

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	コンビニ（店長）	・数日前のことであるが、たばこの免許が下りたので、1日当たり3～5万円ぐらい売上の差が出ている。それで、つい買いも誘っている。試食販売、声掛け販売にも良い影響が出ている。たばこのほかに酒の免許も申請中であり、こちらも期待している。
		通信会社（営業担当）	・社会的事象として、都心の地価回復や出生率回復など、良くなる要素が多くなっている。住宅販売が上向けば、自然に家電製品も売れ、当社サービス関連にも波及してくる。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士服の場合、前年実績で大手メーカーの商品投入量が決まるが、昨年かなりの実績を作っているため、今年の秋冬物は相当商品が投入される予定である。毎月イベントを行い、ダイレクトメールも発送しているため、客は必ず来店する。
		スーパー（統括）	・二極化が更に進んでいる。独製や伊製の高級外車で100円ショップへ買物に行く時代である。このことを理解している企業が生き残る。消費者は価格ではなく価値で判断している。
		スーパー（統括）	・現状の気象状況に大きな変化がなければ、単価は前年比98.8%とダウンしているものの、来客数、点数の上昇から、堅調な伸びが期待できる。今年の秋冬物の新製品は衣食住とも、機能、用途が明確で、素材の特性、特徴が打ち出されているものがヒットしている。
		衣料品専門店（販売担当）	・今月20日過ぎに気温が下がってからは今までにないくらいの頻度で来店客が増えている。若干良くなって購買力も上がったという感じがしているので、来月以降も天候が順調に進めば、秋物の羽織り物などを中心に好調な動きが期待できそうである。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話業界では、若者向けのサービスに力を入れ、年末商戦の強化を狙っている。新商品情報もマスコミを通して明らかになってきており、客の関心も高まってきている。
		美容室（経営者）	・これから秋のブライダルシーズン及びイベントが始まるに当たり、客の予約や融資の相談件数が増えているので良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・気候の変化が激しいので、目新しい商品以外は割引しても買う気になってもらえない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・地上デジタル放送の開始に伴って消費者が関心から購入へと動き出している。アナログ放送が終わった時点で、今使用中の機材全部を買い換えるより、少しずつ入れ換えようとする動向がみられるが、依然として家電製品はまだ値下がりするとの風潮があり、慎重さも感じられる。
		スーパー（経営者）	・全体的な売上の伸びはあるものの、競争激化、粗利益率の減少などが予想され、ガソリン等も高い単価が維持されているので、なかなか思ったようにはいかない状態である。
		スーパー（販売促進担当）	・9月の売上は前年より4%増加したが、7、8月は3～4%前年割れであった。プラスマイナスを考えると今後は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・デザートとチルド飲料、特に値段の高いコーヒーが良く売れており、前年比130%と好調であるが、全体では変わらない。
		コンビニ（店長）	・客の来店が更に少なくなる理由ばかりが見当たり、先行き良くなるような理由は何も見付からない。せいぜい現状維持期待である。
衣料品専門店（経営者）		・地方の商店街で買物する客は高齢化が目立ち、年金族が多くなってきているので、あまり物を買わない。	
衣料品専門店（統括）		・10月半ばに当地で祭りがあるが、当店では祭り用品を取り扱っているため、販売量が増加している。5月末から各地で祭りが行われるが、10月をピークにそのような行事はなくなり、これから一般向けの商品販売となる。10月から郊外に大型ショッピングセンターが何店か出店するということがあるので、中心街への客足は遠のくのではないかと心配している。	
家電量販店（店長） 乗用車販売店（従業員）	・年末に向けて映像関連商品の販売が好調となる。 ・ユーザーはガソリン価格の高騰に過敏に反応しており、より燃費の良い小排気量の車種を次期台替車種と考えているため、安価な物へ移行するようになる。		

	乗用車販売店（営業担当）	・決算期の今月の来場者があまりにも少なかったため、通常月の来場者数が増えるとは考えにくい。	
	乗用車販売店（営業担当）	・不安は残るものの、客の台替意欲が今までより活発になり、商談件数も少し増えてきている。	
	高級レストラン（店長）	・景気回復といわれているが、末端の消費者は依然として厳しい状況が続いている。	
	都市型ホテル（経営者）	・地方都市と三大都市との格差が広がり、今までのように横並びの運営が出来なくなってきた気がする。客が地方都市は安くて当たり前と口にするのを聞き、格差を痛感している。	
	旅行代理店（副支店長）	・異常気象と災害で農家の足が鈍くなることは必至である。燃油高騰のため、個人客は航空機利用等の長距離旅行が伸び悩む可能性が高いが、その分日帰り旅行や低価格の旅行に少し期待が出来るかもしれない。景気が良くなることはなく、良くて現状維持である。	
	ゴルフ場（従業員）	・今後の予約数は若干増加傾向であるが、天候次第で上下する可能性があり、全体としては前年並みの推移である。	
	ゴルフ場（副支配人）	・今年の夏は長雨と異常気象により、客の出足が鈍り、来客数は前年を若干下回っている。その上、予想以上に低価格競争が激化し、売上が伸びていない。石油製品の価格高騰により経費が増加しており、収益の改善は見込めない。	
	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・店がオープンして約1年半たつが、サービス、商品等の面である程度認知されてきたので、そんなに大幅に変わることはない。インターネットゲームが好調なので、それ以外の数字がどのように推移するかによって差が出てくる。	
	設計事務所（所長）	・世の中の景気は良くなってきたということであるが、建設関連業種にはその感触が全く感じられず、期待できるような要因は何もない。	
	設計事務所（所長）	・現在のところ市や県の仕事をこなして安定しているが、次の受注を増やさない状況は変わらない。	
	住宅販売会社（従業員）	・今後も金利上昇に対する警戒感等から、購入に興味は示すが、決断までにはなかなか至らないケースが多いと思われるので、販売量は伸び悩む。	
やや悪くなる	一般小売店 [青果] (店長)	・景気自体は2～3か月後もそんなに大きく変わらないと思うが、11月に大型百貨店が300メートル先にオープンするので、その影響で落ち込む。	
	百貨店（販売促進担当）	・新規大型店のオープンがあるので、売上は伸びない。	
	衣料品専門店（店長）	・冬に向けて、これといったヒット商品がつかめないでいるので、厳しい。	
	住関連専門店（仕入担当）	・来月以降冬物商材の販売期に入るが、冬物商材の当たり年であった前年の数値を上回することは期待できない。	
	一般レストラン（経営者）	・9月の状況から、この先1～2か月は来客数の伸びを期待できそうにない。	
	一般レストラン（業務担当）	・年末の忘年会予約は件数、参加人数共に前年を30%以上下回っている。	
	スナック（経営者）	・良くなる兆しが無い。企業努力だけではどうにもならない状況である。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・9月の流れから直前予約にはあまり大きな期待を持ってそうになく、現時点での予約状況から予測を立てざるを得ないが、芳しくない。年末年始にかけて、忘、新年会の売込みには例年以上の力を注いでいくつもりであるが、どこまで伸びるかが今後の展開を担う一因となる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・企業関係の団体、分科会、会議等が落ち込んでいるため、今後2～3か月の客数が月単位で前年比500名くらい不足している。	
悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・約1か月後に大型ショッピングセンターが近くに出店するため、オープン後2～3か月は影響を受け、来客数が大幅に減少する。	
	通信会社（営業担当）	・更なる仕入コストの上昇が予想されるが、販売価格の値上げがそれに伴わない。	
企業 動向 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・9～10か月遅れて年末ごろから新規製品が徐々に立ち上がってくると見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当分の間受注が入っているので、多忙が続く。

	輸送業（営業担当）	・輸送量は前年並みの予想であるが、燃料費もようやく下がる気配であり、荷主との運賃交渉もある程度の理解が得られそうである。ただし、今までのコスト負担分は減収となる見込みである。	
	金融業（経営企画担当）	・自動車関連で、燃料電池関係の受注が好調で、生産が間に合わないという取引先がある。また、住宅関連では、サラリーマンの収入が安定してきていることや長期金利の先高感から、土地需要がおう盛で物件が不足している。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・市の中心街の旧百貨店跡に、放送局を核とする商業地域がオープンし、今後の活性化が期待されている。昨年末に閉店した大型店跡の出店も決まり、年内にはオープンする予定と聞いている。	
	経営コンサルタント	・スーパーマーケットや家電量販店、ドラッグストアなどの郊外大型店やロードサイド店に客足が増えつつある。また、中小規模の宅地開発や個人住宅の建設などに動きがあり、個人消費面でやや回復の兆しがある。なお、中小企業の設備投資に関してはまだ様子見の様子の状況である。	
変わらない	化学工業（経営者）	・話は出てきているが、正式な受注には結び付いていない。しばらくはこのまま推移すると見込んでいる。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新商品、ネット販売等、わずかながら受注量の増加を見込んでいる。	
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・現状では大きく崩れるような要因は見受けられず、好調維持の見込みである。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・ある程度の受注量は確保しているが、受注競争、原材料の高騰等により、厳しい状況が続く。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・今のところ受注量も取引先も非常に好調であり、2～3か月はこのまま推移する。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・秋はジュエリーの需要期でもあるので期待しているが、地金、ダイヤの高値が続いているため、仕入価格が高騰しており、販売価格への転嫁が難しい今、前年の数字を上回るの難しい。	
	不動産業（管理担当）	・新しいテナント入居の下見や打診はあまりないので、現状のまましばらく推移する。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・石油商品の高騰で、掛かる経費が年間500万円は違うが、それを埋めてなお利益につなげるだけのものは今のところない。非常に厳しい環境にあることは間違いない。	
	広告代理店（営業担当）	・ここへきて、また広告ロットの減少や縮小への仕様変更の話をよく聞く。中間決算以降の宣伝予算が昨年水準より減るといった回答が増えている。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・最近の引き合いは設備予算の確保の見積依頼が多く、現実の情報化投資は来年の1月以降になるので、10～12月期はやや悪くなる。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・官公庁及び製造業からのタイムコマーシャルは、3%ほど減少する予定である。イベント受注は増加しているが、スポットコマーシャルが増加から減少に転じてきている。売上高、利益共に減少傾向にある。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・月を追うごとに3か月先の見通しと実績にずれが生じてきている。特に減産基調に入ってきているなかで、予想より下振れし始まっているというところで、景気が後退に入ってきたと感じている。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員） 学校〔短期大学〕（就職担当）	・新規求職者が前年同月比で9%ほど減少している。 ・内定率が前年同時期と比べ15%ほど上昇している。秋以降の企業の採用活動が前年以上に活発になれば、良い形で推移していく。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・電子や電機、自動車関係の部品等の求人は活発さをみせているが、求職者の動きでは人が足りないと聞いている。ガソリンの価格が落ち着けばまた違ってくるだろうが、今のところこの傾向は変わらない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人誌への募集掲載企業は多少増加しているが、募集している企業は何か月あるいは何回も続けて掲載しており、採用に結び付いていないところもある。景気の先行きはまだ不透明である。
職業安定所（職員）		・求人の増加はあるが、短期のアルバイト求人なので、景気の回復には至らない。	
	職業安定所（職員）	・産業間で格差はあるものの、各産業の経済活動状況おおむね堅調に推移しているようだが、原油価格の高騰といった不安材料があるので変わらない。	

	職業安定所（職員）	・求人数の動き等からみると、やや停滞期に入っている部分があるので、2～3か月後は変わらない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業の受注は増加しているものの、一服感があり、海外展開により利益を出す動きが、再び目立ち始めている。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-