

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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）	・タスク効果が一巡したが、来客数の伸びが売上を引っ張っている。雨の日も来客数が落ちることも無く、夏休み、花火大会、お盆とチャンスがある。
		衣料品専門店（統括）	・最近、来客数、売上共に上昇している。夏祭りに向け、祭の準備、個人のファッションスタイルを求めて来店しているようである。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント効果が少し出ている。
		百貨店（販売促進担当）	・ずっと買い控えしていた客が消費の低迷から若干解放され、消費がやや上がってくる。
		スーパー（店長）	・天候次第の感はあるが、夏季商品の動きは昨年より好調である。
		衣料品専門店（店長）	・売上高等が少しずつだが、上がってきている。
		家電量販店（店長）	・来年3月までの景気はエコポイントの絡みで期待できる。
		住関連専門店（仕入担当）	・来客数の推移を見ても、法人、個人とも節約傾向にやや歯止めがかかってきている。節約をポイントにおいた商品政策は変わらないが、買上点数の回復を見込める状況である。
		一般レストラン（経営者）	・相変わらず、会社関係は変化がないが、以前のように客の中での不景気という話が聞かれなくなり、家族客の動きは良くなったので先の見通しは多少良く見える。
		観光型ホテル（営業担当）	・新型インフルエンザも沈静化し、宿泊はインターネット予約が好調。
		都市型ホテル（経営者）	・エコカー減税などの新車販売の需要を期待している。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザの報道等がほぼなくなってきている状況で、客も安心感を持って旅行ができる環境になってきている。
		旅行代理店（支店長）	・これから2～3か月は旅行シーズン真っ只中になる。特に8月は国内、海外問わず、個人が動くので今月よりは良くなると思うが、新型インフルエンザが今後どうなるか不安である。特に秋は警戒している。
		変わらない	商店街（代表者）
商店街（代表者）	・これから各地で夏祭りが開催され、食べ物、飲み物が少しは動く。		
一般小売店〔精肉〕（経営者）	・スーパーの朝市などでも目玉商品が結構残っており、買い控えている。		
一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地域の大企業の生産等の動きを聞くと、思ったほどの回復では無いようだから、変わらない。		
一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイントについて 家電業界は消費者に購入意欲を出させるきっかけにはなるが、小売店にはメリットがあまりない。ただし、全般的には多少動きが見られそうである。		
百貨店（営業担当）	・今月のやや悪い状況が、来月以降も続く。中元商戦を含めて、なかなか、一般以上にプラスになることが無い。		
百貨店（営業担当）	・ここ数か月、来客数はそんなに落ちていないが、売上が前年に比べマイナス基調で推移している傾向が続いており、今後も変わらない。		
スーパー（経営者）	・価格対応の消耗戦の様子は変わらない。		
スーパー（総務担当）	・収入が減り家計が苦しいため支出を抑えている。弁当、総菜等の加工商品は購入を控え、自宅で調理している。競合各社も人員削減し、残業、時間外労働、臨時人員を削減し経費削減に努めている。		
スーパー（総務担当）	・食品については、この先も安定した数字が取れそうであるが、衣料品については夏物ということで天候次第である。また、競合各社のバーゲンが非常に早くなっているのも、やはり先行きは不透明である。		
スーパー（統括）	・夏の賞与支給率減少やカットが現実に実施されるものの、プライベートブランド商品などの購入率の上昇に見られるように、不況抵抗力が高まり、マインド面での節約志向はやや薄らいできている。		

	コンビニ（店長）	・残業が大分無くなったとか、首切りにあっているという話はよく聞かすが、実際、来客状況を見ていると、そんなに大きく不景気のあおりを受けたということはなく、必要な物は買い、必要でない物は買わないので、特別、当店の動きは変わらない。
	家電量販店（営業担当）	・官公庁では国の補正予算が付き販売チャンスが膨らんだが、一般企業に関しては特別の措置もなく厳しい状態が続く。
	乗用車販売店（販売担当）	・今の状況から脱出するには、輸入車販売から、国産のエコとかハイブリッド車の販売に変わるのが良いのだが、何十年もやってきていて、今更国産のエコカーの販売店というわけにはいかない。今後2、3か月先に景気が好転して、エコ以外の大型車でも多少売れるようになればよいが、今のところ2、3か月先の影響が良くなる状況ではない。今の悪い状況が当分続く。
	乗用車販売店（営業担当）	・ハイブリッド車、エコカー等を販売しても、ディーラーは多少景気が良くなるかもしれないが、当店のようなディーラー以外の販売店は販売台数も伸びない上に、利益もあまり期待できず厳しい。
	乗用車販売店（販売担当）	・車の販売もサービスの在庫も駄目であり、段々悪くなっている。必死に現状維持している。
	住関連専門店（店長）	・政府の景気対策が実際効果を上げていることがまだ実感できない。
	一般レストラン（経営者）	・今年に入ってからも随分悪い状態が続いているが、この悪い状態がこの先も変わらない。
	スナック（経営者）	・下げ止まった感じはあるので少しでも上向いてくれるとよいが、まだ様子見である。
	スナック（経営者）	・景気が良くなるという見通しが無い。どんどん悪くなる。
	観光型ホテル（スタッフ）	・先行きの予約状況等を見ても現状と変わらない。
	都市型ホテル（支配人）	・これから夏休みに入るので、高速道路料金引下げ、海水浴客、北関東自動車道が栃木までつながったことによる栃木県からの来客等に期待している。
	旅行代理店（経営者）	・景気の良くなる雰囲気はなんとなくあるが、まだだめである。実質的に可処分所得がほとんど無い状況である。
	旅行代理店（副支店長）	・このまま新型インフルエンザの流行が止まらなければ海外旅行、国内旅行どちらも激減する。また、少しながら企業の仕事が回復しているようだが、元の景気には及ばない。この先3か月では景気は上向きにならない。
	タクシー運転手	・タクシー業界は景気回復が即収入増に結び付かない。供給過剰の現状もあり、特に深夜の流し営業の悲惨な状態はこの先も続く。
	タクシー運転手	・隣の地区ではタクシー料金の値下げが始まった。当地区にもその波が来るのかもしれないと心配している。
	遊園地（職員）	・高速道路料金引下げにより休日の商圏が広がりがつつあることはプラス要因としてとらえられる。しかしながら、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響が大きく、消費単価の大幅な伸びはしばらく期待できない。
	ゴルフ場（従業員）	・予約数が増えない。
	競輪場（職員）	・毎週、記念競輪が行われているが、売上は前年度より10%程度減少している。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・現状、来客数、単価が下がり気味のところもあり、来客数がそれほど好転するような兆しが見られない。しばらくこのような状態が続く。
	設計事務所（所長）	・雰囲気は良くなってきているように感じるが、もうしばらくはこのままの状態が続き、今とはあまり変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場、現場見学会の来客数も横ばいが続いており、今後の受注量も同様に推移する。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・駅前立地の営業のため、高速道路料金引下げが始まってから駅の利用客の減少で週末の売上が落ち込んでいる。
	一般小売店[青果] （店長）	・給料が減った、ボーナスが減った、ボーナスが出ないなどといった、月々の支払にお金が追いつかないようなことを客から聞いている。この中で今まで以上に品物が売れていくことはない。
	百貨店（総務担当）	・当商圏ではボーナスの出ない企業が沢山あり、ボーナスが出ても昨年よりかなり下回って、これから中元、その他もろもろの動きが悪くなる。全体的にみると商品の単価も下がっている。

		百貨店（販売促進担当）	・来客数減少の底が見えない。今後夏休み時期に入っていくが、高速道路料金引下げ等の浸透により郊外流出が想定され、物を買う優先順位はより一層低くなる。
		コンビニ（経営者）	・来月から、タスポ効果が無くなり、たばこの売上が減少し、やや悪くなる。
		コンビニ（店長）	・来客数は季節的な変動を除けば同じように推移しているが、客単価と買上点数がかなり減少している。当店の利用客の仕事関係がかなり悪いようである。深夜の来客数が極端に減っている。来月末には、近くにショッピングセンターが新規オープンするので、かなりのマイナスになる。
		乗用車販売店（営業担当）	・補助金効果で来場者数や販売量が増加しているが、2～3か月先になると補助金が終了し、車を購入するきっかけがなくなってしまう。
		乗用車販売店（管理担当）	・国が進めているエコポイント対策やその他対策について、他メーカーと比較すると特定のものだけに施策が出され偏りがちである。当社のように対応が遅れているところには非常に厳しい。
		高級レストラン（店長）	・景気の下げ止まりが底を打ったと言われているが、大都市や一部大手企業のごとで、地方の中小零細企業は下げ止まるまでに更に半年から1年掛かる。
		通信会社（経営者）	・現状、エコポイントや各種補助金等でいくらかにぎわっている感があるが、あくまでも対象商品のみで、それ以外は厳しい。
		ゴルフ場（支配人）	・近隣ゴルフ場の経営が年度始めから外資系になり、夏季プレイ料金は今までに無い値下げを行っている。これ以上の値引き合戦に非常に危機感を感じる。
		ゴルフ場（業務担当）	・ここ2～3か月は売上、入場者が前年を上回ってきたが、今月の後半から若干悪い。来月、再来月の予約は鈍ってきている。ただ早朝などの価格の安いものについては引き合いがある。客の感覚として金額に敏感である。秋口の3か月後の取り込みについては厳しく、来場者を前年並みに確保するのは難しい。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・単価は依然低迷しており、来客数の動きも伸び悩むことが想定されるので、やや悪くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・3月の決算を過ぎ、6月のボーナス月もなかなか厳しい状況のようである。不動産業界は土地ももちろん、賃貸も飽和状態で、空室が増えていく。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・たばこに関しては、売上が横ばいになって来たので、今後は下がる一方である。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街に客が全く見られない。
		衣料品専門店（店長）	・7月末ごろに、商業地域以外の工場跡地に大型ショッピングセンターがオープンするため、その影響を受け既存店は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・家族での食事が減り、夜の宴会も激減しており、まだ伸び悩んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年になって、宿泊稼働率が50%台と昨年より2割減となっている。また、7～9月の夏場に向けた予約状況が依然として大手企業からの予約がさっぱりなので、50%を切ることがないよう、エージェンツ、法人関係に営業活動を活発に行う。
		旅行代理店（従業員）	・現在、旅行業界には逆風の嵐が吹いている。秋の予約も見通しが立たない。
		タクシー（経営者）	・夜の動きが悪いので、この先も悪い。
		美容室（経営者）	・少しくらい髪が伸びてもいいが、食事はする必要があるといったように業種でも景気について感じ方は違うと思うが、当業種は分析のしにくいほど悪化している。恐らく、1,000円カットをしている店もこれから影響が出てくる。
		住宅販売会社（経営者）	・銀行担保評価が厳しいため、多少買いたい意欲があっても融資が出ない。銀行も不良債権を出さないように相当慎重である。
企業動向関連	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・本年中の決算前の納品予定が来月複数決定する。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・在庫調整が終了する客先が増え、生産が若干回復すると見込んでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量は2008年9月に比べて、3月の30%と最悪の期を脱して、当月は50%と回復しており、7月以降60%になる予定である。

	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の商品のフルモデルチェンジが8月下旬に予定されており、現在試作等を行っている。うまく立ち上がり受注が増える事を期待している。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の様子、取引先の今後の3か月予想が若干増えている会社もあるので、この2～3か月先はいくらか良くなる。
変わらない	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・受注量はほぼ横ばいで、今後、2～3か月先も変わらない。
	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月前より受注量は少なくなっているものの、少なくなっただけで安定している。
	金属製品製造業（経営者）	・しばらくは悪い状態が続く。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月インフォメーション上では、9月は前年比で25%程度マイナスになると見ている。しかも5月から比べて9月はマイナス現象に入ったと言うことになると、先行き増えることは無い。難しい局面にかかって来そうである。
	輸送業（営業担当）	・定額給付金の給付や、エコポイント制度により、一時的に景気も回復しているが、将来的に輸送が確保出来る状況ではなく、先行き不安は残っている。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・前年を超える価格まで下落したガソリン価格が、再びじわじわ値上がりしている。賞与が出せない企業では、賞与でまとめて払っていたローンの返済が厳しいとの話が出ていると聞く。また、景気対策の恩恵がない小売業では、サマーセール等の例年のイベントも期待薄と不安を抱いている。
	経営コンサルタント	・企業業績が一様に悪化し続ける状況は一段落したと言えるが、これから短期的にかつ部分的に業績が戻る局面では存続する企業と脱落する企業のふるい分けが鮮明になって来る。また、新たな淘汰の局面に入ると言えるが、マクロ的に大きな変化はない。
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業では、かなり海外シフトが進んでおり、その上に減産をしているので厳しい。
	電気機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月は若干上向きになったが、先の受注は全く入っていないので厳しくなる。
	通信業（営業担当）	・当初描いていた販売目標に対して苦戦している。新たなサービスやビジネスモデルが創出されない大きな需要拡大は難しい。客はサービスの質以外にも価格にシビアな傾向は拡大しているように見受けられる。財布のひもはますます固くなっている。
	金融業（総務担当）	・取引先によっては受注が少し上向きになってきたというところもあるが、まだまだ底に達していないと不安になると話している取引先が多い。
	社会保険労務士	・春に失業した人たちが再就職できない状況なので、まだ悪くなる。
悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・原油価格がまた上昇しており、利益が出ない状況になる。また、ガソリンなど輸送コストが相当の負担増になる。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕事量が増えない。
	化学工業（経営者）	・景気回復の良い材料がまるで無い。夏から秋にかけてユーザーの倒産が更に増えるのではないかと見ている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・依然として受注量確保の見通しが立たず、今後も週休3日が続く。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・業界内では大手の倒産も取りざたされている。経費削減策は尽きており、売上の減少は企業体質を弱体化させている。銀行も表面的には協力的でも、今まで以上に売上動向に敏感になっているので、今後はますます苦しくなっていく。
	建設業（総務担当）	・公共事業主体で土木、舗装工事を行っている。直近3か月の受注高合計が前年比95%減であり、このままだと運転資金が枯渇する恐れになったため、対応を急がなければならない。
	広告代理店（営業担当）	・広告出稿に関する案件そのものが前年比30%は落ちている。受注ベースだと50%は落ちている状況である。
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当） 職業安定所（職員）

変わらない	人材派遣会社（経営者）	・自動車、電機関係の製造、部品等も含め、受注の動きはあまりなさそうである。求人情報を見ると、現状維持の人員体制、もしくは減った状態で推移して来ている。石油関係、ガソリン関係が若干上がって来ているが、さほど影響はない。今後は、ギフト商品関係、食品それに付帯する加工品などの売上は若干期待できる。依然として、自動車関連は横ばいである。
	人材派遣会社（経営者）	・昨年の12月からもう半年以上たつが、仕事がほとんどない。請求書を出すところが段々少なくなり、前途を悲観している。
	職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数が18か月連続して前年を下回っている。また、世界経済危機の影響による景気の低迷で、引き続き製造業関係等からの求人が減少している。
	職業安定所（職員）	・雇用の落ち着きが見られない限り、景気はさらに悪くなる可能性がある。今後、求人倍率の下降がいつ止まるかが一定の目安になる。
やや悪くなる	学校 [専門学校] （副校長）	・一部で景気が上向きとの情報はあがるが、地方では工場関係の求人はあまり無い。また昨年好調であったIT産業の求人の激減等、明るい兆候も無い。
悪くなる	-	-