

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）	・店舗前の道路工事が終了し、乗客数、売上共に元に戻ってきている。急に冷え込んだこともあり、おでんや中華まんなどのホット商品の動きが絶好調である。また、地区の運動会などの予約も入っており、数字を押し上げている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・大河ドラマの良い影響が続きそうである。
		百貨店（販売促進担当）	・当店の近くにショッピングセンターがオープンして1年になる。昨年10月のオープン以来、売上がマイナスに転じてきたが、1年が経過したので影響はなくなるとみている。また、天候も今月のような暑さは続かず、秋らしい陽気が訪れるので、やや良くなる。
		スーパー（販売促進担当）	・食品が順調に伸びていて大きなブレがないことから、気温の低下で衣料品が伸びれば店計としては大きく伸ばせる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・週末ごとに各種イベントが目白押しの秋を迎え、忘新年会あたりまでの予約が活発になりつつあり、より魅力的な商品企画が重要だと改めて認識している。ただし、宴会については時期的な判断も非常に重きを占めている。
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	・10月に入ると気候も良くなり、いろいろな大会や催物などの大きなイベントがあるので、良くなっていく。また、11月後半からは忘年会のシーズンに入るので、少しは良くなる。
		商店街（代表者）	・9月に入ってから暑さで、夏物も秋物も売れないと嘆いている小売店が多い。また、石油等の値上げにより各部品が上がり、これから景気が良くなるとは思えない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・原油価格の高騰による原材料の値上がりが大いに響いている。小売は値上げが難しいので収益が悪くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客は商品の購入に対して慎重である。必要な時に必要とされるように地道な販売活動を続けることで売上につなげたい。
		スーパー（経営者）	・食品原材料の値上げにより、製品の値上げが予想される。
		コンビニ（経営者）	・ホット商品は伸びるだろうが、ソフトドリンク、チルド飲料が落ちるので変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・客は自分のイメージにあった商品でないと購入しない傾向があり、妥協しない。イメージに合わなければ買物に結び付かない。無駄な買物はしない傾向は今後も続くと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売になっても販売台数は前年比マイナスとなっていることから、回復どころか現状を維持するだけでも大変である。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期にもかかわらず、最悪の販売量である。景気回復は全く見込めない。
乗用車販売店（営業担当）		・今まで自動車を購入する場合、現金とローンの比率が6対4くらいであったが、現金の客はなかなか購入意欲を示してもらえず、ローンでという客の中でローン審査が通らないケースが目立ち、販売量が伸び悩んでいる。	
一般レストラン（業務担当）	・10～12月の宴会場予約が出遅れている。特に忘年会の予約は本日現在ゼロである。通信販売部門は、6～8月は前年比50%増であったが、9月は前年実績をクリアするのがやっとという状態である。		
観光型ホテル（スタッフ）	・来月中旬以降は秋の行楽シーズンという事もあり、現状それなりの予約が入ってはいるが、月初めの落ち込みと年末にかけての入込不足は否めない。月初めの落ち込みについては既に間際ということもありばん回する事は難しいかと思うが、年末については今後の対策次第ではそれなりの集客は可能ではないかとみている。		
観光型ホテル（スタッフ）	・乗客数が落ち込み、予約件数も激減している。客単価も伸び悩んでいる。		
旅行代理店（副支店長）	・円高、燃油高騰が景気に関係があるかどうかは疑問だが、企業等の収益が少ないため、団体客が増える材料が見当たらない。また、例年9～10月は農家の収穫等もあるため、動きは少ない。		

	ゴルフ場（副支配人）	・全体的な客の動きとして今後1～3か月先までの引き合いは結構あるが、客はプレー代の上下に非常に敏感で、安ければそれなりに反応があるが、わずかの金額差で反応が鈍ってくる。また、会社や業種によってばらつきがあり、好景気な業種とそうでない業種との差がかなりある。全体的には、入場者の確保はできると考えているが、売上が追いついていけるかは疑問である。
	美容室（経営者）	・美容専門学校の推薦願書が前年に比べ3割がた減っている。高校の推薦願書が減っているため、これから先良くなることは考えにくい。
	住宅販売会社（経営者）	・景気上昇傾向とは言われているが、一般消費者には還元されている様子はなく、手取り給与は上らず税負担は増すばかりである。引き続き駅前ではマンション、郊外では戸建が建築ラッシュではあるものの、売れ残り物件も多く、売主側も100万円単位で値下げせざるを得ない状況である。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅ローンの金利が気になるが、上昇傾向は分かっているが昔のように駆け込み需要とはならない模様である。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・ショッピングセンターの新規出店、特に県内最大規模をうたう超大型店が年内に出店する予定である。脅威であると共に、大型店同士の競争がショッピングセンター内の坪効率の悪化を懸念する声もあることから、全体的な消費の低迷を呼ばないかと懸念している。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・今の状態で1,500平方メートル級のスーパーが過剰に出店している状態では、需要、供給のバランスで従来の店が良くなることはまず考えられない。
	スーパー（統括）	・値上げについて各社とも様子見状態ではある。廉価が当たり前の消費者に対して、店頭価格を上げないで売上が上がったとしても利益の面で厳しくなるのは必至である。
	スーパー（統括）	・食品各メーカーは、原料コストの上昇を付加価値をつけたり量目を抑えたりして小売価格に跳ね返らないよう提案してきているが、小麦や食用油など素材メーカーの値上げは避け切れず、消費意欲を減退させる。
	衣料品専門店（統括）	・今年は残暑も大変厳しく、暑い日が長く続いており、買い控えの客も大変多い。ちょうど祭りの時期であるが、例年良い客の動きが、今年は非常に鈍いような気がしている。
	高級レストラン（店長）	・地価がいまだに下がり続けており、当県のように中小企業や零細企業がほとんどの地方は、大企業や大都市中心の景気回復の実感どころか落ち込みが続いている。
	一般レストラン（経営者）	・原油価格の高騰、またそのことによる物価への影響が始め、値上げするわけにもいかず、利益的に厳しくなる。
	都市型ホテル（経営者）	・ホテルの乱立で客数は変わらないのにキャパシティだけが増え、価格による客引き合戦となり、深刻な状況に陥る可能性がある。
	タクシー運転手	・夜間の流し営業の成績が悪化している。県内企業の4分の3は赤字であり、法人からの依頼も減少している。タクシー業界はますます苦しい経営を迫られる。
	通信会社（営業担当）	・家庭用LPガスの販売に関して、原油価格の相変わらずの高騰による仕入単価の値上げ、配送コスト等販売経費の上昇を競合エネルギーである都市ガスや電気との兼ね合いもあり、100%小売単価に転化できないのが現状である。この状況が今後も続くこと今冬に向け、かなりの影響が出る。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・特に飲食関係の材料費の値上げが、来月からほぼ確実に視されている。当然ながら原価が上昇になるわけだが、現状において販売価格を上げることが、少々難しいと思うので若干懸念している。
	美容室（経営者）	・郊外に大型のショッピングセンターができ、その近くに既存の大型店もあったが、客足は新規店に流れている。当店は街中にあるためにその影響はあまり受けないと思うが、人の動線が変わりつつあるので、影響は徐々に出てくるかと思っている。
	住宅販売会社（従業員）	・販売量の減少傾向に加え、施工原価は確実に上昇しているので厳しい状況が続く。
悪くなる	家電量販店（店長）	・新製品、特に話題性のあるデジタル関連商品の伸びが出ない限り厳しい。地上デジタル商品へ買い換えの進んでいない人に対する需要喚起策がないと、このまま景気は後退する。

		都市型ホテル（スタッフ）	・飲酒運転撲滅運動がかなり厳しくなりつつあるので、客が飲まなくなっているという状況がかなり浸透してきている。送迎バスも用意しているが限りがあるので、今後も心配は続く。
		設計事務所（所長）	・これから2～3か月先というと建築基準法改正から約半年経つ時期だが、建築の確認審査がずっと落ち込んでいるので、そのころになって本当に着工する物件が急激に落ち込み、目に見える形での建築不況が来るのではないかと懸念している。
企業動向 関連	良くなる やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末商品及び特注品の受注により、受注量の増加が見込まれる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・当業界を取り巻く環境は厳しいものであるが、公共事業等の発注見通しから多少良くなるのではないかとみている。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・フロン回収規制強化のためにフロン回収機関連が忙しくなっているのと同時に、今まで開発した機器が動き出しているのだから良くなる。
	変わらない	化学工業（経営者）	・仕事の量はまずまず入っており、順調に推移する見込みである。また、環境省が策定した、環境への認証、登録制度に取り組んでいるので、現場の士気も大いに上がっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が伸び悩み、販売、売れ筋が全然出てこないということで、年内は低空飛行が続く。来年になると新規の仕事が入る予定なので、当社としてはかなり良くなるが、今年はまだである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この7、8か月非常に良い状況できており、しばらくはこの状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・パチンコ、通販業界のチラシ出稿量の落ち込みはまだ続きそうである。百貨店、量販店の売上は前年並み、リニューアルしたスーパーセンターは好調だと聞いている。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・原材料の値上げがじわじわと消費に影響してくるのではないかとみている。
		食料品製造業（製造担当）	・大豆も新穀が出てくるが、アメリカのバイオエネルギーの関係もあり、現状で2割ほどは値上がりしている。この先どれくらい上がるか想像できないが、業界全体で商品の値上げ努力をしないと体力の限界に達してしまう。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・取引先が倒産し、受注量がかなり少なくなってきている。
一般機械器具製造業（経理担当）		・当社は電動工具の部品を受注している会社だが、アメリカの住宅着工件数が激減しているということで、大幅に注文が減少している。	
電気機械器具製造業（経営者）		・下期のメインの取引先からの受注が下降線をたどっていると共に、環境問題から各種半田付け作業で無鉛対応の要求を受けており、経費を圧迫する要因が発生している。	
電気機械器具製造業（営業担当）		・これから先、受注量の減少のほかに原材料の高騰も予想され、収益に非常に影響が出そうである。	
輸送業（営業担当）		・輸送確保も通販系の輸送依頼は活発に伸びているが、その反面、小売等が落ち込んでおり、結果的に前年比は少し下回っていく状況である。燃料の上昇も収益減になり、厳しい状況が続く。	
不動産業（管理担当）		・今後も配管などのトラブルが予想され、緊急を要する補修が発生することが懸念されるので、修理費用が収益を減少させる要因になり得ると思われる。	
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・メーカーからのコストダウン要請は依然として強いものがある。一方で材料、燃料、ガス関係が依然として高値安定、あるいは上昇傾向にあるので、収益的に非常に厳しい状況になる。来年度のことを考えると、果たしてこのまま持続できるのかまだ不透明なところがあるので、悪くなるのではないかとみている。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・10月以降展示会もあるので期待したいが、これまでの動きを見ていると売上の回復は難しい。ブランド物も時計、バッグは良いが、宝飾品の売上は伸びていない。しばらくは難しい状況が続く。	

		建設業（総務担当）	・当地における建設業界の受注金額をみると、工事終了後原価割れの赤字工事となり、厳しい企業運営を強いられる状況である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・今まで求人申込のなかった小規模事業所等からの求人申込がある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・複合型商業施設のオープン、アウトレットの追加オープンを控えており、やや多忙になってくると思われるが、現状の手ごたえは変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は落ち着いてきており、また、新規求人が増加する要因も見受けられない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業において、大手数社が事務系の派遣社員を契約満了とする動きが目立ち、多くの失業者が発生しているが、中堅、中小に受け皿があり、収まる可能性がある。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数は前月比で減少となっている。産業別で見るとサービス業で10%増加しているが、他産業では減少している。
		職業安定所（職員）	・小口の人員整理が数件見られ、離職者も増加傾向にある。原材料の値上げなどが少なからず雇用に影響してきている。
学校〔短期大学〕（就職担当）		・秋採用を実施する企業も増えると予測しているが、学生側が主体的に活動できるかどうかで結果も左右する。今年の全体的な流れを見る中で、これからの時期にようやく動き出すような学生も多く、実質上のチャンスに比べて結果に表れづらい状況になるのではないかと懸念している。	
悪くなる	-	-	