

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	家電量販店（店 長）	お客様の様子	・オリンピック需要の薄型テレビや、早目に暑さがきたことによるエアコン関係、洗濯乾燥機や食器洗い機等の新しいニーズの商品を中心に、高額でも客は自分の欲しい商品を購入するようになっている。単価、購入状況など全体的に上がっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・大型ショッピングセンターの出店により、商店街への来客数は減少しているが、通販業務を行っている店は販売量が増加している。電子商取引をこれから検討するという店舗が多くなっている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・紳士物のブランドが注目され、急成長している。特にイージーオーダーを始めとする高級品の動きが非常に良い。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・すべてとはいえないが、食品を例にとると、値段ではなく美味しい物を購入するというような、今までにない客がちらほら出てきている。
		スーパー（経営 企画担当）	それ以外	・総額表示の影響も徐々に薄れてきていることに加え、6月期は非常に雨も少なく、飲料、アイス、ビール等の販売が好調である。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・6月の来客数は前年比で104.2%、売上は97.8%となっている。ただし、前年6月末は7月のタバコ値上げによる駆け込み需要があったことを考えると、実質的に売上は前年の100%を超えているので、やや良くなっている。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・夏日が例年より多く、買上客数が前年比で25%伸びている。ただし、売れたのはTシャツやカットソーなど単価が低い商品なので、思ったほどの結果ではない。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・デジタル家電や薄型テレビ、DVDレコーダーなどが顕著に動いており、単価が上昇している。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・5月中旬～6月前半までは落ち込んだが、その後は持ち直してきている。宴会の動きが良かった前年と比べるとそれほどでもないが、若干上向いて良くなってきている。良い日と悪い日の差が激しい。
		旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・前年の夏はほとんど客が動かない状況であったが、今年はそれに比べれば1割程度良くなっており、旅行への動きが活発化している。
タクシー（経営 者）	お客様の様子	・昼間の売上は横ばいであるが、深夜の売上が良くなってきている。		
変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・郊外店のショッピングセンターなどに足が向く客が多く、土日などは特にその傾向が強い。商店街に来るのは夕方なので、どうしても引けが早い。6時ごろにはほとんど引けて、車も少なくなってしまう。	
	商店街（代表 者）	来客数の動き	・新しい客が増えない上に常連客が減少してきている。	
	一般小売店〔精 肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨の影響で連日蒸し暑く、買物は控え目となっている。安い物がある大型店がリニューアルオープンし、広くて無料の駐車場があるので、客がそちらに行ってしまう。	
	一般小売店〔家 電〕（経営者）	販売量の動き	・ボーナス商戦も始まっているにもかかわらず、顧客の購買意欲が感じられない。量販店の様子は良く分からないが、メーカー営業から好調だという話も聞いていない。	
	一般小売店〔金 物〕（経営者）	販売量の動き	・原材料の高騰で仕入れ価格は上がっているが、それを売価に転嫁できない。品物の動きはあまり変わっていない。	
	百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・猛暑が続き、夏物衣料の動きが活発化するべきところであるが、販売量は前年を下回っている。	
	スーパー（経営 者）	販売量の動き	・消費税総額表示導入の影響による点数の伸び悩み、減少傾向はいまだに続いている。	

	スーパー（統括）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は伸びているが、一人当たりの買上点数や点単価が下がっており、売上全体では横ばいの状況が続いている。特定保健用食品のお茶など、健康指向の商品は130～150%と伸びているが、ベースとなるしょう油やマヨネーズなどの基本的な調味料が減少傾向にある。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・朝と夕方の客の動きは多少改善されているが、昼間の客の動きは依然として鈍いまま変わっていない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街への来客は相変わらず少ない。売出しをしているが、値引き商品しか売れない。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・この2～3か月は宣伝をすれば中古車が必ず売れるという状況である。新車は少し無理でも、ある程度の安定した台数の中古車が出ている。
	その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前と比べると今日は落ち込んでいるが、下旬の新商品の発売により、販売台数が上向きなので総じて変わらない。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・現状でも明らかにオーバーストア状態にある。更なる新規出店が続いているが、長続きしない店も多い。客の分散が激しい。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・週末の家族連れは多少伸びているものの、会社関係の宴会予約が相変わらずである。一週間の平均売上は厳しい状態が続いている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・婚礼組数が過去に例がないほど悪い。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・オリピックが近づくにつれて、ケーブルテレビのデジタル放送対応型プランへの加入者数は伸びているが、量販店でのテレビ価格はまだ高い感がある。
	観光名所（職員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・例年より天候に恵まれ、客の入込は通常より増えているが、自分の別荘等を利用する客が多く、ホテル、レストランの売上は例年並みである。
	ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・料金の値引きが激化し続けている。
	競輪場（職員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・来場者数、購買単価ともそれほど変化がない。
	設計事務所（所長）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・全体の仕事量が少なく、住宅を含む民間発注の仕事も少ない。同業者も含め、仕事量確保には苦労している。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客の購入までの検討期間が長く、なかなか決まらない。返済計画を組む上でも、収入の安定確保が不安材料になっているようである。
やや悪くなっている	百貨店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3月は店頭、外商ともに前年の売上をクリアしていた。今月は前月ほど悪くはないが、95%と前年割れである。
	スーパー（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・大手スーパーの閉鎖跡地に今月9日大型店が出店し、その影響で売上が4%減少している。一方来客数は2%ほど増加しているため、客単価の減少が目立っている。
	コンビニ（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・売上はほぼ前年並みである。雨の日の来客数の減少が目立ったことから、来客数は前年の93%となっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・リコールの影響で販売台数が前年比50%を割っている。新車購入希望の来客数も60%となっている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・例年に比べ、少人数の宴会、会食等が少なく、全体の来客数も減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・駅から乗る午後の客が少なく、2時間に1回程度しか仕事がない。
	遊園地（職員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・団体客は前年並みに確保したものの、個人客に勢いがみられず、全体での入場者数は前年比で15%減少する見込みである。客単価は高水準で推移している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前は利用客の多い卒業、入学時期であったが、6月は特に雨の日の客足が遠のき、来客数が減少している。現在流行しているカットは不ぞろいでもあまり目立たないスタイルなので、来店サイクルは伸びる傾向にある。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（事務長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・小型貨物車の入庫が若干減少している。新しく買い換えたとのことで、車検の入庫が落ち込んでいる。一方乗用車については、依然として古い車種の入庫が続いている。

	悪く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・5月は前年比で90%台であったが、6月は更に悪化し90%を切っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3か月前及び前年と比べ、来客数、売上高とも15%減という厳しい状況になっている。中心街の大型空き店舗にディスカウント店がオープンし、期待していたが、全く裏目に出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・公共事業の減少により、大手ゼネコンでも仕事がなく、関連会社等も厳しい状況にあることから、宴会等が非常に少なくなっている。これから始まる夏祭りにも今まで大勢参加していた企業が今年は出ないという話であり、それに伴う出陣式などもなくなっている。
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	・通常3月がピークとなる受注、出荷面について、今年6月がピークとなっている。売上が前年比で10～15%増加しており、景気は良くなっている。
	やや良く なっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の受注はこのところますます入ってきている。ほんの少しずつではあるが、景気が回復していると感じている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・排ガス規制関係で特装車両、特にミキサー車などは、2005年まで低めの推移となるが、ここへきて産業機械、工場用の大型コンプレッサーや工作機械、マシンニングセンター等は外需向け、国内の設備投資ともに大変好調となっている。親会社の増産に伴い、受注量が大幅に増加している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・梅雨にもかかわらず天候が良いので、飲料水、夏場家電の配送量が好調である。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・安価な広告ではそれなりの効果しか得られないと実感した取引先が、どうせ出すなら予算をかけて効果的にイメージの良い広告をとというケースが増えてきている。具体化してきたサービス業の「夏の商戦」に対する販売促進計画の予算規模も10%ほど拡大している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・6月のチラシ出稿量は、前年比111%と大きく伸びている。好調な業種もあるが、これまでの新規出店の相乗効果による全体的な増加となっている。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・国産の低価格品は善戦しているが、全体としては相変わらず輸入品に押され、苦戦している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・身近なゼネコンが廃業したり、組合を脱退したりしている。業界を取り巻く環境はますます深刻である。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注残も高い水準で確保できている。また、協力工場も仕事を多く抱えているようで、コスト的に厳しい仕事は後回しにされ、納期確保が困難な状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月末の決算で8社中6社の年間売上が前年を下回っている。新しい会社との取引が始まり、その分のプラスにより、全体の売上は前年より10%程度伸びているが、それを考慮すれば全般的には横ばいか、やや落ちるといえるところである。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・夏のボーナスシーズンを迎え、製造業を中心として全体的に支給率が前年に比べやや改善されているようであるが、家計部門では収入の減少により生活資金とする割合が依然として高く、消費や貯蓄にはなかなか回らない。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・サービス業を中心に、新規のスポットコマercialが出てきている。その一方で商店街からのイベント受注は減少しているため、総じて横ばいの状態となっている。
やや悪く なっている		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は季節変動値としては高い時期であるが、例年に比べ受注の動きが鈍くなっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売においては少しずつ売れてきているようであるが、仕入れをするまでの勢いがなく、販売実績は前年度を下回っている。
悪く なっている		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間土木工事で、実施数量が当初請負時の7割となった。当然精算金額も3割減なので厳しい。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・契約条件が更新される際に、以前に比べて厳しい内容を受け入れざるを得ないという厳しい状況である。
雇用 関連	良く なっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・現在取り扱っているエリアのすべての地区において、求人情報誌の掲載件数が過去の50～80%増加している。

やや良くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今まで取引先の広告費はかなり削減されていたが、ここ最近、周辺企業における広告予算が大幅に増加してきている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・製造業が活況を呈している。技術系、専門職の求人が強い。現場は派遣対応が主流である。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・欠員補充等で、今春卒業生に対する求人問い合わせが事務職、販売職で数件発生しており、そのうちの半分は対応している。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・IT関連の一部製造業からの人材の引き合いは依然活発なものの、同じIT関連でも一段落というところもあるので、契約成立件数は総じて微増という状況である。時期的な特需として、参議院選挙の出口調査や選挙事務所からうぐいす嬢のオーダーが発生している。 ・老人介護施設からの引き合いも根強いものの、夜間のシフト勤務、体力が要求される業務であること、低賃金というハンディが契約成立のネックとなっている。
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人件数はあまり変わらず、依然としてパート、アルバイトの募集が多い。一部の製造関係で正社員募集が多少増えてきている。
	職業安定所（職員）	それ以外	・前年同月比での有効求職者の減少、有効求人数の増加傾向は続いているが、3か月前と比べると、減少、増加率とも小幅になっている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数が2か月連続で減少しており、求人検索システムの利用時間にも多少余裕がみられる。就職者数は3か月前に比べて微増しているが、新規求人数は大幅に落ち込んでいる。
	学校〔大学〕（総務担当）	それ以外	・求人案内等をみると求人数は増加しているが、景気が回復するまでには至っていない。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・サービス業の求人数が減少している。
悪くなっている	-	-	-