

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	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・ボーナス商戦で、携帯電話の新品発売や旧機種の下げを行う予定である。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・10月はトラベルフェア、11月はコートフェアと、ターゲットを絞った企画で、客にアピールする。ビジュアルな演出を行い、顧客に来店してもらえよう、マーチャンドライジングを行う。
		家電量販店（店長）	・単価が多少伸びてきている。今後も薄型ディスプレイ、地上デジタル等、新商品の発売が目白押しであり、単価が上がり、販売量も増加すれば、やや良くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・これから冬場に向かって燃料等の増販が見込まれる。
		スナック（経営者）	・宴会の動きが割合良く、先々の予約も埋まっている。街中に人が出てくると良くなるが、もう少し様子見である。
		ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンになるので、天候が安定し、一部の激安コースが出なければ、来場数を確保でき、客単価も上がる。コンペの予約は比較的早いですが、プライベートは遅いので不安である。隣接コースとのキャディ共有化や、セルフ対応等の情報交換が盛んである。
		美容室（経営者）	・美容院の設備投資の状況が少し良くなってきている。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・消費を取り巻く状況は依然として良くない。この秋、店内改装を行ったので、その効果を期待している。
		コンビニ（店長）	・生活パターンはほぼ変わらない時代となっており、よほど興味があることが出てこない限りは、このまま変わらない。客はお金がないわけではなく、使うところを良く考えており、今後もこの状況がずっと続く。
		コンビニ（店長）	・9月に入り、台風や長雨の影響で急激に寒くなり、客が来る日と来ない日をはっきりしている。予想が外れ、弁当やデイリー品の廃棄が多く出た日もあったが、結局、前年並みで落ち着いたので、今後も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・地方の経済は低調なままで、年末賞与すら期待できない。客は一層慎重になり、買換えよりも車検を選ぶ。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期の9月でさえ販売量が減少している。これ以上のことは期待できない。
		乗用車販売店（営業担当）	・修理をして乗っていた車の走行距離が増え、買換えるの時期が来ても、客は新車を購入できず、その分、中古車の商談が増加している。現状維持が精一杯である。
		乗用車販売店（販売担当）	・今後年末にかけても、宣伝費をかけないと車が売れないという状態は続く。何もせずに待っていても客は来ないので、とにかく広告を出して来店してもらおうという繰り返しである。販売台数は変わらない。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・年末商戦もあることから、売上は伸びるが、商品不足ということもあり、景気に影響するほどではない。
		高級レストラン（店長）	・長引く景気低迷と人口流出による空洞化のため、消費者人口の減少に歯止めがかからず、現状維持はしているものの、回復する見込みはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・エージェンツ関係、旅行会社、各種団体など、大きな団体での学会、企業の催物等が本当に少なくなっている。宿泊、会議、宴会が激減しており、10～12月が今までとほとんど変わらない状況なのが心配である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が低調なまま推移している。期待の婚礼も1組当たりの人数が大きく減少している。
		旅行代理店（従業員）	・秋の旅行シーズンであるが、前年同期と比べ、国内旅行の団体予約が少ない。アジア方面の海外旅行は少しずつ回復している。SARS騒ぎが再燃しないことを祈っている。
タクシー運転手		・乗車料金が320円から650円になったことが響いている。高齢者の利用者数が少なくなり、流していても、手を上げて停める客が少ない。	
通信会社（営業主任）	・消費者が安くて良い物を求める傾向は変わらない。企業は、良いサービス、商品を廉価で提供しようと競争しており、このデフレ状態はしばらく続く。現状ある物を長く使うためのメンテナンス的な需要が強く、画期的な技術革新が起こらない限りは、新規や買換え需要は少ない。今後も同じような状態が続く。		

		観光名所（職員）	・紅葉シーズンに入るが、今年は冷夏等で天候の見通しが立たず、旅館、ホテル、レストラン関係の先行き不透明感は強い。
		ゴルフ場（副支配人）	・秋口にかけて、前年を上回る予約があるものの、最近では実際に予約をキャンセルする客が目立ってきている。価格競争により、予約の伸びも鈍化しており、実際の結果はあまり変わらない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・相変わらず、車検整備の料金を電話で問い合わせる客はいる。また、在庫量が若干増加してきている。
		設計事務所（所長）	・8月同様に全体ではやや良くなるという感じもあるが、建設関係の雰囲気があまりに悪く、まだ変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・地価の下落が止まらないことには景気は良くならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・年末のボーナスには期待できそうにもないので、景気はやや悪くなる。客は値段にシビアで、同じ商品ならなるべく安く購入しようとしている。今後消費税の表示方法が変わるので、消費者の税に対する意識が出てくる。
		百貨店（販売促進担当）	・天候不順が続いたために、衣料品の販売数量に大きな波がでている。暖冬が予想されることから、冬物の動きが心配である。
		スーパー（統括）	・天候不順による農産物の不作、遅れが、市場相場の上昇、品不足を招き、農業収入の減少から、関係消費者の財布のひもは一層固くなる。消費税総額表示方式や牛肉トレーサビリティ、個人情報保護法への対応を中心としたシステム投資が重なり、企業収益を圧迫することや、社会保険料増額などのフィスカルドラッグが消費マインドを低下させる。
		スーパー（経営企画担当）	・競争の激化が止まらず、来客数、販売量、単価とも回復の見込みが立っていない。
		衣料品専門店（統括）	・今年中に中心街の大型スーパーが2店撤退する。活性化のため、いろいろな手を打つが、中心街の景気の悪さはまだ続く。
		衣料品専門店（販売担当）	・駅前のデパートが9月一杯で撤退し、来街者が確実に減少する。天候不順が今後も続くと、各方面に影響が出て悪循環となる。総選挙が目前に迫っていることも含め、景気はやや悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・家族連れでの食事客は例年並みであるが、企業内グループによる飲食客が少ない分、単価が下がっている。
		一般レストラン（業務担当）	・例年、運動会の打ち上げパーティが入る時期であるが、今年は出前の弁当程度で済ます客が多く、客数、単価、飲料の売上が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・10～11月の予約状況は前年を下回っている。当温泉地全体でみても、ずっと微減の状態が続いている。この数か月で客数が上向くとは思えない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、団体昼食等の予約が少ない。
		美容室（経営者）	・地域柄、日曜日に子供の運動会や産業祭等の行事が沢山入る時期である。行事のある日曜日は来客数が激減するが、今年は例年以上に悪くなる見込みである。
		設計事務所（所長）	・まず建物を建てるという情報が入り、2～3か月後に初めて仕事になる商売なので、現在情報が少ないということは、確実に落ち込むということである。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・新聞や、総裁選等では、日経平均や海外企業の収益が上向き、景気は良くなっていると判断されているが、こちらではそのようなことはない。淘汰の時代とは分かっているが、地域の工務店や不動産屋も倒産し、今後は一層厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・今年は7～9月の気温が非常に低く、日照時間も過去最低の記録である。そのしわ寄せで今後は更に悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・昼夜とも来客数が減少し、客単価も低下している。景気はなかなか良くなりならず、悪くなる一方である。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・秋の行楽シーズンに入り、工場見学者も増加している。各メーカーとも、売上を徐々に戻しつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車関連部品は高水準で推移しているが、建設機械関連部品は11月ごろより徐々に増加する予定となっている。
		輸送業（営業担当）	・多くの納品先で決算も終わり、受注量も増加するため、輸送量が見込まれる。

	金融業（経営企画担当）	・観光地では、冷夏、長雨の影響を8月下旬以降の暑さである程度挽回した形となり、景気回復期待もあることから、秋の観光シーズンに向けて期待が持てる。
	広告代理店（営業担当）	・年末商戦は広告、求人ともに力が入る時期である。この時期が鈍化したら大変である。一般的に、通常時期の商いが鈍い年は、せめて年末ぐらいはという考えからか、年末の消費行動が活発化するので、やや良くなる。
変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末にかけて季節商品の受注が多く、多少忙しくなるものの、例年冬場は仕事の谷間となることから、苦戦が予想される。
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・取引先からの見通しでは、年内は好調のまま推移する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・公共投資を前年度比削減という方向は変わらず、民間の設備投資もそれほど盛り上がるとは考えられないので、変わらない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・10月以降の下期の受注量も、新機種等、あまり計画がない状況である。
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ジュエリーの本格的販売時期であるので、催事での販売回復に期待している。
	建設業（経営者）	・受注は増えず、競争は激化する。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・老舗の事務機、文房具会社が破産申請をし、同じく老舗書店の閉店が噂されている。市内イベントのための寄付集めで十数社を訪問した中で、全ての総務担当者が、経費を前年より削減する方針を採っていると言っており、厳しい状況は変わらない。
やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・10月の売上は前年比5%程度落ち込み、11月は10%程度の受注減となる見込みである。一方で、下期のコスト低減の要請も強まっており、収益面も厳しくなる。
	金融業（融資担当）	・家電量販店に勤める客の話では、パソコンの改正リサイクル法施行に伴う駆け込み需要の反動が出てくる。また、住宅ローンの金利上昇により、住宅会社も厳しいと聞いている。景気は下降気味になっていく。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・10～12月は、商業、サービス業からのスポットコマース、イベントの受注等に落ち込みが予想され、売上は前年同期比で5%ほど減少する見込みである。
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・利益率の良い仕事がなくなり、安くてどうにもならない仕事が増えている。以前より忙しさはあるが、売上が3～4割減少してしまう。
	経営コンサルタント	・業績の二極化の中で、いわゆる勝ち組のパワーも全体を引っ張るほどではない。好調企業の経済取引面への波及効果は小さい。
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）
	求人情報誌製作会社（経営者）	・この2～3か月、広告を掲載するクライアント数が上向き傾向にあるので、今後もやや良くなる。
	職業安定所（職員）	・食料品を中心に製造業の求人が増加している。今後この動きが続けば、他の産業にも影響が出てくる。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求職者はある程度雇用されている。賃金については、高いのはスポットとして受けている仕事のみで、全体では2～5%カットという状況である。
	人材派遣会社（社員）	・客は経費削減の方向に動いており、受注金額を下げざるを得ない。一方、新規契約に到達しそうな取引先も何件か出てきている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・大型のショッピングセンター、アウトレット店のオープンに続き、11月に別の大型店が開店予定である。地域の大手スーパー等は、かなり打撃を受けるが、全体としては人の動きもあり、外食等を含めると、現状並みとなる。
	職業安定所（職員）	・求人、求職の動向から判断すると、景気は上昇傾向にある。一方、企業整備の話はなくなり、11月までは継続的に発生する見込みであり、総じて変わらない。
	職業安定所（職員）	・求職者の請負、パート、アルバイト求人への反応は鈍く、求職期間が長期化している。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・早期退職の実施計画に伴い、離職者の発生が見込まれる。
悪くなる	-	-