

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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  (北関東)		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏の観光地にある店なので、来客数は多い。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店が閉店した分、来客数、売上共に増えている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニは本来、7～8月が最盛期という業態であるが、今年の場合は気温があまり上がらず、降雨が多いことも重なって、夏に売れるべき飲料を中心に、売行きが今一つである。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・夏休みということもあり来客数が多いが、来店客の買上点数も多いため、やや良くなっている。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・当店は祭り用品の専門店だが、例年に比べると、客は多少増えている。祭り用品を扱う店が少なくなっていることが、客が増えている要因のようである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・モデルチェンジ前の事前受注がある。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・国産、輸入問わず、相変わらず新車の売行きは鈍いが、それに反して国産、輸入中古車の売行きは今のところ好調に推移している。車検、整備関係も台数的に、やや満足いく台数が入庫している。ここ1～2か月はかなり良い調子で仕事が出来ている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・価格訴求品目当ての客に丁寧に説明することで、価値に納得し、より付加価値の高い商品、サービスの成約数が増えてきている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・夏休み等季節的要因ではあるが、家族連れが多く、売上にも良い影響を与えている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・レストランの来客数、売上共に前年同期に比べて1割程度良い。宴会売上件数は減少している。お盆休みの天候不順により観光地へ出掛けなかった客が地元での外食にお金を使ったようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客と不景気な話をすることが本当になくなってきている。5年前くらいは、挨拶がわりに不景気で参ったと言っていたが、飲んでいる客の顔も明るくなったし、確実に良くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・天候の影響は若干あったものの、当地域の宿泊者数は、前年同時期と比べて横ばいか上回っている。しかし、飲料の売上は飲食店、コンビニ、当社も含めて2けた台の下落となっているところが多い。今夏は、宿泊するが消費しない傾向のようである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・今春は、前年の大河ドラマ後の反動などで悪かった。夏になり、その影響も薄れ、例年並みに戻っているため、春よりは良い状況である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候不順、冷夏の夏休みで落ち込みを心配していたが、新駅開業や、S L列車の運転開始など明るい話題が多く、前年並みを維持出来ている。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・今月は連日悪天候が続いたが、夏季新規施設オープンやイベントの実施により、来客数、収入共に好調に推移している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・蒸し暑い日が続いて、単価の低いカットを希望する客が増えている。生活費の中で美容費を節約する人が1番多いが、若い男性は、髪の毛、肌の美に対する感覚が敏感で、美容、エステ等にお金をかけている状況である。
		設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数が多く、スケジュールも重なってきていて、下請に手伝いをお願いしている状況である。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・こここのところ、公共事業の発注が多く、指名業者は当社も含め忙しく仕事している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・たまたまかもしれないが、今月は来客数が多い上、成約につながる客も多い。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・夏物バーゲンの期間中の売上は好調だったものの、その前後は全く振るわず、通算してみると並の売上である。必要な物はこの機会に買うが、安いから買うというムードではない。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の夏の大イベントには、かなり多くの来場者があったものの、周辺店舗へ客は流れず露天商の店に多くの人だかりがあった。また、暑過ぎて街歩きはほとんどなく、来客数は激減している。	

商店街（代表者）	競争相手の様子	・昔からある商店街だが、昔と比べると1日何人歩いていたかというくらい本当に人が出ない。夏になり更に客が減っていて、どうなってしまうかと心配するほどである。
一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・連日、30度以上の暑さが続いている。各地で開催された花火大会や納涼祭は大雨の影響を受け、残念な結果となっている。客は出掛けるのを控えている。異常気象の影響が大きい。
一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・季節商戦は天候に左右されるが、客の必要に迫られた商品の売上だけでは厳しい状況にある。売上増のため、上位クラスの商品提案をするものの、消費者の財布のひもは固い。
一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・客は必要に迫られて購入しているようで、単価も高い物ではなく、必要に応じた物で、あまり良い物は求めていない。
一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・気候の変動が激しく、今月の夏物家電の売上は期待したほどではなかった。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・特に高額品が売れているということもなく、やはり無駄な物は買わない。慎重な購買姿勢はこれまでと変わっていない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食料品、化粧品等の消耗品は堅調に推移している。依然として衣料品の不調が目立ち、ここ数か月、大きな変化はみられない。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・店全体では客単価、商品単価は向上しているものの、レジを通過する買上客数が減少している。特に婦人服、紳士服は顕著である。必要な物は高くても買う一方、不要な物は安くても買わないという傾向が依然続いており、3か月前と比べても変わらない。
百貨店（店長）	来客数の動き	・来客数が増えていない。
百貨店（副店長）	来客数の動き	・梅雨明け宣言後の長雨と低温で、客の出足が伸び悩んでいる。低温は秋物の購買促進につながると期待したが、洋服のみならず、季節を先取りした買物はなかなかしない傾向は全般的に変わらない。結局は夏物も秋物も売れていない。
スーパー（商品部担当）	単価の動き	・客単価はイベント時には良くなってきているが、通常時が思わしくないため、トータルではあまり変動がない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・天候の関係かもしれないが、来客数が減っている。客単価は特別変わらないので、ひとまずは良いが、客の絶対数が減っており、厳しい。
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・今月は年金支給月だったが、当店の場合、客のかなりの割合を年金受給者が占めているので、支給日前後には多少、人出があり、それなりに売上もあった。ただ、残念なことに、それ以外の時期は今までとほとんど変わらず、客の出足はかなり悪い。このところ本当に悪い状況がずっと続いている。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・連休前は、車検や一般整備の入庫があったものの、連休後は厳しい状況で、前年を下回っている。車両販売については、特に新車販売は値引き合戦となり、思うように利益が取れない。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・あまり良くない上に、良くなる要因も見当たらない。自助努力で良くしていくしかない。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・天候も多少影響するが、行楽用品の商品動向は景気と連動する。今年の行楽用品の動向は、例年に比べ大きく前年を下回った。逆に生活必需品の売上は安定している。このような状況から、まだ景気は上向いてはいない。
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・天候不順が一番大きな要因であり、来客数減を招いている。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量はやや減少しているが、特に大きな変化もなく推移している。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客の外食に使う1人当たりの金額が減っているのではないか。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・天候不順もあるだろうが、動きが鈍い。
都市型ホテル（支配人）	競争相手の様子	・先日、同業他社との懇談会があり、「予約状況が悪い。予約の入りが遅く間際になって入ってくる」等の話が出ていた。先が読めない状況が続いている。

都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・ビジネスホテルが3店舗あるが、8月はお盆休みで、稼働は少し伸び悩んでいる。状況的には、例年や3か月前と比べても、季節的なことを含めると変わっていない。
都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・8月は年間を通しての最繁忙月であるが、今年は特需的な予約が多くあり、好調だった前年と比べても110%以上の売上が期待できる。しかし、景気自体は、特需分を差し引くと変わらない。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・毎年の固定客の扱いのみで、新規で発生する団体旅行がほぼない。
旅行代理店(所長)	来客数の動き	・長雨等、天候不順による影響が、全般的に響いてきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・お盆の13~16日は乗務員の休みも多かったせいか、タクシー乗場に客が並ぶ時もあったが、お盆以降の夜から深夜にかけては、人通りがなくなっている。
タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないが、昼の動きが少し良かったため、前年同月と比べて、4%の増収である。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・昨今は長期の夏季休暇取得の傾向で、消費は強まっているはずだが、営業系企業の販売は例年並みかそれ以下になっている。
ゴルフ場(経営者)	それ以外	・被害はないものの、雨の日が多く、キャンセルが多数発生している。また、日照不足のため、芝の発育不足と病気が発生している。
ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・景気の良い話はあまり聞かない。団塊世代の経済力に頼っている状況である。
ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・入場者は、前年同月と比べて下回ってはいるが、3か月前と比べるとあまり変わらないため、景気は変わらない。
競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購入単価共に、ほとんど変化がみられない。
その他サービス [自動車整備業](経営者)	お客様の様子	・客は予防整備の必要性を理解しているが、不具合の限界ギリギリまで我慢する傾向は依然として多数を占める。その割合は変わらない。
その他サービス [立体駐車場](従業員)	お客様の様子	・長雨の影響で、来客数は若干増えているが、販売量、単価共に横ばいである。各テナント等も同じような動きであり、変わらない。
その他サービス [イベント企画](職員)	お客様の様子	・県内では、緩やかな回復傾向にあるとのことだが、実感までには至らない。
設計事務所(所長)	それ以外	・地元の建築会社がちらほら来社するようになってきている。公共工事発注が一段落し、民間物件の営業に力を入れるものの、非常に少ないとのことである。当社は民間のみ扱っているが、まさに情報が無い。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・鉄道各社や地元自治体などによるデスティネーションキャンペーンが繰り広げられているが、天候不順によりその効果は減殺されている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・前月に比べ、大きな動きはほとんどない。店舗等も、ちらほら引き合いがあるという程度で、実際の成約には結び付かない。土地も安い物件には多少引き合いがあるものの、なかなか成約には結び付かない。
商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順のためか、デスティネーションキャンペーン開催期間前半は、期待外れに終わっている。
一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・当地は今のところ、世界遺産関係の神社仏閣で改修を行っており、そういう場所には客が来ている。
スーパー(経営者)	競争相手の様子	・8月は長雨の影響で競合各社とも前年割れである。チラシ広告の販促強化が行われて、価格競争が激しくなっている。
スーパー(経営者)	来客数の動き	・会社組織の6割近くが加盟している法人会で、加入企業の8割が赤字だそうである。どうやって皆が資金繰りを工面しているか知りたい。
スーパー(総務担当)	来客数の動き	・前月は来客数、売上共に前年をクリアして非常に好調だったが、今月はまた前年割れの厳しい状況である。今月に入り天候不順の影響で、衣料品を中心に数字が下がっている。
スーパー(企画担当)	来客数の動き	・客は、余分な商品を購入しなくなったため、買上点数が伸びない。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・近隣の景気の悪化で、やや悪くなっている。

	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 8月前半の天候不順により、客数減となっている。1日当たりマイナス60人、日商平均マイナス2万円、20日以降持ち直すも、ばん回に至らない。特に、夜10時以降、夜中1時前後の来客数減少が大きい。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・ エアコンは前年比85%と振るわなかったが、冷蔵庫や洗濯機が金額で前年をクリアしている。その一方で、テレビも善戦している。全体では前年にわずかに届かず着地した。	
	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・ 前年は季節商材が好調だったため、今年は前年比92%と苦戦しているが、映像関連は前年比105%と好調に推移している。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 当地域では以前からの傾向ではあるが、中小零細企業は経営が大変のようである。新車への代替率が極端に減少している。合理化という名のもとに車検又は廃車がパターンとなりつつある。車検などの売上が横ばいであることが救いではある。	
	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・ 客の買い回りが少なくなり、店内滞留時間が減少傾向にある。衝動買いが減り、必要な物しか購入せず、コーディネートより単品買いという傾向は継続している。ショッピング、映画、食事をして1日過ごすというよりも目的消費で退館してしまっている。	
	スナック（経営者）	お客様の様子	・ 判断理由は選択肢全てが当てはまるが、この景気の悪さがどうなっているのか全く把握できず、どのような対処をすればよいか迷っている。	
	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・ 宿泊間際の予約が全く伸びなかった。梅雨明けからの長雨やゲリラ豪雨と、この夏は悪天候に影響を受けている。	
	都市型ホテル（営業）	来客数の動き	・ 8月は学校や企業が夏休みのため、どうしても来客数が少なくなり、宿泊、宴会共に落ち込んでしまう。イベントを計画しようとしたが、準備不足のため中止となり、落ち込みが大きくなっている。	
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ 天候不順による旅行中止や延期などが続き、旅行消費は悪化している。また、農家も今後の収穫が心配され、消費に気が向かないようである。夏休みは一定の受注と消費があったが、決して良好とは言えず、日帰りや安価な旅行地の選択が多い。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・ 日によって客の動きが違う。夜の動きが特に悪い。	
	タクシー（役員）	それ以外	・ ドライバーの確保が出来ない。	
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・ 高齢者以外の世代でも保留、解約が増加してきており、加入者減となっている。	
	通信会社（総務担当）	来客数の動き	・ 機械の調子が悪く来店した客に買換えを提案しても、修理を選ぶ客が増えている。	
	通信会社（局長）	お客様の様子	・ 8月でお祭りやイベントがあり、一時的に景気は回復しているが、これから良くなる傾向とはいえない。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・ 月初の猛暑予想が外れ、長雨の悪影響は大きかった。冷やしシャンプーの夏メニューが芳しくなく、日焼け止めクリームなどの季節化粧品も低調である。	
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ 今月は非常に悪い。車の販売も前年に比べて、全くというほど売れず、サービスの売上も悪い。前年が底かと思っていたが、今月に限っては前年よりかなり悪い。少し良かった3か月前と比べても、本当に悪い。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ お盆明けの悪天候続きで、動きが悪い。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・ 相変わらず、地方の景気は下がり続けている。頼みの綱の公共事業も動きが悪い。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・ 暑い日が続く、客足が出ない。
企業動向関連	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 6～8月と熟練作業員の時間外、休日労働が80時間に迫っており、やや過熱気味である。治具製作や5S活動、一貫通貫生産体制の徹底等、効率化で対応中である。	
(北関東)	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ ボリュームはまだ不足しているが、自動車試作案件では、短納期の仕事が増加してきている。また、建設機械関連の仕事は比較的、高水準の受注を確保できている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 客の状況によっても随分違うが、全般的に良くなっているようである。	
	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	・ 今年1～8月までで、今月の売上が1番良い。取引先が十数社あり、そのほとんどが上向いている。ただし、この先は分からない。	

輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーの北米輸出台数が、前年同月比でプラスとなっている。国内販売も約2万台のバックオーダーを抱えており、部品受注量も増えている。
建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心で売上の95%を占めている。今年度の公共工事発注は前年比20%増と大変好調でありがたい。ただし、前々年度と比べれば98%で、大変良かった前年との比較で良いという意味である。公共事業が好調なのは現政権誕生後であり、前政権下ではコンクリートから人への投資ということで建設業は苦境にあった。獣医学部新設問題等現在おかれている政権の状況に対し心配している。当社も今期受注は前年比10%増と現時点では安堵している。ただ決算年度でみると、前年受注となるので、今年度決算は厳しい数字になるとみており、心配である。
窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏イベント用のワークショップのPRをしたが、反応はほとんどなかった。
窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・粛々と営業しているだけである。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の生産減少で、受注が減少している。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・安定した状態が続いており、仕事の確保は出来ている。ただし、長期的な生産はない。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・大規模な宝飾フェアが行われたが、来場者も少ない。売上は中国人バイヤーがほとんどであり、国内業者の仕入は低調である。前年並みの売上の会社は良い方で、現状維持が厳しい状況である。
その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の柱の3本目である太陽光発電は、前年と比べると、天候不順による日射量の影響で、前月、今月の売上が逆になっているが、年間でみれば増加である。
輸送業（営業担当）	取引先の様子	・8月に入り長雨が続き、本来は物流が増えるべきレジャー用品、特にバーベキュー用品、エアコン等の家電用品の輸送が本来より落ち込み、前年を全体的に下回り、輸送量も下回っている状況である。
金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業の景況感が改善しているものの、非製造業は伸び悩んでいる。個人消費の弱さが続いており、一部では長雨の影響など天候要因もみられる。
金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・外国人旅行者も、アジア系、欧米系共に横ばいで推移している。観光のニーズは高いが、小売業は厳しい状況が続いている。
不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・定期的な管理業務の新規受注や修繕などの一時的な案件の受注やキャンセルも発生しなかったため、売上、利益の増減はない。
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88.3%である。平成18年以降減少が続き、現在では20年以上前の平成初期の実績程度に落ち込んでいる。広告媒体の変化もあるが、景気回復までは至っていないのではないが。
経営コンサルタント	取引先の様子	・各地の商業施設、観光地には例年並みの入出と消費がある。雇用面では企業の人手不足が続いているが、合理化等が進まず、解消できていない。
司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は休みが多い。特に最近は休みが多過ぎるため、比較がしにくくて困っている。
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、特段の変化はみられない。
食料品製造業（製造担当）	競争相手の様子	・商品の動きが悪く、点数が落ち込んでいる。
食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・連日の猛暑により、来客数や受注量の減少に伴い、売上も前年を下回っている。
化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が予想を下回り、大きな落ち込みは免れたものの苦戦している。
建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・予想以上に受注が少ない。民間も公共も動きが悪い。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休みが長かったせいか、広告ツール等の制作期間が延びていて、今月納品ができないケースが増えている。売上計上は納品ベースのため、8月の売上としては前年より5%程度低くなっている。
社会保険労務士	取引先の様子	・お盆休みの前後が涼しかったため、海の観光関連を始めとして、一部の事業所に影響が出ている。
×	*	*
		*

雇用 関連  (北関東)	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を中心として求人数が増加傾向にあり、求人倍率も高水準で推移している。また、企業から人手が足りないとの声も多く聞いている。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ企業からの求人は多いものの、求職者がなかなかおらず、苦戦している。
	人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・自動車部品の生産計画が大幅に増えている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺企業の景気は多少良くなっている業種もあり、今まで少なかった製造業の正社員募集も増えてきている。小売、サービス業は常に人手不足で、募集広告を出してやっと従業員を新規に採用しても他の従業員が退社してしまうことも多く、予定人員の確保が難しい。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業では変化の少なかった正社員求人が、パート、契約、派遣等の求人増加に押されてか、やや改善の方向にある。現場系求人の採用未達が続いている。
	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・多職種にわたり求人企業、人数が増えてきている。また、高校生に対する求人数も増えてきている。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・就業条件が合わず、派遣登録者は相変わらず就職に苦労している。
	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・「この金額でやってくれ」という企業ばかりだったが、最近は、まず、「いくらなら人材が集まるのか」という採用担当が増えた。同時に派遣オーダーで集まらない場合の方法として、紹介予定派遣や人材紹介を提案しても、費用面でちゅうちょする企業はほぼない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月連続で、前月に比べて求人数は増えているが、前年同月比では2か月連続の減少である。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・電機、電子、自動車関連部品等の製造は、休みがあり、多少生産は落ちている。ただ、在庫を調整している業種なので、さほど影響はなかったのではないかと。天候不順の影響は、青果や魚、衣料品といったところでかなり目立って、厳しいという声が聞こえている。
x	-	-	-