

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（経営者）	・追い風が吹いている間に接客技術と品ぞろえの更なる充実、客の満足度を底上げして高め、当店の稼ぎ時である夏を迎えたい。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・今年のメンズはドレスアップメンということで、おしゃれな男性の来店が期待できる。特にこの夏は暑くなるようで、クールビズスタイル、ドレッシー&クールということで非常に期待している。
		衣料品専門店（統括）	・そろそろ祭り用品の問い合わせが始まってきているが、これから購買意欲の上がってくる時期なので販売につながっていく。ただし、フリーの客で商店街を歩いている人は非常に少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の投入と決算時期が重なり、来場者数の増加が見込まれる。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯の新機種も出そろい、夏商戦を迎えるため、売行きは伸びる。
		旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は夏休みなので、景気の動向を受け、個人旅行を中心に販売が良くなる。今年の夏は暑くなる予想が出ているので、追い風である。
		ゴルフ場（従業員）	・2～3か月前と比べ、客の問い合わせが2割程度増えており、実際の申込数はそこまではいかないが、3～5%程度は上向いていく。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・当店は比較的顧客の年齢層が高めであるが、ここ数か月更に年上の50、60代、団塊世代の客が増えてきている。この傾向は今後加速しそうであるが、対応の仕方によってかなり差が出てくるとみている。
	住宅販売会社（従業員）	・少しずつではあるが購入申込から成約に結び付く率が上昇してきており、客の購入検討姿勢にも真剣さが感じ取れるようになってきている。	
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客は必要な時に必要な物を購入する傾向で、安いからといって買いために、買い置きはしていない。家電についても売れないのでメーカー側で価格を下げる傾向もあり、ますます販売しにくく、利益を出せない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	・売れ筋が見込まれるヒット商品が不在であることと、郊外のショッピングセンター出店の影響はまだまだ続きそうなので、変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・郊外ショッピングセンターを含めて競合出店が続くので、しばらくは現在の状況が続く。
		スーパー（統括）	・食品では、来店動機に係わる青果物の相場の見込が立たず苦労しそうである。今のところ例年並みとみているが、相場安ならば価格を出しても魅力を感じないし、高騰すれば利益が出なくなる。
		スーパー（統括）	・クールビズ商品の品ぞろえの幅も広がり、滑り出しは好調である。天候も安定しており、昨年のような野菜高騰による買い控えもないので、先行きも期待できる。
コンビニ（店長）		・キャンペーンなどを打ち出して行った場合でも、大きく売上が伸びるという事がなくなってきている。景気自体は変わらず、何かチャンスがあればそれに乗っかるくらいで特別大きく上下することはない。	
衣料品専門店（販売担当）		・長期予想で夏は猛暑ということなので、Tシャツ類はかなり動くと思込んでいるが、単価は低い。店頭で新しい物をかなり値下げしても動きが鈍い状況なので、プロパーではなかなか飛び付くようなことはない。	
乗用車販売店（従業員）	・高額の新車が発売になっても新車効果は2か月くらいで終息してしまう。景気が良くなる要素は全く見当たらない。		
乗用車販売店（営業担当）	・今の景気は2歩進んで3歩下がるような状況で、販売量、収益共に伸び悩んでいる。		
住関連専門店（店長）	・来客数の減少に歯止めが掛かっていない。特に消耗品でスーパーマーケットとの価格競争が激しい。		
住関連専門店（仕入担当）	・金属素材の価格高騰による利益率圧縮が徐々に数値となって表面化している。売価への反映はやや遅れ気味で、周囲の情勢をみながらという気配なので先がみえない。		
高級レストラン（店長）	・ここ数か月で業績が改善する要素は何も見当たらない。		

	観光型ホテル（スタッフ）	・現時点での来月の入込は、例年になく落ち込んでいる。間際でどこまで盛り返せるかというところだが、現状これといった良策がない。夏期に関しては思った以上に早い段階からある程度の入込を確保出来たため、これからの努力次第ではそれなりの結果を出せるかとも考えている。	
	旅行代理店（経営者）	・今の若者ははっきり言ってお金を持っていない。また、お金の得るチャンスもないというなかで、物価は上がり、可処分所得が減っている。消費が増えてこないと景気は良くならないが、お金を使いたい人は使うお金がなく、あまり必要な物や買う物のない高齢者がお金を持っているという構造では、これから先も低迷したままで変わらない。	
	旅行代理店（副支店長）	・旅行に行こうという意識は少し上向いているところだが、燃料の高騰や円の動向が気掛かりである。規制緩和によるデフレ状況は依然として変わらないため、大幅な変動はない。	
	タクシー運転手	・タクシー料金の上昇について、当地域のタクシーは高いという報道があり、当社はそれほど値上げしていないにもかかわらず、客足が遠のいている。	
	タクシー運転手	・タクシーを利用する客は少なくなっても増えることはない。	
	ゴルフ場（副支配人）	・ここ3か月くらい引き合い件数が多くなり、成約もされているが、なかなか売上が伸びていない。天候による影響が大きく、悪天候になると入場者が減り、売上が落ちてしまう不安定な状況なので、なかなか安定した伸びは見込めない。	
	競輪場（職員）	・他の競輪場も記念競輪を開催しているが、発売金額はさほど伸びていない。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・市内の商店が次々と閉店し、商店が使用していた商業車も姿を消している。大都市からの物販、フランチャイズ店や大型店ばかりで町の関わりが希薄となり、車両の入庫は減少している。	
	設計事務所（所長）	・この悪い状況がいつまで続くのか不安である。来客数が増えないかぎり仕事が来ない。	
	設計事務所（所長）	・どういう形で仕事を探していけばよいのか分かりにくくなっているくらい、仕事の情報が少ない。特に下半期がどうなるか心配である。	
	住宅販売会社（経営者）	・春先の土地、建物情報の広告に対し、問い合わせはあるものの成約までに時間が掛かる。	
	住宅販売会社（経営者）	・地元到他県より業者が進出しており、当社の営業活動は難しい状況である。それに伴い売上高、来客数も厳しくなっている。	
	住宅販売会社（経営者）	・売り物件については、固定資産を所有している人が段々負担になり、今のうちに処分するという案件が出つつあるが、条件の良いところでない売却できない状態になっている。	
やや悪くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・この3か月をみても売上は完全に落ち込んでおり、この状態でこの先良くなるとはどうやっても考えられない。	
	百貨店（総務担当）	・当店にはエレベーター、エスカレーターがないので、高齢化に伴い2階で買物する客が少なくなっており、高齢者の来客数自体も減ってきている。	
	一般レストラン（業務担当）	・宴会場の7～8月の納涼会予約が全く入っていない。前年実績のある企業や団体に営業アプローチをしても、今年の納涼会は未定とのことである。価格の安い居酒屋等へ流れてしまった可能性もある。	
	スナック（経営者）	・良くなる兆しがなく、通行量も下がり続けている。外で酒を飲む習慣自体がなくなりつつあるような気がしている。	
	都市型ホテル（経営者）	・共食い状態で単価が下がっているなか、来月大手チェーンが開業する予定である。低価格路線で来られると連鎖的に価格競争が起こる可能性があり、売上は10～20%減少する見込みである。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・盛夏を迎え、かなり厳しくなると予測している。宿泊部門の下降傾向がやや重症である上、現在は好況な宴会受注が停滞する時期なので、補い切れなくなりそうである。	
	ゴルフ場（支配人）	・観光地に隣接しているが、客の動きはあまり良くない。県外からの来場者も少なくなっている。客単価が前年を下回る曜日も出ており、先行きが不安である。また、民事再生のゴルフ場が生き残っているため、業界全体が伸びていかない。	
悪くなる			
企業	良くなる	-	-

動向 関連	やや良くなる	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、受注量の推移から予測すると、情報化投資は更に進展する。	
	変わらない	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・現状の仕事量は一服感があり、夏場はこの状況が続く見込みである。建設機械、油圧機器といった分野が更に忙しくなってくるのはこの秋口からとみている。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・見通しはあまり明るくない。取引業者の話によると、仕事量が減少しているところが多いようである。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・3月の大型複合店オープン、今月のスーパーセンターリニューアルなど、活性化要因はあるものの、一度落ち着きをみせたガソリン価格の値上がり、消費や夏の観光などに及ぼす影響が懸念される。	
		経営コンサルタント	・好不調の波が短期的なため、自動車などの基幹産業以外は先行きの見通しが立てにくい。特に、消費関連の小売業、サービス業は消耗的な競争に陥りやすい状況にある。	
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・大豆の世界的な単価の値上げが始まり、いよいよ製品価格に転嫁しなくてはいけない状況にはなりつつある。他の商品はいよいよ値を上げ始めてきているが、当業界では今のところそれが出来ないような空気がある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状当社は忙しいが、その理由は中国シフトのための新規立ち上げである。まず日本で2～3か月行い、それから中国に持っていくというパターンで、これから20種類くらいの仕事を並行して2～3か月請けては次々と中国へ出していく。相当小さいものではあるが、仕事が中国に出て行く流れは全然止まらないので、来年あたりはひどい状況になる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の主要製品生産が芳しくないなかで、秋に予定されている製品、改版での生産が始まるまでは当社の受注は下降気味である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・例年ならば元に戻っているところが、本年度は4月に落ち込んだまま回復していない。受注も確定せず、先行きが不安である。	
		不動産業（管理担当）	・6月末で退去予定のテナントがあり、その分賃貸収入が減少するものの、その後既存テナントの増床計画があるため、全部とまではいかないがある程度はカバーできて、賃貸収入は微減程度で収まる見込みである。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・素材関係の価格は高値安定状況で、そのコスト転嫁ができていない状況である。収益が大幅悪化しているなかで、賃金の低下を余儀なくされており、今後の見通しについても暗いものがある。	
		建設業（総務担当）	・公共工事発注の見直しで、競争業者が大幅に増えており、赤字覚悟の受注でしか落札出来ない状況が数年間は続く見込みで、赤字決算を余儀なくされている。	
	雇用 関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあり、小企業からの求人が出てきている。
			職業安定所（職員）	・正社員の新規求人が増加傾向にあり、それに伴って正社員としての就職も増加している。
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	・現在の求人募集依頼状況からみて、強い動きが出るとは考えられない。ただし、秋口に大型食品スーパー、ショッピングセンターがオープンするので、雇用が活性化してくるのではないかという期待はあるが、今のところは変わらない。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・これから夏に向かって一般、中小企業、商店のサービス業でパート、アルバイト募集が多くなるが、4月に新卒の正社員が入った地域の大手企業、商店などは採用が少ない。景気は決して良くはなく、横ばい状態である。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年に比べわずかに増加するなど、事業主の採用意欲は引き続き高い。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人について、一服感が目立つようになっている。一時的な上下はあっても派遣、パート対応で乗り切り、新たな求人を押し上げる要因が感じられない。	
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・ガソリン価格が上がり、コストダウンを図りたいという動きが企業に見受けられる。製造や物流関係などでは請負単価は据え置き、賃金は若干カットが見受けられる状況である。自動車関連は交代勤務なのでさほど影響はなさそうだが、電子関連で大分カットする見込みを立てている企業がある。	
悪くなる		-	-	