

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			
	やや良く なっている	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・新しい催事を計画したことで、商品量の動きが大変良く、ここ数か月達成できなかった前年実績を達成し、103～104%となる見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・夏物クリアランスと猛暑が重なり、前年を上回る売上が続いている。また、お中元ギフトは開催期間を短縮したにもかかわらず、前年並みの売上となっている。
		衣料品専門店（統括）	販売量の動き	・今月は恒例の七夕祭りがあり、例年より多い人出があった。当店では予想以上に夏祭り用品の販売量が増えている。市外、県外からも客が商品求めて来店している。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・展示会の広告を毎月出しているが、月を追うごとに販売量、来客数が増えている。単価の安い車ではあるが、販売量が増大し、来客数も増加しているのやや良くなっている。周辺のホテル関係は景気が良くないが、当社は今のところ上向きである。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・夏本番の時期を迎えていることもあるが、今年は特に会社関係等の暑気払いの大口の出前が増えている。
		一般レストラン（業務担当）	販売量の動き	・通信販売部門のギフト売上が前年比130%の成績となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年初めぐらいからフリー客は落ち込んだままであるが、宴会数が伸びてきているので売上は前年並み程度である。暑くてビールがよく出るからか、客単価も悪くない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて客単価が約5%上昇している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・平日の夕方、土日には、大型のショッピングセンターは、大体どこも駐車場が一杯なので、景気はかなり良くなっている。
		タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑さから利用客が増加し、夜の利用客も増えたので前年同月比で4%増収となっている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・テレビ、インターネット、電話の3サービスを展開しているが、ここ最近になって通信と放送の融合により、通信業界でも3サービスを展開するようになってきている。選択肢が増え、競争激化で利用料の割引が進んだことで、客が割安な料金で放送、通信サービスにデビューしやすい環境になってきており、全体的に利用客が増加する。
		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	・インターネットカフェとゲームコーナーがあるが、ある程度生活にゆとりが出てきたのか、来客数が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・7月に入ってから空き店舗の問い合わせが多くなっている。店舗の問い合わせは世情に直結しているので、良くなっている。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・単価の高い商品の動きは非常に鈍い。ぼつぼつと売れている物は1,000円均一にした商品のみである。	
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・7月のクリアランスの中盤から会員セールを開催している。これが非常に功を奏して来客数が増加している。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・お中元の売上は前年比で95%台、店全体では98%で終わっている。なかなか前年を上回る状態にはならない。	
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・お中元ギフトの動きが前年より遅くなってきている。売上の伸びは3か月前とほぼ同じ状況である。	

	スーパー（統括）	来客数の動き	・梅雨期全体としては平年並みであったが、7月前半は雨天日が少なく最高気温もあまり上昇しなかったために、来客数は好調に推移している。ペットボトル飲料やアイスクリームは好調に推移しているほか、衣料品はTシャツ、ショートパンツが中心で単価はダウンしたものの点数を伸ばし、前年実績を上回っている。ギフトは健康志向から健康油が130%と伸び、ビール、乾めんなども好調に推移しているが、基礎調味料は不調で、トータルでは前年同期比4%増となっている。健康志向商品や中食はテレビの影響が大きく、動きがより活発化してきており、寒天などは市場から完全に消えてしまっている。
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・前年より1週間梅雨明けが遅れたが、大きな影響もなく、初旬は売上好調であった。中旬ごろから客単価が低下し、売上もあまり芳しくなく、前年並みに戻ってしまっている。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・ボーナス商戦を期待していたが、暑い日が続くと季節品が動くものの、それ以外の消費行動が鈍い。
	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコン等の季節商品が前年比90%と不振である。薄型テレビは150%と健闘しているが、DVD関連が85%と伸び悩んでいる。
	その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	単価の動き	・携帯電話の販売台数は前年より伸びているものの、1台当たりの利益率は下がっているため、経営的には苦しい。7月後半より新商品も発売されているが、特定のメーカー待ちという人が多いため、販売台数への影響は小さい。
	高級レストラン（店長）	販売量の動き	・販売促進のイベントにより前年より多少プラスではあるが、イベント終了と同時に低下しており、客の反応の敏感さがうかがえる。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・出張者の減少がいまだに響いている。当日予約の宿泊者数は前年比で半分がそれ以下に落ち込んでおり、5月以降横ばいで動きがない。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・前年平均6,800円程度であった宿泊単価は、このところ6,200～6,300円と低迷しており、割引しないと来ないというところもある。宴会関係はせいぜい5千円前後というのが主流になってきている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー需要はボーナス期を迎えても相変わらず冷えている。農繁期も重なり、需要要因がない。
	観光名所（職員）	お客様の様子	・トップシーズンに入り、客の入込は例年並みである。スーパーで買物をして自分の別荘で過ごす人が多いことから、レストラン、ホテル関係の売上は例年を若干下回っている。
	ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・来場者数は前年をクリアしているが、30キロ圏のゴルフ場5～6コースが過去最低のプレー料金を設けて営業しているため、値引き交渉が一段と激しく、客単価は下がり続けている。
	競輪場（職員）	販売量の動き	・来場者数は横ばいだが、それに伴う売上が伸びてきていない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・暑くなってきたからか、予想通りカットの客が増えている。客の固定化を図るためにサービス券を配り、割引をしているため、売上は横ばいである。暑いとカット以外のカラー、パーマなどがほとんど増えないため、売上を上げるのはなかなか難しい。あまり暑すぎても昼間の客足は伸びない。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・小さな傷を板金する客も少なくなり、一般整備の入庫も減りつつある。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・個人住宅の設計依頼や工務店からの設計依頼が少なく、依然として住宅設計全体の力は弱い。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・貸し店舗等の撤収が相変わらず続いている。アパート関係についても、リストラのために出なくてはならないというような客が今月はやや多い。
やや悪くなっている	スーパー（経営者）	単価の動き	・依然として単価の下落傾向が続いている。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・毎日、スーパーマーケット数社がチラシを出しており、客はいつでも廉価な買物ができる。店舗の使い分けにつながり、競合各社も楽な状況とは思えない。

		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・例年に比べ6月後半から7月にかけての暑い日が少なかった。衣料品は天候に左右されるので、もう少し暑い日が続けば夏物商品が動いたところである。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏季休暇中の集客が思ったほど伸びていない。また、比較的安い料金帯予約の占める割合が高い。
		設計事務所（所長）	それ以外	・以前と比較すると、依頼された仕事の内容が良くない。小さな規模の物件が多く、大きな収益につながらない。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・地元の観光業が振るわず、商店街の店がなくなるなど、いろいろな要因があるが、当店の売上は前月比で2割減、前年比で4割減という状況で、生活しているのが不思議なくらいである。悪いという以外の何ものでもない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・県の一等地に店があるにもかかわらず、夜の人通りがめっきり減っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の売上は今年に入って一番悪く、10～20%減少している。客は少ない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注量、販売量が増えてきている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社の直近の業績も通期42%増で、下請企業の受注も好調に推移している。特に自動車、工作機械、工場用大型コンプレッサ等、国内及び日本企業の海外、主に米国向けが増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・8月本決算又は半期決算のクライアントからの、新規受注が増えている。ある程度利益が出るようになったようで、競合他社から移ってきたものよりも、販促拡大のために新たに広告予算を増やすケースが多い。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	取引先の様子	・情報化投資に対する、客からの引き合いが多くなってきている。決算時期が控えているなど季節的な要因もあると思うが、元気な客が増えてきている。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・相変わらず輸入物の低コストなワインが幅を利かせており、国産ワインは苦戦している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	取引先の様子	・各社の設備投資熱は相変わらずであり、簡単に設備調達できない状況が続いている。
		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	・受注量や販売量も大変多く、非常に忙しい。競争相手も大変忙しくしている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月のチラシ出荷量は96%と量的には落ちているが、前年の参院選関連を差し引くと前年並みである。百貨店のお中元は、企業関連が依然足を引っ張っているものの、個人関連で何とか前年並みを維持していると聞いている。また、クールビズ関連でネクタイの売上がやや落ちたのに対し、ジャケット、ワイシャツ類は好調に伸びているとのことである。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・当地域では自動車、電機等を中心に製造業が厳しい状況にある。心理的な影響もあり、売上は伸びていない。特にイベント受注は競争が激しく、値引き要求が強いいため、利益に結び付かない。
やや悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・販売価格は変わらないが仕入れ値の上昇が続いており、利益が薄い。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月以降段々仕事がなくなってきている。月2回出る土曜日を仕事がないので休みにし、残業も全くないという状況である。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・猛暑であった前年と違い天候不順のため、飲料、電化製品等の輸送受注が前年を2割くらい下回っている。
		不動産業（経営者）	それ以外	・必要経費を申請しても厳しく、自己負担で必要経費を賄うことが増えてきている。また、一方的に仕事量の削減を言い渡され、収入も著しく減っている。
悪くなっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・期待していた愛知万博関係の受注もこれといってなく、一般商品の受注状況も谷間になっている。例年と比較しても大変厳しい状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通信機器、パチンコ機器等、全般的に受注が減少している。

雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・製造業の中でも自動車関連は特に好調で、正社員の募集も安定して推移している。対照的に建設、土木は低調で、ほとんど募集はない。正社員募集が少ないなか、条件が良ければ零細企業の正社員募集でも良い人材が採用できるという利点がある。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・企業間格差は広がりつつあるが、好調な企業からの求人がおう盛になってきている。
	変わらない	人材派遣会社 （経営者）	求職者数の動き	・小売、サービスや電子関連の製造工場の求人に対して、求職者数が少ないという状況が周辺企業でも見受けられる。自動車関連部品は堅調である。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人は、3か月ぶりに5,000を超え、やや持ち直しの傾向がみられる。家電関係製造職の求人が前年比9割減となっており、製造業は依然として厳しい。パート求人が増加する反面、一般求人は横ばい状態が続いている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・正社員として長く勤務できる事業所を希望する求職者と、派遣、請負等の求人が増加している現状とのミスマッチが大きい。そのためか、とりあえず就職したものの、身分、給与等の条件が合わずに短期間で退職し、再求職となる者が増加している。
		学校〔大学〕 （総務担当）	求人数の動き	・現時点で前年の求人票とほぼ同数であり増加傾向にあるが、学生の就職内定率は約71%と前年並みである。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・毎年7月ごろから徐々に忙しくなる企業が増えてくるが、今年は求人数が少ない。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で10%ほど落ちている。
		学校〔短期大 学〕（就職担 当）	求人数の動き	・当地域は一般機械、金属加工などを中心とした製造業や小売業での景気が停滞していることもあり、6月以降それらの業種からの求人があまり出てきていない。また、多くの学生が目指している事務職の求人も、この時期に入り急激に減少している。
悪く なっている				