

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	通信会社（営業担当）	・年末に実施予定である地上デジタル放送の再送信に向けて、夏以降加入促進を強化する。デジタル対応テレビの普及が一層進み、家庭内のデジタル化の需要が一気に増え、購買量が増加する。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・土日の来客数、客単価が好調で、この先も上向くと見込んでいる。
		住関連専門店（店長）	・来客数、販売量、買上単価など、徐々に上向いていく傾向である。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・現在の予約状況を見ると、客単価が5%程度上昇しているため、やや良くなる。
		タクシー（経営者）	・過去6か月間、月の売上が前年比で伸びているので、この先も良くなる。
	変わらない	観光名所（職員）	・今シーズンは雨が少なく暑い日が続くと予想されるので、例年に比べ客の入込が期待できる。レストラン、ホテル関係もこれに準じて例年を上回る売上となる。
		商店街（代表者）	・商店街の空き店舗はなかなか埋まらない。良くなる指針がみえてこない。
		商店街（代表者）	・昔の名前を復活させた劇場ができたりしているので、来客数の減少に歯止めがかかればと期待している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・市内唯一の大型百貨店が閉鎖になった分、今月初めは良かったが、例年売れる梅が不調で、結局前年並みである。百貨店がなくなった分、来客数は増えていくと思うが、客に購買意欲がないのでこの先も変わらない。
		百貨店（売場主任）	・夏の大市に入るまでの間、プロパー商品が非常に好調であったため、引き続きクリアランスも好調に推移すると見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・客は欲しい物は買うが、相変わらず慎重に選択している。この状況は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・最近ヒット商品が見当たらない。客はたんす在庫で多くの物を持っており、新しい企画の商品しか求めなくなっている。新企画、トレンドな物でヒット商品が不在なので、現状の商品構成では売上を上げるのが非常に難しくなっている。
		スーパー（店長）	・今年も空梅雨で夏商品は動きが良いが、猛暑で盛夏商品の売上が好調であった前年の実績と比べると苦しい。
		スーパー（総務担当）	・家電製品等はかなり良い状況が続いているが、衣料品はここ数か月良くない状況が続いている。梅雨があまりないということで条件的には良いが、売上はさほど大きく伸びていない。また、食品も生鮮品、一般食品含め、販売数がダウンし、あまり良くない状況が続いている。平均すると大きくは変わらない。
		スーパー（統括）	・来客数は微増であり、天候や競合店の動向次第で容易に変化してしまう状況である。一部業界で夏のボーナスの増加が伝えられているが、中元は割引商品に圧倒的に人気集中したり、安くても無駄な買物をしないように量目にこだわるなど堅調な消費の仕方がみえ、消費者のマインドも一進一退である。
コンビニ（店長）		・近隣同業者全てに酒類の販売が許可されたことの影響で、4月ごろから酒類が前年の8割くらいに低下しており、今月は7割を切っている。当分は同じような状況で推移する。	
衣料品専門店（経営者）	・1～6月までの来客数、販売量、売上は前年を若干下回っており、各月の動向をみても一進一退である。今後もその傾向は続く。		
家電量販店（店長）	・デジタル家電に勢いがつければ良くなるが、映像関連品についてオリンピック需要があった前年と比べると、厳しさが予想される。		
乗用車販売店（従業員）	・新型車が出るわけでもないため、来客数、売上高共に良くなるとは思えない。		
乗用車販売店（営業担当）	・法人、個人共に車の台替え時期がきても動きは慎重で、購入予算もかなり低く設定している。		
一般レストラン（経営者）	・商店街主催の夏祭り等も年々参加者が減り、来年は中止という声もある。既存の商店街のイベントはますます効果がなくなり、客足は郊外大型店の売出しに向いている。		

	一般レストラン（業務担当）	・会社関係の納涼会予約は前年並みに入っているが、ボーリング大会をして食事会をするなどといった子供会の行事が件数、参加者数共に減少している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・非常に不景気である現状のまま変わらない。良くなることはしばらくない。	
	旅行代理店（営業担当）	・愛知万博特需などで若干販売量に増加傾向はあるものの、万博終了の秋以降、現在の動向を維持できるだけの材料が見当たらない。	
	タクシー運転手	・これから夏を迎えるが、不景気感は相変わらずなので、夜の飲み屋に活気が出てくるとは思えない。	
	ゴルフ場（副支配人）	・引き合いはあるが、予想以上に価格、客単価の低下が進んでおり、収益に影響が出ている。今年の収益は前年より若干マイナスとなり、経営的には変わらない。	
	美容室（経営者）	・これから先、夏に向かってカット客が増えるが、固定客はそれほど増えない。	
	設計事務所（所長）	・ここ1～2か月で景気が良くなる要素はない。しばらくは現在の状況が続く。	
やや悪くなる	スーパー（経営者）	・今現在がオーバーストア気味なところに、更に今後競合店が出店するので、売上、利益共に厳しい状況となる。	
	衣料品専門店（店長）	・石油価格の上昇等による原材料の値上がりの影響があらゆるところに出てきている。この先あまり景気が良くなるとは思えない。	
	衣料品専門店（販売担当）	・新規オープンした所に客足が相当流れている。冷夏になると夏物衣料には手を出さなくなるので、来客数、売上は今よりもやや悪くなると見込んでいる。	
	高級レストラン（店長）	・現在でも、オーバーストアの状態であるが、近隣に大型の商業施設の計画があり、今後ますます競争が激化する。	
	スナック（経営者）	・予約の動きがあまり良くない。フリー客も人数、金額共に落ち込み気味なので当分は厳しい。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・現時点での夏季の集客状況は、前年より更に悪くなっている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・近郊で年に1度のイベントがあり、その時はどこのホテルでも満室となるが、一般宴会は件数、単価共に上がる兆しがみえない。	
	ゴルフ場（支配人）	・夏のゴルフの厳しさのため、来場者の減少が予想される。それに伴い、周辺ゴルフ場では、値引きが更に進む。	
悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・地元企業のボーナスは悪い状況が続いており、商店街の売上は悪くなる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・今後2～3か月は、ホテル関係が一番暇な時期である。昨年はスポーツ関係の大会があったが、今年はほとんどイベントがない。また、生ビールフェアなど3千円前後の予算のものがかなり入っているが、通常の5～6千円くらいのものは予約が少ない。夏場にかけて企業、団体等の催しがなくなってきていることが一番心配である。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・新機種の出立ちがりの予定があり、新規設備の導入で対応する計画である。
		広告代理店（営業担当）	・クライアントの業績が良好な上、秋のつくばエクスプレス開業や、大型商業施設のオープンで、消費意欲が上昇する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現状の情報化投資は今後も持続すると見込んでいる。引き合いも活発になってきている。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・輸入ワインの攻勢により、国産ワインメーカーは相変わらず苦境に立たされている。これといって大きな突破口はなく、夏場に入ればビール等に押され、この苦戦状態はしばらく続く。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・期待していた愛知万博関連の受注もほとんど現れておらず、受注の予測は全くつかない。この夏リゾートホテルで開くカルチャー教室等への参加動向に期待している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・仕事量は多少増えるの見込んでいるが、原油、鋼材等の原材料価格の値上がりの影響が懸念される。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注量が大変多く、土日に出てもやりきれないほどの仕事がある。今、5、6社の仕事をしているが、12月くらいまでは、ほとんどこのまま忙しい状態が続く。	
	輸送業（営業担当）	・予定の仕事量は確保できそうだが、燃料高騰の負担が重く、仕事量の割に利益は薄い見込みである。	

	金融業（経営企画担当）	・製造業においては新分野への進出などに取り組んでいる企業もみられるが、原油の高騰など、景気の先行きに対し不透明な要因があることから、楽観できない状況である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・一段落したと思われた原油価格の高騰が、また話題になってきたが、早速数社から石油製品の値上げ要請があった。観光業では企業の旅行需要が望めず、集客のための価格競争が激化しており、低価格商品から売れる傾向が続いている状況で、今まで守られていた観光バスの料金についても、旅行代理店の値下げ要請に応じるようになってきている。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・サービス業、不動産業からの新規コマースルが出てきているが、長期の大口コマースルが見込めず、売上、利益共に横ばいで変わらない。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・前年に比べ雨の降り方が良くなり、農作物の生育状況が今のところ良くない。原材料価格が上がるのが予想され、先行き良くなるとは思えない。	
	化学工業（経営者）	・秋口まで受注を確保している分野があるが、既に価格が決定している。原油の値上がりの影響で原材料の価格が上がってきているが、売価に転嫁できないため、利益が圧迫され始めている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・予想以上にコスト競争が激しい状況が続いている。仕事の取り合いになって、中小零細企業にとって非常に厳しい状況が増してくる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の動向に上向きの情報がなく、当社の受注も良くて現状維持である。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・7～9月の受注動向は、前年同月比で10～15%減少となる見込みである。10月以降も不透明感が強い。原油の値上がり分を価格転嫁できないことから収益も厳しくなっている。	
	その他製造業〔看板〕（経営者）	・原油の高騰により、石油製品のガソリン、プラスチック製品、塗料等が値上がり傾向にあるようなので、景気は悪い方向に向かう。	
	不動産業（管理担当）	・事務所テナントの退去が1件決まりそうだが、賃貸面積が小さいため全体の収入に与える影響は少ない。東京でのビル壁崩落事故を受けて、急きょ予定を繰り上げて外壁の大規模補修を行うため、かなりの額の工事費の支出が予定されている。	
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・原油の高騰による原材料に関する不安はぬぐいきれない状況ではあるが、求人をけん引する製造業に明るさがみられ、リストラを実施中の企業でも受注増が見込まれている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・住宅着工は動きもあり、生産は上向きである。電子関連、自動車関連は依然として求人が少なく、残業もない状態である。周辺企業もあまり無理をせず今のまま堅実に節約しながらというところが多い。
		人材派遣会社（営業担当）	・例年の季節的な引き合いとして、行楽シーズンを前にしたアンケート調査業務、国定公園内の自然保護を目的とした巡回業務、カード入会勧誘キャンペーン業務などがあるが、これらで売上増とまでは至らない。携帯ショップのヘルパーやカーディーラーのショールームレディなど、単発的な引き合いはあるものの、現状維持といったところである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人の動きからみて、特別に良くなる、極度に悪くなるというような手ごたえが特にないので変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数、新規求人数共に減少傾向にあるが、一部の製造業で企業整備等の情報もあり、今後の見通しは不透明である。
		職業安定所（職員）	・求人数については横ばいの状態である。新規求人におけるパートの割合が高くなっており、派遣、請負等が多様な産業へ進出しており、正社員として安定した状態で働きたいと考える求職者ニーズとのミスマッチがますます生じている。安定した雇用が期待できない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・やや上向きな傾向になったとはいえ、企業の採用活動の早期化による現れというところもあり、更に良くなる見込みはあまりない。ただし、技術職を求める業種などは企業側が人材獲得で苦戦しており、今後の採用活動にどう影響が出てくるのか注目している。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・製造業の求人数が前月比、前年同月比共に減少しており、企業整備も若干ある。
	悪くなる		