

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）	・天気が今一つで暑かったり雨の日が多かったりして大変だったが、実はこれが幸いした。暑い日や雨の日、日々の販売予測をこまめに立て、目標を持って取り組めたことが来客数の増加につながった。この先もこれを続けていけば数字は上がり続けるとみている。
		一般レストラン（経営者）	・地元名産品を生かした料理メニューが定着しつつあり、単価を気にしない県外客の注目を集めてきている。
	やや良くなる	衣料品専門店（店長）	・昨年は暖冬で秋冬物の立ち上がり方がかなり悪かったので、本年度は去年の分、商材によっては需要が伸びる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ここ数か月間、全体的に当地区の消費は落ち込んでいたが、いつまでも消耗品を交換しないわけにはいかないという現実的な問題があるので、ここ2～3か月のうちにはやや上向きに伸びていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊はさほど期待できそうにないが、宴会部門は秋以降の受注増に大いに期待している。
		ゴルフ場（従業員）	・単価は依然として変わらないが、来客数は問い合わせ等を含めて多くなっているので、先行きはやや良くなる。
		ゴルフ場（副支配人）	・今のところ、天候の不安定要素、選挙関係で来場者が伸び悩んでいるが、秋口の引き合いも順調にきており、来場者数はいくらか増加すると見込んでいる。県内の今月の状況を見ても、前半は天候悪化で若干下回っていたが、中程からはほぼ前年並みの水準に戻っている。今年の夏はあまり暑くないようなので、このまま前年並みくらいで推移するのではないかとみている。
	変わらない	商店街（代表者）	・夏休みの人出を期待したいが、中越沖地震の後遺症、今後の気象条件に左右されそうである。
			一般小売店〔家電〕（経営者）
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・特に良くなる材料が見当たらない。仕入価格がますます上がってくるという状況のなかで、それを売り先になかなか転嫁できないこともあり、販売量の伸びは期待できない。
		スーパー（販売促進担当）	・今月は気温と件により衣料品が不振であるが、店計としては前年を越えている状況である。今後も衣料品は気温によって上下することもあるが、住居商品、食料品が堅調なので今後2～3か月も変わらない。
		スーパー（統括）	・天候と件以外でプラスと件が見当たらない。中越沖地震の風評についてもマイナスに作用している。
コンビニ（店長）		・町中の人の流れが減少している。夏休みに入ったら増えるかと期待していた若者の姿もますます見られなくなってしまっている。客は周りの大型店等に行ってしまうようである。夏祭り等祭日には来街者がかなり増えるが、物販にはほとんど寄与していない。このような傾向が更に続く。	
乗用車販売店（従業員）		・新型車が発売予定だが、新型車の効果も1～3か月程度であり、前年を超えることができるか疑問である。	
乗用車販売店（営業担当）		・客の車に対する関心が薄れていて、新型車効果が全く望めないため、変わらない。	
乗用車販売店（販売担当）		・今年に入ってから展示会を開催してもなかなか成果が上がらない状況が続いている。今月のボーナスキャンペーンもあまり良くないので、これから真夏～秋にかけて、展示会等あの手この手で趣向を凝らすつもりではあるが、急に販売台数が伸びる要素はない。良くなってくれればと思うが、今のところ良い条件が何もないので、今の悪い状態が続くのではないかとみている。	
乗用車販売店（営業担当）		・下取りする車はほとんどといっていいくらい走行距離が10万キロ近くか超えている。それだけ今までよりギリギリまで長く使用しているケースが目立っている。	
住関連専門店（仕入担当）	・季節品は短期間の処分になり、前年と同等の販売促進では前年同様の売上高は維持できないため、どうしても利益率の低下は避けられない状況である。原材料高騰による仕入原価の上昇、中国製品の値上げなど、利益率低下の要素が重なり非常に厳しい。		

	一般レストラン（業務担当）	・通販部門受注は今後も前年15%増程度で推移する見通しとなっている。8～10月のレストラン、宴会部門の予約組数は前年並みであるが、1件当たりの人数、料理単価は前年を下回り、全体では前年並の売上を少し下回る予定である。
	旅行代理店（従業員）	・秋の団体旅行の予約状況が思ったほど伸びていない。客先も経営状態が思わしくなく、旅行どころではないといった状況に感じられる。
	旅行代理店（従業員）	・原油価格高騰や円安による影響が非常に大きく出ているため、変わらない。
	旅行代理店（支店長）	・2～3か月後は秋のシーズンに入るが、夏の動きをみているとなかなか良い材料もなく、団体の動きも今一つである。
	ゴルフ場（支配人）	・リゾート地にあるゴルフ場なので早く夏の暑さが来れば良いと考えているが、景気は上向きの状態には感じられない。客の値引き交渉は依然として続いている。
	競輪場（職員）	・他の競技や他の競輪場の売上もほとんど変化がみられないからである。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・夏から秋に掛けての行楽シーズンについても、やはり少ないお金で楽しめる場所に客の流れがあるように思われる。当店のようなアミューズメントパークなどで気軽に余暇を楽しむ傾向はこれからも増えていく。
	設計事務所（所長）	・いろいろな税金の値上げで消費意欲が相当落ちている。住宅もかなり影響があるので、しばらく景気が良くなる実感はない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・中越沖地震や長雨の影響で、家計の負担が大きくなり財布のひもを締めてしまい、収入と支出の反比例の状態が続くのではないかと心配である。
	百貨店（営業担当）	・ガソリンの値上げなど、石油製品の値上げがこれからも見込まれることや若干株価が下がり気味ということもあるので、消費自体はそれほど活発にはならない。
	スーパー（統括）	・原油の高騰や、バイオエタノールに起因する穀物相場、繊維相場の上昇により、あらゆる商品の値上げが予測され、先行き不安から消費がより慎重にシビアになっていく。
	高級レストラン（店長）	・増税や、石油、野菜などの生活に密着した物の価格が高騰しており、消費者の出費を抑える傾向は今後より強くなる。
	都市型ホテル（経営者）	・自動車産業の不調で市内の景気も冷え切っており、大手ホテルチェーンの進出で2割の悪化を見込んでいる。客室料金の価格合戦が起こりそうで、安価な単価で悪いスパイラルに陥る可能性が市内で見受けられる。
	旅行代理店（副支店長）	・大都市では景気回復の兆しがあると言われているが、地方はまだ回復が見られない。これから2か月間は農家の収穫時期であるが、台風の状況次第では最悪となる。収穫ができて、燃料高騰や金利上昇の影響で利益は圧迫される。
	タクシー運転手	・得意先の飲食店で、閉店する店も出てきており、見通しは暗い。
	通信会社（経営者）	・政局が不安定になり、年金問題の解決の糸口が見付からず、庶民の将来は不安感を増すばかりである。将来を考えると無駄づかいできない深刻な状況で、消費は伸び悩む。
	観光名所（職員）	・企業の景況感是比较的良いものの、個人については増税等厳しい状況があり、購買力低下につながっている。
	美容室（経営者）	・夏はカットが主流で客単価が下がるので、売上はあまり期待できない。キャンペーンもあまり効果がなく、迷っている。
	住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者が目に見えて減少し、新規情報を入手しにくい状況となっているので、数か月後には販売量の減少として現れてくる。
悪くなる	商店街（代表者）	・多くの店主はサラリーマン的な考えの経営に変わってきている。日曜日を休みにしたり、10時オープンで6時閉店など、こんなになった商店街に客を呼び込むことは数店だけではどうしようもない。
	コンビニ（店長）	・来客数は増えても客単価が一向に増えない。特に今の若い人は何を食べているのか、非常に客単価が低く安い商品しか買わない。これが悪くなる原因である。
	衣料品専門店（経営者）	・ガソリン、税金の値上等で皆消費に回らなくなってきている。
	家電量販店（店長）	・減税や昇給など可処分所得が増える実体がないと、この先商品力だけでは、購買欲を駆り立てるのは難しい。

		都市型ホテル（スタッフ）	・6月から春に掛けて新たなホテルが数件進出するという、非常に厳しい状況にある。既にオープンしたところは朝食付きで特別安い価格でやっている。全部で1,000室近く増えるので、対策に苦慮している。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・自動車大手系の工作機械業界取引先は2年前から再編が進み、生産方式を今度ライン化した。今までは受注はあったが間に合わなかったため、その後注文が来なかったが、ライン化してマシニングセンタ等の量産化に向けて増産体制が進んで、受注も拡大してきている。	
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・建設機械関連において秋口の増産案件が動き始めている。また、その他の業界の新規案件も何件か受注が決定している。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・前月同様、引き合い、受注量共に増加傾向にあり、活発に推移している。	
変 わ ら な い		食料品製造業（営業統括）	・燃料費の高騰が観光客の外出を抑えている大きな要因と考えられる。また、大河ドラマで来県した観光客も、いったん立ち寄るもの他県へ流れてしまい、例年以上の売上の増加は期待できない。	
		化学工業（経営者）	・秋口までの工場の稼働は問題ないと感じているが、石油関連製品の値上げが進んでいくと、当社も価格の改定を考えなくてはならないかもしれない。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・新製品の受注など、例年よりは多くの受注が期待できるが、特注品受注に関しては予測がつかない。クーリピスの影響で、胸元などのワンポイントに、ちょっとしたアクセサリー小物が売れている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・コスト競争が厳しく、作れば作るほど赤字が出てしまうくらいの価格が提示されている。人を雇うと赤字というような厳しい単価で、忙しいが利益なき繁忙である。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・主要取引先の製品改版日程がまだ定まっていないので、以後3か月の状況が不透明である。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・1月から忙しい状況が続いているので、今後半年くらいはしばらくこの調子でいけるとみている。	
	やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・梅雨が明けず、冷夏の影響は大きく、ガソリンの影響もあるので非常に苦しい状況である。
			輸送業（営業担当）	・給油価格上昇のなかで荷主に運賃転嫁の交渉をしているが、荷主自体が輸入原材料等の高騰で共に厳しく、難しい状況である。また、今年の冷夏による夏場商品の輸送量の落ち込みも併せて厳しく、今後は物量の確保と運賃の内容が反比例してしまい、見極めの判断も厳しい状況である。
			広告代理店（営業担当）	・夏場に向けての広告宣伝が、前年を15%も下回っている。秋にそれほど大きな拡販がないので、消費者を大きく動かす要因が見当たらない。
	悪くなる		建設業（総務担当）	・公共工事が9割を占め、土木舗装工事を中心とする業態のため、取引金融機関の対応が大変厳しくなっている。
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・一般機械器具製造業等からの求人が増加している。	
	変 わ ら な い	求人情報誌製作会社（経営者）	・例年夏は飲食、商店などサービス業のパート、アルバイト募集の広告は多いが、業種別にみて、特に正社員募集が少ない。	
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が前年同月に比べ11.9%の減少となっている。離職理由をみると自己都合による離職者がやや増加している。	
		職業安定所（職員）	・新規求人については、今後大幅に増加するような要因が見受けられない。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・いまだに予定する人材を獲得できないので、夏から秋に掛けての企業の採用活動は前年以上に活発に行われるのではないかと予測している。今年は特に学生側の動きが鈍かったこともあり、お互いの動きがかみ合う時期になる可能性がある。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・小口の倒産や人員整理が数件あり、また製造業の一部で生産調整があることや原材料の高騰などの影響で一部業界に厳しさが始まっている。	
民間職業紹介機関（経営者）		・地域間、企業間でのばらつきが相当顕著になってきている。製造業では、大手、準大手で良し悪しははっきりしており、中小は比較的堅調なところも多いが、大手企業の受注減が今後影響してくるものとみられる。		

悪くなる

-

-