

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・新規投資した展示物の反響が予想をほるかに上回る 来客数になっている。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	販売量の動き	・エコポイント商品のテレビをはじめ、エアコン、冷蔵庫等の夏物商品の動きが順調になってきている。
	やや良く なっている	スーパー(経営 企画担当)	来客数の動き	・ポイントの販促での効果があったこと、梅雨でも日中の降雨が少なく天候に恵まれたことにより、客数が5%、売上も3%ほど増加した。子ども手当は実感できるほどのプラス要因にはなっていない。
		コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・サッカーワールドカップでカメルーンに勝ったあたりから、気持ちの高揚感、高ぶりのようなものがあり、それが買上につながったという感じがある。
	コンビニ(経営 者)	お客様の様子	・少しではあるが、土木建築の作業員や、営業担当などの客が増えてきている。	
	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・購買客数は前年と変わらなかったが、客単価が高く、売上が約20%増加している。	
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ここ2、3か月、天候不順等で客足が遠のいていたが、今月に入り、予約客の増加によって売上が多少伸びている。	
	スナック(経営 者)	来客数の動き	・はやぶさの帰還やサッカーワールドカップ等、良いニュースが続いたおかげか、来客数が少し伸びてきている。試合がある日は巣ごもりの傾向に拍車がかかるようで、通行人もまばらになってしまう点は困るが、それでも街に活気が戻ってきているように感じる。	
	旅行代理店(経 営者)	お客様の様子	・ようやく製造業の活況が見えてきたので、客も気分的に動き出している。	
	通信会社(経営 者)	販売量の動き	・前年比で考えれば、販売量はまだまだ8割程度にしか届かないが、前月、前々月と比較すると上向きに転じている。	
	その他サービス 〔立体駐車場〕 (従業員)	来客数の動き	・3か月前比でも前年比でも、来客数は10%ほどの伸びを示している。単価に関しては横ばいであるが、総売上は若干上向いている。各テナントの来客数も増えており、客の様子からも少しずつ持ち直していることがうかがえる。	
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・契約も若干伸びているし、同業他社の状況からみても良い。	
	変わらない	商店街(代表 者)	単価の動き	・仕入れは同じでも、販売単価が落ちているので、例年より競争が激しい。単価を安くしないと出ないという時代になってきているが、水着やキャンプのシーズンなので、ある程度は動いている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・客の買上点数が落ちている。
		商店街(代表 者)	単価の動き	・飲食店では今月は動きが悪いと言っており、物販も夏物があまり出ないという。安いものや単価の低いものは今までと同じように動くが、値が張るものは動きが鈍い。
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	お客様の様子	・入梅のうっとうしい陽気のせいなのか、平日は静かで変わりが無い。土日は少しだけ客の動きがあるが、特売でも目玉商品が残っている。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	お客様の様子	・子ども手当やエコポイント等の政治的施策が出たにもかかわらず、相変わらず商品の動きは鈍く、今のところ消費者の購買意欲に変化は見られない。
		百貨店(営業担 当)	来客数の動き	・4月に全店改装があり、今は少し落ち着いた状況になっている。
		百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・婦人服は、過去長期にわたり前年割れが続いていたが、先月に引き続き前年をクリアできており、改善傾向にある。中元ギフトが始まったが、個人、法人需要共に減少傾向にあり、7月中旬のギフト終了まで、このような傾向は続く。
百貨店(販売促 進担当)		販売量の動き	・店頭がほぼ横ばい、外商が極端に不振となっており、店全体の売上額はここ3か月ほぼ横ばいである。	
スーパー(経営 者)		競争相手の様子	・ディスカウント志向は変わらない。	
スーパー(総務 担当)		来客数の動き	・一時の下げ幅は脱出したが、依然として前年割れが続いている。	

スーパー（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3月に改装して売場をかなりきれいにしたため、食品、その他の商品についてはほぼ前年並みで推移し、衣料品は久しぶりに前年比をクリアした。
スーパー（統括）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 6月前半から年金支給日ごろまで売上高は前年比105.8%と非常に好調に推移したが、20日以降、97～98%と急激に落ち込み、売上の好不調の波が大きい。ただし、衣料品、特に婦人と実用の売上高が約1年半ぶりに前年を超えてきており、復調の兆しが少しずつ見えてきている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上、客数、客単価共に、ほぼ前年に近い数値に戻ってきている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 例年に比べ、客単価は相変わらず低く、20～30円のマイナス、買上点数も少なくなっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 客数は若干増えているが、客単価はとにかく減っていて、その差し引きで変わっていない。客は必要なものは買うが、それ以外は買わない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 依然として販売量の低迷が続いており、非常に厳しい状況である。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 車の展示会を行ったところ、今月はいつもと異なり、かなりの来客数と販売量があった。小さい車しか売れないので、1台当たりの利益は薄いのだが、エコカー補助金制度の問い合わせも多く、その駆込み需要なのか、販売量は増えている。しかし、これも制度の終了するまでの一時のことで、結局は変わらない。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は営業努力で、ほぼ前年レベルで推移しているが、客の話では、農産物やその他の消費が落ち込んでおり、出荷してもなかなか売れないという話が多く、明るい材料が周りからはあまり入ってこない。
住関連専門店（開発業務責任者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来客数は横ばいであるが、1人当たり買上点数の減少が続いている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 景気の良い時は営業回りの方と営業先の方とで昼食を共にすることが多々あったが、現在は常連の年配客がほとんどである。今は特に観光シーズンでもないのに観光客も少ない。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上状況、ボーナス支給額等がこう着状態で変化がない。
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 宿泊客の動きはほぼ前年並みで、春からの宴会や食事需要も横ばい傾向である。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業の出張などの経費が相変わらず抑えられており、売上に響いている。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 宿泊に関しては、ビジネスマンの動きは依然弱いですが、新空港の開港によって、アジア地区からの外国人旅行者や団体観光客がプラスになっている。マイナスとプラスが入り混じった状態なので、トータルでは変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 週休2日制が定着しているのか、どうしても宿泊関係で多忙なのは木～土曜日で、来客が集中してまう。これが客の取れない原因になっているかもしれない、一番の問題である。また、日曜は依然として暇で、月～水曜日はそんなに動きがない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 先月と今月は夏休みの家族旅行の申込が多い月であるが、長距離の旅行申込は例年よりも極端に少ない。
旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社員旅行や研修旅行等の受注が少なく、個人客も見えないところで旅行をしているようで、思うように受注が伸びて来ない。悪くはなっていないものの、3月くらいと比べると結局のところ変わりがない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商品の受注を受けても、リース契約を結ばない客が増えてきている。
通信会社（局長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 家計の出費を抑え、無駄を削る傾向がやや強まっている。
ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ 消費者の購買意欲が依然として低く、物を買うときにはバーゲンや少しでも安いものを選ぶ。
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来場者が昨年よりも若干少なくなっている。
ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンペの数が少なくなり、その規模も小さくなったものの、梅雨時期でもさほど強い雨が降らなかったため、予約は減らなかった。

	その他サービス 〔清掃〕（所 長）	それ以外	・子ども手当が支給されたことにより、多少は消費に回されたと推測できるが、景気が上向くまでには至っていない。
	その他サービス 〔フィットネス クラブ〕（マ ネージャー）	お客様の様子	・セール等の割引をしたときにしか商品が売れなくなっており、客もセールを待って、安い価格で商品を購入する状況が続いている。
	設計事務所（経 営者）	お客様の様子	・改修等の相談が出てきたが、あくまでも計画である。
	設計事務所（所 長）	販売量の動き	・仕事の受注は相変わらず少なく、売上も少ない。何とか綱渡りで過ぎているが、これは当事務所だけではない現象で、業界全体が同じような状態である。
	設計事務所（所 長）	来客数の動き	・打ち合わせばかりが多く、忙しさに反して受注がなかなか取れない。客がとにかく慎重で、今一つ受注に結び付かない。
	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・相変わらず物件の引き合いが無い。撤収はやや止まったような感じがするが、新規入居や、土地を求めている客がない。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・居住用の戸建て住宅の受注は堅調で、アパート、店舗等の収益物件の受注は低調という状況がここ数か月ずっと続いている。
やや悪く なっている	商店街（代表 者）	お客様の様子	・最近、客が賢くなってきており、運動会や行楽等に出掛ける時も多くの店を回って価格を比較している。
	商店街（代表 者）	来客数の動き	・七夕の飾りが仕上がり、雰囲気だけは盛り上がる気配だが、肝心の来街者はさっぱりで、気温とは逆に寒いかぎりである。客への働きかけを続けているが、効果は今一つである。
	百貨店（総務担 当）	単価の動き	・衣類は値下がりの様子見をする人が多くなり、夏物の購買は今一つ不足している。日々の温度差が大きく、半そでが売れていない。また、単価は大体3,000～5,000円で、5,000円以上の動きは鈍い。中元商戦も盛り上がり欠け、早期割引商品や安い商品だけが動いており、5,000～1万円の商品の減少、前年比55%くらいで現在進行中である。
	コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・売上、客数共に前年比100%ちょうどであるが、3か月前と比べると明らかにブレーキが掛かっているように感じる。
	衣料品専門店 （販売担当）	お客様の様子	・通常は景気に左右されないような客層の客足ですら、2～3か月前から徐々に遠のいており、そこまで来たか、という感じが見受けられる。品物の良し悪しではない背景があるのではないかと。
	家電量販店（店 長）	販売量の動き	・今年の梅雨は高温多湿のため、エアコンが好調に動き出した。しかし、地上デジタル放送対応テレビや前年好調だった冷蔵庫などのエコポイント商品が不振で、前年比をクリアするのが厳しい状況である。
	高級レストラン （店長）	販売量の動き	・ランチタイムはそれほど変わらないが、ディナータイムの予約は壊滅的な状況で、売上が前年同月比で15%落込んでいる。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・夜の来客数が著しく少なく、客単価も非常に低い。
	旅行代理店（副 支店長）	来客数の動き	・1日当たりの平均来客数が向上せず、それに伴い夏休みの旅行受注数の伸びも鈍い。
	タクシー（経営 者）	お客様の様子	・今月の中ごろまでは昼間の動きは前年並みであったが、月末になって動きが悪くなり、前年同月比4%の減少となっている。
	その他レジャー 施設〔アミュー ズメント〕（職 員）	それ以外	・競合店との関係で、ゲームの単価が下がりつつある。単価を下げた競合店には客が流れていき、単価を下げない店は客が減る、といった価格競争に入りつつある。
	設計事務所（経 営者）	来客数の動き	・民間の依頼は少なく、来月にはほとんどが終わってしまう。公共工事をまだ何件か受注しているが、それが完了すると仕事があるのか不安である。
	設計事務所（所 長）	競争相手の様子	・同業者の話だが、まだあそこがあると思っていた取引先が閉鎖、外注廃止などですべて無くなってしまったということである。
	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・当社はインターネット中心の不動産の販促を行っているのですが、全く問い合わせがないことはないが、数は減っている。同業者には、全く土地の動きがなく、開店休業状態のところもある。

	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・夏物衣料の入荷が少なく、客の購買欲もないため、売上が伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・100万円以下の安い中古車などは比較的出ているが、輸入車の新車は6月に入ってから本当に1台も受注が無い。営業だけではやっていけないので、現在は修理サービス部門の方から営業で売れない部分を補ってんしてもらっており、最悪の状態に推移している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・本当にこの6月は悪い。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・20～30代を中心とした、カップルやグループ客の来園者数が減少している。
企業動向関連	良くなっている	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比150%近くを維持する非常に好調な状態に推移しており、年度内いっぱい高水準の受注が続く。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・親会社が生産コストの安い海外自社工場での生産や、中国や新興国の需要の取込み等を達成した結果、リーマンショック前の状態に戻っているため、当社のような一次下請では今後も忙しさ、受注増が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・建設機械関連の仕事で、社内の負荷が対応能力を越えたために、加工応援してもらいたいとの話が数社から入り始めている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飛び込みの仕事などもあり、忙しくなっている。まだまだ売上の的には低空飛行が続いているが、一般的に動き出した感がある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先も受注量等も大分良くなっている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・5月から天候不順が続いていたが、気温が高くなり暑い日が続いているおかげで、夏物家電の動きが特に良く、月半ばから量販店、ホームセンター、ショッピングセンター、様々なネットショップ向けの輸送依頼が増えている。ただし、デフレ経済の中で、運賃的にはなかなか厳しいところがある。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多少引き合いは出て来てはいるが、成約するのはほんのわずかである。まだまだ回復の雰囲気にはなっていない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特注品の話はあり、見積を出すのが受注までには至らない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず賃金の安い海外で物を作る動きが進んでおり、それが戻ってくることはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定した受注は無いが、以前に比べ、何とか仕事量を確保している。休業をしなくて良くなっている。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・売上は昨年と同様の低水準で、店頭での販売はまだ回復していない。金地金などの材料高騰が続いているが、商品価格に転嫁できない。商品が売れないため、新商品の開発ができず、新商品がないので更に売れない、といった悪いパターンになっている。	
金融業（総務担当）		取引先の様子	・受注はある程度増えてはいるが、価格を下げられているので、売上では横ばいかやや低下気味と取引先が話している。	
金融業（役員）		取引先の様子	・自動車部品製造業において、売上の回復基調が頭打ちの状況にある。	
不動産業（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・仕事は賃貸と宿泊関係だが、どちらも販売が伸びていかない。近隣の新たなライバル店の影響もあるだろうが、そもそも全体のパイとしての物量、客の量共に伸びてないので、変わらない。	
広告代理店（営業担当）		受注価格や販売価格の動き	・チラシ等の見積金額が、ここへ来てまた下落している。印刷会社や広告代理店の消耗戦は、いよいよ終盤に差し掛かっている。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比94.4%となり、36か月間連続して前年同月の売上額を下回っている。前例もなく、10年以上前の額に落ち込んでいる。二ツ折以上の大判は極端に減少し、配布地域の縮小も目立っている。首都圏では上向き傾向との話も聞かれるが、地方ではまだ先の話のようである。	

		経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業、同周辺業種は依然として不振で、産廃中間処理の一部、農商工関連の一部に動きはあるが十分ではない。いまだ、借入金返済の条件緩和といった経営改善の相談が多い。
		社会保険労務士	取引先の様子	・海外に製品を輸出している事業所と取引があるところは多少売上が増えているが、それ以外の事業所は大きく減ってないが増えてもいない。
	やや悪くなっている	不動産業（経営者）	それ以外	・1棟あたりの空き部屋が以前よりも増えてきているのに、新築賃貸物件も増えてきて、建築中の物件もよく見かける。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず主力の客先からの受注が伸びていない。
		通信業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事そのものが無くなっている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は26日の段階で前年同月を上回っている。求人内容はあまり良くなってはいないが、先月あたりから製造業の派遣の求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は前月比10%減となったが、前年同月比では上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・自動車関連部品の組み立て、家電、電化製造、住宅関連の一部資材の製造部門といったものは動き始めている。また、介護関係、サービス業、医療で、求人が目立っているが、依然として求職者の動きは鈍っている。生産関係で人の動きがあるようで、住宅関連の住宅着工や修繕が幾分目立ってきている。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・従業員が減ったところや増えたところがあるので、プラスマイナスゼロである。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・主婦層や、中高年層の求職が増加しているが、本来、求人対象となる核の年齢層の求職活動は穏やかで、雇用不安に深刻さがでないかのようなようである。
		人材派遣会社（管理担当）	雇用形態の様子	・労働者派遣法の改正が延期され、将来の雇用形態状況が不明である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人広告誌で募集する企業が多少増えてきたものの、福祉、医療、サービス、流通などが多く、まだまだ周辺企業では景気の低迷が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パートを除く一般の新規求人数が前年同月比で14.4%減少し、パートの新規求人数が同49.4%増加している。パート、臨時の求人にも動きがあるものの、一般正社員の求人は依然低調のままである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、新卒社員入社の影響か、中途採用に若干の伸び悩みが目立ってきた。大手企業は社員数が多く、業務量の増加は現行社員でシェアするため、新規求人に結び付かない傾向が続いている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・新卒採用を予定している企業は昨年より多いと感じるが、採用基準がかなり高く、良い人ならば採用しても良いが、無理に新規採用はしないという状況がうかがえる。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先でも、さらなるリストラを行っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前月比で9.3%減、有効求人数は8.5%、424人減となっており、求人数は前月比で大きく減少しており、求人関連の景気はやや悪くなっている。
		悪くなっている	-	-