

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	通信会社（営業担当）	・夏休みを迎えて、若い世代は旅行などに出費が多くなり、また、団塊の世代は落ち着いて改めて家の中でのくつろぎ方を考えていると思われる。それらを遂行する情報源として、多チャンネルや更なるインターネットの使用率が上がっていき、購買に結び付く。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・今月は雨の日が多く、そうでなくても減少気味の来客数が更に減少した月であった。2～3か月後はこれほどひどい状況と比べれば、かなり改善する。
		衣料品専門店（統括）	・秋、特に10月までは祭り商品が売上を伸ばしていく。その年によって大きな注文があれば売上は上下するが、今年は個人の祭り用品、グッズなど、個人の購入が多い。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売で来客数、販売台数共に増加し、今よりは良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・地域の食材を使った特色あるメニュー作り等の効果が出始めている。
		遊園地（職員）	・夏期シーズンに入るとともに、新規アトラクションなどのオープンによる来客増が期待できる。
		ゴルフ場（従業員）	・来店時間数がかかなり伸びてきているので、もう一品買うというようなことから売上が増加し、やや良くなっていくと見込んでいる。
		美容室（経営者）	・単価が高いパーマやエクステンション等の施術をする客が徐々に増えているので、少し良くなる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・ここ数か月間の販売量の動き、客の様子をみていると、ほとんど同じような推移をしているので特に変わらない。
		スーパー（経営者）	・今後は、梅雨の明けの時期及び天候に大きく左右されるお盆商戦となるが、原油の値上げ等から、あまり期待できそうにない。
		スーパー（販売促進担当）	・売上、単価、来客数共に、この3か月ほとんど変わらない状況なので、今後も変わらない。
		家電量販店（店長）	・高付加価値商品は伸びるが、販売数量は伸び悩んでいる。
		家電量販店（営業担当）	・改善の要因がない。10月以降の販促企画の見直しが急務である。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎月、新聞、チラシに広告を出しているが、7月は予想以上に販売が悪く、来客数も極端に落ち込んでいる。これから海や紅葉で出かける機会が多いシーズンになり、おそらく展示会のチラシや広告を出しても、それほど多くの来場者は見込めないため、2～3か月先の販売量、来客数は変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・現在先日の大雨被害から地域的に立ち直ろうと復旧作業が日々続いているが、先行きとしては現状の客数減より観光地としてのイメージダウンが響いてこないかが心配である。一時、かなりのキャンセルや予定保留の連絡があり、当面は物損的な被害とイメージ的な被害の両面での回復努力をしなければならない。
都市型ホテル（経営者）		・燃料高騰により、関連する消耗品などが軒並み値上げされ、空調、ボイラーの経費も倍近くになっている。客に転嫁できず、ますます薄利となっている。今まではデフレを懸念していたが、今後は燃料が発端となるインフレが怖い。	
旅行代理店（支店長）		・2～3か月後は秋の旅行シーズンとなり、団体を中心に山への旅行があり、景気は変わらないかやや良くなるということだが、天候等の要因があるので、今のところは変わらないという判断である。	
	タクシー運転手	・来月は夏休みやお盆で来客数がかかなり減少する。ただし、行楽シーズンでもあるので、そのような客層がいくらかでも動いてくれればと期待している。	
	タクシー運転手	・タクシー事業の新規参入業者が増えてきているものの、今の段階ではさほど影響はない。しかし、楽観はできない。	
	観光名所（職員）	・7月の天候の不順から、8月以降の予約状況が出遅れている。このため、8月以降のホテル、レストラン関係の売上は例年を下回る見込みである。	
	ゴルフ場（従業員）	・前年の入場者数と比べ、今後3か月の予約数をみても増加傾向は認められない。	

		ゴルフ場（支配人）	・日照不足で芝の発育不良や病気が発生している。避暑地にあるゴルフ場なので、早く暑い日差しの夏がこないと予約増にもつながらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・24時間営業しているが、客の来店時間、来客数のピークが幅広く、遅い時間まで広がっている。この傾向はある程度続く。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の下落が止まらず、販売価格に限度があり、薄利の販売が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・引き続き製造原価が高騰する見込みで、採算は悪化傾向が続く。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・観光客の一人当たりの出費額が落ちている。夏休みを迎えて期待したいが、厳しい状況である。
		一般小売店 [青果] (店長)	・秋口後半に当店から2、3百メートルのところ大型百貨店がオープンする予定なので、客をもっていかれる。
		百貨店（売場主任）	・今月中に梅雨が明けるとかという状況で、なかなか夏の本番が来ない。8、9月の残暑が厳しいということになれば、今度は秋物の立ち上がり厳しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・3か月後に、大型ショッピングセンターが近くにオープンする予定であり、商圏の客はかなりそちらに流れるものと見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・金利の上昇、原油価格の上昇など、家計支出を圧迫する材料が多く、個人消費は停滞する。
		スーパー（統括）	・梅雨明けが遅れ、気温が上昇せず、盛夏物の奪回は困難となり、冷夏対応の商品構成で対応している。同時に夏物衣料処分緊急対策を実施している。野菜、果物の生育不足から相場上昇が予測され、原油価格の高騰とあいまって輸送コストや秋物の値上げも予測されるため、消費抑制が懸念される。
		衣料品専門店（販売担当）	・梅雨が長引いたために最盛期の夏物衣料の回転が良くない。8月になってから夏が来ても、積極的に夏物を買う客は少ない。かといって、9月まで猛暑が続いたとしたら、今度は秋物に影響してくる。数年前のように、秋口にまだ夏物売するような展開になると、相当悪い状況が続く。
		住関連専門店（店長）	・更なるガソリン価格高騰などにより、消費動向の低迷が心配される。
		高級レストラン（店長）	・近隣に大型の商業施設がオープンする予定なので、今後は競争が激化する。
		一般レストラン（業務担当）	・ガソリン価格上昇に伴い、8～10月の企業、団体の宴会予約が激減している。前年実績があり、今年も予約している客でも、料理単価が前年より30%下がっている。売上は前年を下回る見込みである。
		旅行代理店（副支店長）	・天候不順、長雨等の被害がことのほか増大している。この辺りの住民の50%は農家であるため、この先景気が良くなるという見通しは極めて少ない。
		美容室（経営者）	・9月に、この町の大きな行事ともいえる祭りがある。その祭りに間に合わせるため、道路の整備がなされ、店の前は人があまり歩けない状態となっているので、今年よりも悪くなる。まして、夏休み中は外へ出かける用事が増え、町中は一層寂しくなるので、売上が伸びるとは考えられない。
悪くなる		衣料品専門店（経営者）	・今は冷夏であるが、今後残暑が厳しくなると秋物の立ち上がりに大変苦戦する。
		スナック（経営者）	・通信カラオケの機種変更に伴う負担や材料費の上昇など、経費が上昇しても値段を上げられず、利益は減少するばかりである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現状4名の営業マンを7、8名に倍増していきたいが、果たしてそれで宴会、宿泊が獲得できるのかが心配である。今は目標の85%と非常に厳しい状況にある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・これから夏の行楽シーズンに入り、工場の見学者増が見込まれる。各メーカーとも夏場の落ち込みをカバーし、売上増に期待できる。ただしガソリン高が影響するかもしれない。
		化学工業（経営者）	・業界内で新規製品の評価が良い方向に進んでおり、更に新規受注が入りそうなので期待している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・秋口から立ち上がる新規案件があり、韓国のストライキの影響で止まっている仕事も再開する見込みである。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	・クールビズの影響で男性用のジャケットにつけるアクセサリに注目が集まってきている。秋口は「男性のジュエリー」の企画がめじる押しなので男性物という新マーケットに期待している。

	広告代理店（営業担当）	・前年に比べ、販促についての引き合いが多い。受注ベースでは5%くらいの伸びだが、一つ一つの案件のロット、価格が上がっている。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現在の引き合い、受注量から推測すると、販売量は増加する。今後、短納期への対応等、業務改善に早急に着手し、原価低減を図ることが課題である。	
変わらない	金属製品製造業（経営者）	・特捜車両、トラック関係は好調に推移しているものの、10月以降は不安要因があるとみている。当社は、他の取引先から大型の自家発電装置、300kWや500kWの複合化製品の引き合いも多く、受注が一杯である。全体としてはまだまだ明るい見通しとみている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・新規品の注文がなく、作業量は現状維持が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先の新機種計画等が計画から2か月くらいずれそうである。	
	輸送業（営業担当）	・お盆までの物量は確保できるが、燃料高による負担は大きく、アイドリングストップ等のコスト削減に取り組んでいるが、なかなか厳しい。また、値上げ交渉も大半は改善されず、一部のみの状況である。	
	不動産業（管理担当）	・新規入居の下見件数はやや増加しているものの、賃料や条件にシビアで成約の見通しは厳しいので、現状と変わらない。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・豪雨災害で、果樹、野菜に大きな被害が出ており、全滅状態のところもある。2～3か月先はこの影響が大きい。また、ガソリン価格140円という声も聞かれるようになり、小売店、中小企業では、負担が大きく影響するとみているようで、消費者の動きを懸念する一方で、経費増に頭を悩ましているとのことである。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・イベント受注が、地域の祭り、商業等を中心に回復してきている。スポットコマースも件数が増えてきているが、官公庁及び製造業を中心にタイムコマースが減少傾向にあり、総じて売上は横ばい状況にある。	
やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・製造関係については販売価格がデフレ状況のなかで、材料の高値安定、燃料、ガス関係が高くなっており、生産価格がインフレ状況になってきつつある。また、受注量そのものも増えていない。ゼロ金利解除に伴い、金利が上昇傾向にあることも圧迫要因になり、下期にのしかかっているという感じである。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・建設業は構造的な不況状態が続いている、特に地方の場合は事業計画が少ないため、より大変である。同業他社の営業担当者が受注難のためにここ数か月で何人も辞めていったという話を耳にしている。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・夏物商戦に伴い、サービス業のパート、アルバイト募集が特に多く、来月までは季節的な短期間ではあるものの、採用も活発である。
		職業安定所（職員）	・6月から始まった新規の高校生の求人が、前月同様にかなり伸びている。企業側の採用意欲が高まっているようである。
		職業安定所（職員）	・18年6月の新規求人数は前年同月比で13.0%と、14か月連続で増加している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・企業からの求人、派遣スタッフの登録共に減少してきている。企業が人材を抱えているということである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・周辺企業の様子はあまり変わっておらず、求職者の様子、当社の売上状況等をもても、横ばいの状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・回復の期待はしているものの、東北地域においては、慎重な姿勢を崩していない。一部の良い企業でも雇用についての不足感はない。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年同月比で6か月連続の増加となっているが、増加率が鈍化している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人に対する職種の内訳をみても、今後その偏りが大幅に変わるとは考えにくい。夏以降の採用状況次第で、企業側の動きにも若干の動きが出ることを期待したい。
	やや悪くなる		-
悪くなる		-	-