

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	コンビニ（店長）	・既に秋物が売れ始めており、それが売上を作るようになってきている。夏のピークは6月後半だったのかという感じである。客のニーズを細かく見つけて拾っていけば、まだ夏の売上にも上乘せでき、数字が伸びるのではないかと見込んでいる。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・商品の供給も落ち着いてきており、商品を出せばきっちりと売上につながっていくようになっている。若干不安もあるが良くなってきているので、希望的な部分も含め、先行きは良くなる。
		コンビニ（店長）	・今月は前年に比べ全般的に気温が低かったことに加え、近隣の商圈内に24時間営業のディスカウントストアがオープンしたので、影響を受けた。3か月後はこの影響がかなり小さくなる。
		衣料品専門店（統括）	・全国各地で祭りが盛んに行われており、夏から秋は特に祭りへの消費が増えるため、10月ごろまで販売量が増加する。
		乗用車販売店（販売担当）	・展示会の広告を出しているが月を追うごとに来客数が増え、販売量も増加している。周辺の観光地もこれからは8月の盆休み、9月の紅葉時期と好材料が控えているので、ホテル関係も多少良くなってくる。広告効果で客が増えているので、2～3か月先はかなり上向きで良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・ここ数年は家族連れ中心の商売であったが、会社関係の会食、宴会等の予約が増えている。その分多少良くなる。
		タクシー運転手	・夕方から夜の客の動きをみると、商店街、ショッピングセンターの駐車場はどこも一杯で、かなりの客が入っている。単価はともかく、それだけ客が動いているということなので、先行きはもう少し良くなる。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送への移行に関して、最近IPでの再送信を可能とする話が出てきていることから、ますます競合状況になり、新サービスの展開等企業努力が問われてくる。顧客開拓が更に進むことでデジタル認知度は一気に加速し、家庭内デジタル環境の促進が図られると見込んでいる。
		観光名所（職員）	・大変暑い日が続くと予想されることから、来客数は例年を上回り、これに伴い、レストラン、ホテル関係の売上も前年を上回る見込みである。
	その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・人気がある業態なので同系列のサービス業が伸展し始めている。固定客が付き始めているので、この先ある程度来客数が増加していくのか、客の取り合いになるのか微妙なところであるが、業界全体としてはプラスの方向である。	
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・人民元の切上げにより、仕入価格が上昇し始めている。今後は影響が拡大すると考えている。
		百貨店（店長）	・前年比での売上はほとんどが90%台である。クリアできた月は少なく、なかなかこの数字を抜け出すことができない。この状態が今後も続く。
		スーパー（店長）	・競合同士で熱く戦っている割には、客は冷めており、当店になかったら隣の店、そこが高かったら、また隣の店というように冷静に店を選択している。何をやっても決定的な対策にならない。
		スーパー（統括）	・原油高や人民元の切上げなど先行き不安要素が多く、加工食品の価格競争は一層激化し、単価ダウンの傾向はまだまだ続く。消費者のマインドも一進一退で、安くても無駄な買物をしないようにメモを持ち、量目にこだわるなど堅調な消費の仕方が見受けられる。また、流通各社で従来の売場のくくりとは全く違う視点からの売場作りへのチャレンジが行われており、消費者の生活の変化が徐々に際立ってきている。
衣料品専門店（販売担当）		・半月ほど前倒しでセールを始めているが、ダイレクトメールを打っても来客数は思ったほどではなく、今後良くなる要素も見当たらない。単品関係は比較的良いが、目玉商品を購入してそれ以外は買わないという客が多く、買物がプラスになる方向にはない。	
家電量販店（店長）		・デジタル家電に期待を寄せているが、来客数が伸びていかないと単価だけでは厳しい。	
家電量販店（営業担当）	・前年は9月まで季節商品で好調であったが、今年の夏は短期型で季節商品での売上は期待できない。		

	乗用車販売店（従業員）	・9月の中間決算で各社とも販売合戦に突入するが、相当な値引き競争が予想され、販売台数は増加するものの増収にはつながらない。経費が増える分、マイナス要素も考えられる。
	高級レストラン（店長）	・仕入れ価格の上昇などにより、利益率が圧迫されているが、それを価格に転嫁できず、数か月で改善する見込みはない。
	一般レストラン（業務担当）	・宴会部門の8～10月の予約状況は前年並みである。
	その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・単価の動きは若干上向きで好調に推移する見込みだが、来客数の動きが以前と同じか若干下回ると考えられ、総合すると売上は横ばいで、先行きは変わらない。
	観光型ホテル（スタッフ）	・2、3か月後の予約の状況が、今一つ芳しくない。来客数が増加しないので大変困っている。
	都市型ホテル（経営者）	・前年同様の団体が入っているが、一般の宿泊客が落ち込んでいる。地域の自動車産業、電機メーカーが相次いでリストラを発表したり、下方修正しており、町自体の活気が薄れ出張者数も減る一方で、活性化の起爆剤となる材料がない。現在が底と考えれば当面底が続くような気配であるが、リストラから工場の閉鎖等に発展すると町の景気は今以上に悪くなり、ゴースタウン化して立ち直れなくなりそうである。
	旅行代理店（経営者）	・これから良くなる要因はあまり見当たらない。秋にかけて燃料代が上がっていくなかで、ガソリン、電気料金などが上がるという懸念もあり、悪くなる要因は多少あるが、3か月先は今の状態とそんなに変わらない。
	旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージなど航空機の料金が変動し、客の動向は良くならない。
	タクシー運転手	・タクシー新規事業者の登録台数も増加する予定で、競争が激化する。一方、当社介護事業部の伸びも期待されるため、結果的にプラスマイナスで相殺されると見込んでいる。
	遊園地（職員）	・繁忙期なので客足は伸びるが、今年はメインアトラクションのオープンがないので、前年と比べると大きな変化はない。
	ゴルフ場（副支配人）	・このところ秋の引き合いもあり、これから先の取り込みは上昇傾向と思われるが、競争により単価の上昇は見込めず、売上、収支は横ばいか若干下向きとなる。
	ゴルフ場（支配人）	・一段と客単価が下がり続けているため、時期や地域を限定したダイレクトメールによる割引で、客単価が下がるのを抑えている。暑い夏になるか涼しい夏になるかが今後の入場者数を決定する。
	美容室（経営者）	・暑くなり、美容院でカットする客が増えているが、単価が低く、それほど良くなる状況ではない。単価の高いパーマをかける客が増えれば、もう少し良くなる。
	美容室（経営者）	・7月の旧盆前に幾分売上は増えるが、その後は好材料はない。9月に祭りがあるが以前ほどの規模ではないので、メニューを細分化するなど検討し、売上を増やすほかはない。地方都市では価格を上げれば客が逃げてしまうので難しい。
	設計事務所（所長）	・CADシステムを1台増やし、準備はできているので、早く仕事に活かせるよう努力していく。
やや悪くなる	スーパー（経営者）	・近隣に大型競合店の出店があるため、売上、利益の確保が非常に難しくなってくる。
	衣料品専門店（店長）	・石油価格の上昇等による原材料や電気、ガスの値上げなどの影響がどの程度あるか、先行きに不安材料がある。
	その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・8月まででキャンペーンも終わるため、9、10月は一段落する。予定されている新機種の販売が伸びた場合、ある程度の数字の上積みは考えられるが、他の月を大きく上回るような売上にはならない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・夏場から秋にかけて企業関係の催しが極端に減る。10月あたりになれば動いてくるが、それまでは会合もかなり少なく、飲み会、生ビールフェアといった3千円前後が主流になるのではないかと心配している。今は会議をやっても懇親会をやらないというのがかなり定着しつつあるので不安である。
悪くなる	コンビニ（店長）	・まもなく大型ショッピングモールが開店するので、これから我々の商店街は悪くなる。
	一般レストラン（経営者）	・夜の来客数が激減している。会社関係の宴会が行われず、来客数の動きは悪くなる傾向にある。
企業	良くなる	

動向 関連	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・普通トラック及び特装車両、ミキサー車等、2005年の長期規制に台替期が加わり予想以上に好調で、親会社では来年後半までは続くといっている。	
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・新規立ち上がりの量産アイテムも控えており、季節変動のある試作品も前年と同水準の量を見込んでいる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・通信機器の取引先が9月から新機種の生産を開始するため、関連部品の受注ができればと、現在努力している。	
		その他製造業〔看板〕（経営者）	・受注量がやや上向きになっている。見積の依頼も結構多くなってきたので、先行きはやや良くなる。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・秋物の商戦は9月ごろからだが、一部に秋物の企画に積極的な企業も出てきている。シンプルラインから多少デコラティブな商品への要求も出てきているので期待したい。	
		金融業（経営企画担当）	・現在、車、航空機部品など、特殊用途向け分野が好調で、他の分野にも徐々に広がってきている。秋口くらいには都市部の影響が地方にも浸透してくる。	
		広告代理店（営業担当）	・ショッピングモールや鉄道の開業で、消費の活発化が見込まれる。既存の客を一時的に取られるだけか、ずっと戻ってこないか勝負の時なので、販促の意欲は高い。	
変わらない		食料品製造業（営業統括）	・今月、国産ワインコンクールが開催され、国産ワインの認知度が高まったものの、直接商品に結びつくまでにはまだ時間がかかりそうである。	
		化学工業（経営者）	・ごく一部に受注が活発で納期の忙しいものがあるが、売上金額としては大したことはない。一部の産業廃棄物の処理にじわじわと値上がりの話が出てきていることから、利益を圧迫するのではないかと少々懸念している。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先の仕事量もある程度確保しているが、金額的にまとまっている物件のほとんどは利益度外視で、内容的に非常に厳しくなっている。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・あと3～4か月は非常に忙しい状況でこのまま良い状況が続く。	
		建設業（経営者） 新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・官、民とも当面受注が増える見込みはない。 ・石油製品の値上がりで、タクシーを始めとする運送業界では、費用の見直し、節約を強化していると聞いている。小売業はスーパーを始めとして着実な売上を維持し、秋には新規出店が2店予定されていて、期待される場所である。	
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・原油価格の動きによるバック、フィルムの高騰、自動車燃料負担の増加、天候不順による大豆価格の高騰、また販売競争激化による製品原価の値下げなどがあるのでやや悪くなる。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・毎年の年末関連商品受注は期待できるが、例年と比較しても受注内容は非常に厳しくなることが予想される。	
		輸送業（営業担当）	・燃料高騰のため、業界的に負担が大きく、輸送依頼に対してもコスト割れをしないように見定めている状況である。	
		不動産業（管理担当）	・秋に外壁の大規模改修が予定されており、同時期に比較的賃貸面積の大きい飲食店テナントが退去する予定なので、賃貸収入の減少及び費用の支出が見込まれる。	
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・サービス業、流通業等からの新規のスポットコマースが出ているが、期間が短く小口化している。中長期の大コマースの新規受注が見込めず、地方都市の放送コマースは依然厳しい状況にある。	
悪くなる		建設業（総務担当）	・今月も地元建設業者が民事再生開始申立てをしている。金融機関が建設業の構造的不況に敏感になってきているようで、今後、追加融資に対し審査等が厳しくなるため、資金面での努力が必要になる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ここ2～3か月先の広告掲載の売上見込みや受注が確立している部分から判断すると、やや良くなる。	
	変わらない		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業において、製造現場関連の求人が増加している。
			人材派遣会社（経営者）	・自動車、電子関連などの製造関係は依然として求人を出しており、求職者数は7月末で若干多くなっている。小売、サービス部門は、学生アルバイトも多く採用されており、8月までは良い。製造は9月ごろまでは動きが分からない。
			求人情報誌製作会社（経営者）	・担当の求人エリアでは特別にこれといった材料がないので変化はない。特別良くなるという手ごたえもなく、極度に悪くなるということもない。
			職業安定所（職員）	・新規求職者は減少傾向にあるが、原油価格の高騰等で一部業種の雇用面への影響が予想され、見通しは不透明である。

	職業安定所（職員）	・紹介、就職者数とも微増の状況にあるが、短期間での離職者が増えている。また、事業所も原材料費や輸送費に原油高の影響が出始める気配があり、まだしばらくの間はこの状態が続く。
	学校〔大学〕（総務担当）	・求人数は増加しているものの、原油価格などが上がり、景気が回復する要素がない。学生の就職率も前年と同じくらいになると見込んでいる。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人の大幅な増加は見込めない。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・今年は4～6月ごろの採用活動にやや積極的な印象があったが、現在までの内定状況、求人数をみると、前年並みに戻りつつあり、これからは厳しさが増す時期になる。
悪くなる	-	-