

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）	・残暑や紅葉の季節の行楽や観光の入出など、秋の動きをしっかりと押さえなければ、今の伸び率が維持できる。
		スナック（経営者）	・何が良くなりそうだという雰囲気になっただけでもこの業種は上向きものなので期待している。
		通信会社（営業担当）	・デジタル化に関する問い合わせが増えている。ようやく一般化しつつあり、業界的にまだまだ伸びる要素が十分ある。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・最寄り品を扱う店では、売出しやサービス品を付けた催事等で固定客の囲い込みをしており、店からの提案も受け入れられてきている。
		百貨店（売場主任）	・ビジネススタイル、カジュアルスタイル、紳士服全般でウォームビズを全面的に打ち出し、売場の活性化、スタイルの提案をしていく。
		百貨店（販売促進担当）	・ここ数年ずっと低迷していた紳士物の動きが良くなっている。男性客が増え、それなりに購買意欲が上がってきている。
		コンビニ（店長）	・7～8月は近隣にある24時間営業の小型スーパーの影響が予想以上に大きかったが、3か月後は夜の客が元々少ない季節になるので、この影響は少なくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売になるので、来客数、成約台数共に増加し、やや良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・秋口に向け、自動車メーカーの新型発表に伴い、客の動きがみられるようになる。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・客の様子や、現在よりも先の予約状況が若干良いことから判断すると、今後は来客数が増加し、やや良くなる。
		タクシー運転手	・駅から降りてくる客が非常に多くなっている。工業団地や流通団地方面に営業の人が多く来ている。
		タクシー運転手	・タクシー事業は増車を予定しているので、稼働率次第である程度の伸びは期待できる。介護事業はヘルパーと介護車のやり繰りの問題があるものの、順調に伸びている。
		タクシー（経営者）	・今年に入り1～8月までは毎月、前年同月に比べ増収となっているので、この先も良くなる。
観光名所（職員）	・紅葉のシーズンに入ってくるが、この夏の入込状況からすると、今後の入込は例年以上と思われる。レストラン、ホテル関係の売上も例年を上回ると見込まれる。		
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・少額のお金を使うことで個人の安らぎ、楽しみを得ようという動きが出てきている。競合店も増えつつあるが、ある程度この流れはこのまま続く。		
変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・石油が高騰している。その影響でいろいろな品物の値上がりが始まっている。ますます客の財布は開かなくなる。	
	スーパー（総務担当）	・食料品は前年の101～102%で推移している。衣料品は天候にかなり左右されるが、10、11月に向けて秋らしさが出てくれば前年並みの状況は維持できる。	
	スーパー（統括）	・堅調な消費姿勢に大きな変化はない。消費者のマインドを押し上げるきっかけも見当たらないが、選挙の結果次第では変化もありうる。団塊世代の旅行ブームの一端からか、国内旅行用のセカンドバッグ（ナイロンショルダー）が毎月前年の120～125%で推移するなど、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（店長）	・素材面でナノテクなど新商品の動きがあるが、価格が割高となってしまうため、思うように売上に反映しない。	
	衣料品専門店（販売担当）	・郊外店が相次いでオープンした後には特色のあるテーマパークがオープンし、そちらへも客が流れているが、夏休みが終わり、ターゲットの主婦層が出てくることに期待している。	
	乗用車販売店（営業担当）	・目玉になる商品の発売もないので変わらない。	
	住関連専門店（店長）	・いったん上向きかけたが、ここにきての原油高騰で、消費が低迷している。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・例年に比べ、秋期シーズンの予約は早くからある程度の伸びを示している。間際の集客状況によっては前年同時期より多少上向きになるため、直前でどこまで伸びるかということである。	

	ゴルフ場（副支配人）	・値引き競争で単価が下がっており、収支面が少し厳しく、売上が出ていない。向こう3か月については、前年並みの引き合いはあるが、単価が下落しており、収支の改善が見込めないで、変わらないかやや悪くなる。	
	ゴルフ場（支配人）	・夏から秋への料金の切替えの時期であり、客単価の上昇に期待する。また、例年渇水期であるが、適度に夕立もあり、芝の状態は良好で農薬散布量も少ない。	
	設計事務所（所長）	・設計も施工も波がある上、人口減等もあり、将来的に市場が拡大する予測はなかなか立てにくい。変わらないように努力をしている。	
	住宅販売会社（経営者）	・マンション、戸建て共に建築ラッシュが続いてはいるが、契約までは至らず値下げに踏み切っている状況なので変わらない。	
	住宅販売会社（経営者）	・銀行の融資が非常に厳しく、不動産に対する掛け目が厳しい。自己資金を持っていない客が多いことから、不動産はまだしばらく動かない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・石油高の影響で、商品価格が高くなることなどから、買い換え等が非常に鈍くなっていく。	
	商店街（代表者）	・客は余計な物は絶対を買わない。少しばかり安くしても、必要な物以外は買っていないので、販売量も大分落ちていく。	
	スーパー（経営者）	・近隣に競合店の出店があるため、売上及び利益の確保が非常に難しくなってくる。	
	コンビニ（店長）	・最近、店の延長線上に24時間営業の大型店がオープンした。周囲は大型ショッピングセンターが多くなっており、当店はその間に挟まれているので、今後は悪くなる。	
	高級レストラン（店長）	・BSE、原油高はいずれも2～3か月で通常に回復する見込みはないので、今後も厳しい状況が続く。	
	都市型ホテル（経営者）	・去年は国体、ねんりんピック等の大型団体があり、それなりの恩恵が受けられたが、今年は大型団体もなく、市内産業の自動車や電気メーカーの縮小、リストラに伴い、宿泊需要が大きく減ることが予想されている。宿泊料金の低料金化も進んでいる。また、人材は大型ショッピングセンターに持っていかれ、時給の高騰が続いている。入る物が少なく、出る物が多くなり、今後改善するような材料は乏しい。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・県内各企業、団体等の営業面が非常に厳しく、催物を減らしているという声もかなり増えている。前年よりも営業努力をしているが、反応は鈍い。	
	旅行代理店（従業員）	・原油価格高騰による航空運賃の値上げが決定されたが、料金の上げ幅により客離れが予想される。	
	美容室（経営者）	・大きな祭礼を控え、客の財布のひもは固まっている。美容に使うのはせいぜいその時の着付け、頭髪のセットなどで、あまり期待はできない。	
悪くなる	タクシー運転手	・値下げをしている1社に客の流れが向かうようになれば、他社も賃下げするようになり、売上は更に下がる。	
企業動向関連	良くなる	化学工業（経営者）	・10～12月は注文がこなせないのではないかと心配するほど、目一杯受注が入っている。現在、人の確保、原材料や製品を置く普段より広いスペースの確保など、手配に追われている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・メインの取引先で9月より新機種の生産が始まり、一部受注が決定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・8月はここ2年くらいで一番の底となってしまったが、9、10月は通常の月並みに受注量が確保できそうである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・8月までは一般小売の店頭も良くなかったが、9月以降は各社ともユーザー展示会を中心に催物を計画している。12月のクリスマスセールまでが宝飾品の需要期なので期待したい。
		金融業（経営企画担当）	・観光地は愛知万博が終了する9月以降の予約が戻りつつあるので、秋の観光シーズンには例年並みかそれ以上には回復するものとみられている。製造業等では原油高騰の影響が気になるところであるが、ある程度は織り込み済みという企業もあり、現在のところ目立った影響は出ていない。
		広告代理店（営業担当）	・プライダル施設の今秋オープンを多く控えており、まだまだ活発な販促活動が展開される。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の稼動状況、設備投資意欲から推察しても、今後は、更に良くなる。ただし、投資を限定していることから受注規模は小型化し、単価が下げ止まったままで厳しい状況が続く。

変わらない	食料品製造業（営業統括）	・早出しの新種がそろそろ寄与してくるが、全体に与える影響はまだわずかである。また、一部中小メーカーはワイン特区を申請して認められているが、まだあまり大きな効果は期待できない。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・季節商品の動向は例年どおり期待できるが、他受注に関しては予想がつかない。店舗販売に関しても各種PRは積極的に打っているものの、例年同様に来客数も少なく、非常に厳しい状態が続いている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・原油価格及び銅材等、原材料の値上がり販売価格に上乗せできないことや、受注内容の悪化など、今のところ明るい見通しが無い。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・このところ非常に景気が良いので、今後は悪くなくてもこれ以上は良くならない。
	建設業（経営者）	・受注量は望めない。そのため、競争は激しく、採算も悪化しそうである。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・小売業の力強さが持続することを願っているが、量販店始め小売業関係者は、ガソリン、灯油等の需要期を控え、影響を心配している。来月初めに新規大型店が、更に年内にはもう1店がオープン予定で、波及効果を期待している。
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・企業が経費の節減と広告費の効果をも上げるため、広告費を本社等に集中させる傾向が強い。そのためコマーシャル全体が減少傾向にあり、地方都市での放送コマーシャルは依然厳しい状況にある。
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・石油単価が高騰し、一向に値下がりする様子がない。流通業や食品業界は我慢の限界にきている感があり、商品の値上げができるか、倒産かの厳しい事態となる。
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・新規案件も減少傾向にあり、受注金額の伸びも今までの勢いがなくなってきた。
	輸送業（営業担当）	・予想以上の原油高騰で輸送にかかる燃料負担が大きく、全体的に厳しい。
	不動産業（管理担当）	・秋に予定されるテナント退去、外壁の大幅補修に加え、今年は雨が多くて湿気が多いせいか、築年数の経過した当ビルではあちこちで漏水や配水管の腐食などの不具合が多発している。状態を悪化させないためにも、急きょ対応しなくてはならないので、更に補修費がかさみ、収益を圧迫する要因となる。
悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原油高騰に伴う資材関係の値上がりを価格転換できないことと、大手からの要請が厳しくコストダウンがエンドレスになっていることから収益が悪化している。賞与が削られ、役員並びに部課長の給与がカットされているので相当悪くなっている。
	建設業（総務担当）	・建設業は構造不況業種であり、業界団体でもワンストップ相談窓口の設置等、具体的指導に当たっているが、新規事業などはまだ実現には及ばない状況である。
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） 学校〔短期大学〕（就職担当）
変わらない	人材派遣会社（社員）	・大口の客は年度始めからの年間契約が多く、スポットでの仕事は定常的に入ってくる仕事より随分少ないため、あまり良い見通しが無い。当社の売上は前年に比べ大分下がっており、経費削減で何とか利益を出そうと努力している。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・パート、アルバイトの募集が多いサービス業は、調子の上がる夏季に比べてこれからの時期は売上が多少落ち込むので、他業種からの募集を期待したい。
	職業安定所（職員）	・新規求職者は、2,000名を下回り、平成16年12月以来の低水準となったが、9月に大手家電部品製造会社で300名弱の雇用調整が予定されるなど、主要産業である製造業に明るい見通しがみられず、急速な景気回復は望めない。
	職業安定所（職員）	・原油高等の影響による原材料費や輸送費の上昇で圧迫感を大きく感じている事業所が増加している。

やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	<p>・住宅関連等では、原油価格の高騰で石油製品を使った原料やガソリンが値上がりしていることから、コストダウンを図ろうという動きが出てくることが見込まれる。自動車関連部品等も生産調整段階に入り、どちらかという悪くなる方向である。小売、サービスについては秋冬物が若干伸びるのではないかということもあるが、予測が立たない状況である。</p>
悪くなる	-	-