎやかになるのは給料日後の月末だけである。日中に病院へ通う老人頼みの状況が続いていたが、ボランティアや福祉関係の団体が面倒をみるようになり、得意客が少しずつ減少している。 ・近くに民事再生法による再建コースもでき、返還の問題がクリアしたため、料金を値下げし、客単価が落ち込むコースが出てきている。 ・猛暑が予想される夏場に向かい、人件費、水道料等の増加が予想され、ますます誘客に必死になっている。 ・新規物件の情報がほとんどない。
	悪くなる	都市型ホテル（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・大手デパートが今年一杯で撤退の予定であるが、同業でディスカウント的なホテルが進出し、過当競争は更にひどくなる。銀行は、金利を上げるように協力を仰いでいる。金融面、販売量の面、ビジネス客の話、いずれも暗い。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者） 一般機械器具製造業（経営者） その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・開催している教室では、今後も新規受講者の獲得が予想され、新店舗での来客数の増加が期待できる。 ・建設機械部品が、中国への輸出を中心に多少増加する。 ・引き合い、見込み案件が多く、また、受注残が増加しており、先行きはやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	<ul style="list-style-type: none"> ・食品産業では、品質表示問題等が大変厳しくなっている。特に、違法香料問題、中国のほうれん草の農薬問題などが、非常に厳しい状況にある。
		化学工業（総務担当） 精密機械器具製造業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・受注量がやや増加しているが、台湾、韓国などの半導体の影響を受けているので、継続するとは考えていない。 ・中小企業はQCD（品質、コスト、納期）が一層厳しくなり、現実にはまだ回復感がない。

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
		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・暑中見舞いの新聞名刺広告は、若干体力のある企業でも、社内に節約をアピールする必要から、出稿を取り止めている。 ・機械関係のメンテナンス契約で、更新打ち切りを通告したところ、交渉もなく値下げを提案された。ゼロよりはましという価格破壊も進んでいる。
		司法書士 その他サービス業〔放送〕(営業担当)	・受注量が少し増加してきているものの、長続きはしない。 ・新規の受注、単発的引き合いが出てきているが、長期間のコマースの受注が少なく、売上、利益とも、相対的に伸びは見込めない。
	やや悪くなる	その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・地金、ダイヤ等の輸入材料に頼っているため、一時的にはプラスである円高局面が、今後も続くことと安価な海外製品との価格競争が懸念される。
		金融業(融資担当)	・取引先で仕入れ単価を上げる話があるが、実際に客に価格を転嫁するのは難しく、取引先の利益を減らす形になり、やや悪くなる。
	悪くなる	一般機械器具製造業 (経理担当) 建設業(総務担当)	・海外生産がますます進展しており、空洞化が激しい。 ・受注単価の競争になってきており、受注後は特に効率に注意して作業を実施している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・生産関係の加工の仕事は、前年同様の動きである。夏までは急ピッチで生産を伸ばすが、受注単価の引き上げは難しい。更に、退職者の入れ替えで、購買力、生産が前年比で2割くらい落ちている。全体的には、前年並みの生産調整により、人を入れ替えても、生産を維持していきたいというねらいである。
		人材派遣会社(経営者)	・求人数が安定せず、仕事は単発的である。
		人材派遣会社(経営者)	・派遣会社への求人依頼が停滞している中で、6月も求職のための登録は続いている。一見消費が伸びたように思えるサッカーワールドカップでも、大型店などの売行きは今一つであり、全体の景気は大筋で変化がない。
		職業安定所(職員)	・管内の企業からリストラされた求職者に加え、隣接の大手企業の倒産による離職者が発生している。有効求人も対前年比で10か月連続して減少しており、雇用情勢の更なる悪化が見込まれる。
		職業安定所(職員)	・製造業で、引き続き人員整理を予定している企業がみられ、求人も短期またはパートが多くなっていることから、就職環境の早期改善は見込めない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・製造業のある企業では、約300名のリストラが予定されている。受注が増加しても、利益が出ないために、海外移転をするのが原因である。社員全員の賃金を下げない限りは採算がとれないため、社員削減に生き残りをかけている。退職者は、一段と下がる年収に甘んじた難しい再就職を余儀なくされている。
		学校〔短期大学〕(就職担当)	・ハローワーク主催の15年3月卒業者向け就職面接会では、前年の約80%の110社が参加している。求人内容は、開発、設計、情報処理など技術を要する職種が根強く、多くの学生が希望する事務職などの管理部門は、現時点で前年の70%程度となっている。
	やや悪くなる		
悪くなる			