

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 | 一般レストラン（経営者） 通信会社（営業担当） | ・単価を気にしない県外客の入込が良いので、当分の間は期待が持てる。 ・年末商戦の時期が近づいており、今までデジタルテレビ購入に様子を見ていた層が一気に購入する。市場での販売価格も下がっていることが更なる拍車を掛けると見込んでいる。 |
| | やや良くなる | 百貨店（売場主任） | ・毎月ダイレクトメールを送って新商品の紹介、企画を展開している。売場も同様の計画、取組みを行っている。 |
| | | スーパー（統括） | ・石油製品の値上げがマイナス要因ではあるが、天候次第で季節商材が売れてくれば現状維持できる。農産物の高騰がなければ利益も確保できる。マクロ価格は下げ傾向なので水産の見通しも明るい。 |
| | | コンビニ（店長） | ・来客数減を始めとする商環境の全体的な悪化は止めようがないが、商圈内に24時間営業のスーパーが出店してから1年経過したので、データの的には幾分良くなる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・今までずっと景気が悪くて意識的に抑えていた分があったが、ここにきて少しは緩んでおり、余裕というか慣れが出てきて、少しずつ欲しい物、必要な物プラスアルファという形で購買意欲が出てくる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・得意客の中で、10月には旅行に行きたいので是非洋服を購入したいと言う声がかつてもより聞かれるので期待はしているが、予断は許さない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・上期の決算期が近づくとともに来場者数が増加してきていることや、モデルチェンジの車の発売もあるため、やや良くなる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） 旅行代理店（支店長） | ・秋口の旅行予約の動きが例年より早い。 ・2、3か月先となると秋の紅葉シーズンであり、国内旅行を中心に、海外も含めて盛り上がっていく。国内、海外共に負の要因があまりないため、この傾向は続く。 |
| | | ゴルフ場（副支配人） | ・7月の長雨と8月の猛暑による来客数の減少、燃料費高騰により現状の収益は悪化しているが、秋の取り込みについては、気候も良くなる時期なので、前年比ほぼ横ばいの状況で進んでいる。このまま天候が回復し、秋のシーズンになれば改善されるという見通しである。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・金利上昇により、駆け込み需要が見込まれる。そこで条件の合う物件が仕入れられれば確実に販売実績となる。 |
| 変わらない | 百貨店（販売促進担当） | ・これといったヒット商品が不在なので、売れ筋主力商品が不明である。ガソリン価格高騰が家計に及ぼす影響等もあり、消費が活発化するとは思えない。 | |
| | スーパー（経営者） | ・売上、来客数は伸びているが、粗利益率が競合店との関係で非常に低くなっているため、さほど変わらない。 | |
| | スーパー（統括） | ・せっかく戻り始めた消費意欲が、原油価格の上昇や輸送コスト、原材料の値上がりにより、再び減退していくことが懸念される。 | |
| | 家電量販店（営業担当） | ・映像関連は薄型テレビの動きが前年比120%と好調であるが、季節関連商品は前年並み、白物家電もヒット商品がない状態である。今後、パソコンの新OS変更前後に販売チャンスがあるとみている。 | |
| | 乗用車販売店（販売担当） | ・展示会をしても客が来ない。単価の低い、安い車しか売れず、値引きもかなり厳しくなっている。本当に台数が出ないので値引いた金額で売ってしまうが、余計に利益が出ないので困っている。 | |
| | 乗用車販売店（営業担当） | ・一時中古車に対応してきたユーザーが新車に移行しつつあるが、件数はあまり増えてこない。 | |
| | その他専門店〔携帯電話〕（営業担当） | ・携帯の業界では、番号ポータビリティ導入の影響で、多少の出入りは考えられるが、当地域の経済や経営を動かすような動きになるとは考えにくい。 | |
| | スナック（経営者） | ・予約の動きが鈍いままなので、急には良くならない。人通りも減ってきている。 | |
| | 観光型ホテル（スタッフ） | ・現時点での秋季シーズン予約状況はあまり良くないが、問い合わせ状況などから、今後の営業努力次第で例年並みには持っていけるとみている。 | |

| | | |
|-------------------|--|--|
| 都市型ホテル（経営者） | ・現状と比べ大きく動く要素がない。まだ高い部屋は売れず、格安感を出した価格設定にしないと部屋が埋まらない。 | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | ・インターネットの普及により、個人予約が増えている。企業の動きが鈍くなっている状況も考えられる。安ければ良いという客が安い料金に食い付いてくるところがあるので、今後2～3か月も伸び悩む。 | |
| 旅行代理店（副支店長） | ・農家が多い地域のため、これから収穫が始まり、客足は更に重くなる。その他の客は、燃油の値上がり等で財布のひもが固く、低価格商品で薄利多売が主となる。燃油高騰の影響が航空機、バスなどで大きく出そうであり、遠距離の航空機利用商品については、思いのほかオイルサーチャージが高く、本来のツアー費用を圧迫しかねない状況である。 | |
| 通信会社（営業担当） | ・販売量は多少増えつつあるが、販売価格の競争と仕入単価の高騰で利益が伸びない。 | |
| ゴルフ場（従業員） | ・競合他社が近隣にオープンする関係もあるので、影響は受けるが、今までの客が若干持ち直してくるということで、プラスマイナスゼロで変わらない。 | |
| 美容室（経営者） | ・8月のお盆と同様に9月には町で一番の大きな祭りがあり、交通規制で店の前の道路が封鎖される。そのため、一般の客はほとんど入ってこなくなる。行事の時は売上が悪くなるので、今月と変わらない。 | |
| その他サービス〔清掃〕（総務担当） | ・ガソリン代が高騰し、生活用品等も買い控えられるため、景気は良くならない。 | |
| 設計事務所（所長） | ・秋に向けて新築物件が出ることを期待したいが、現在仕事は落ち着いてしまっており、大きな変化は望めない。 | |
| 住宅販売会社（経営者） | ・個人の中小企業に対する金融機関の融資は、不動産を担保にしても掛け目が厳しい状態である。内容の良いところには融資をするようだが、選別融資がまだ進んでいる以上、景気はなかなか良くならない。 | |
| 住宅販売会社（従業員） | ・原油高騰により資材価格、営業経費とも増大しており、利幅確保が困難になってきている。 | |
| やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・客の購入動向をみていると、自分のための購入はある程度あるが、ギフト需要に弱さを感じる。 |
| 商店街（代表者） | ・秋のスポーツシーズンになるが、このごろは、春先に購入した物をそのまま秋も使い、なかなか新しく購入はしないので、あまり期待できない。 | |
| 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・ガソリン代、燃料費の高騰に伴い、暖房器具の売行きがみえない。灯油製品以外の物に買い換えるというよりは、現状の物を節約して使用する方向に動いている。 | |
| 一般小売店〔青果〕（店長） | ・景気自体は2～3か月先も今と同じような感じで推移すると思うが、11月に近隣に大型百貨店が新規オープンするので、その分客がもっていかれる。 | |
| 百貨店（販売促進担当） | ・原油価格の高騰が続くと、個人消費で衣料品や雑貨への支出抑制が懸念される。 | |
| スーパー（経営者） | ・まちづくり3法による出店規制前の大型店の駆け込み出店により、これから来年にかけて、新規競合店の出店が相次ぐ。 | |
| 衣料品専門店（経営者） | ・近隣に今年の秋、大型ショッピングセンターが開店する予定であり、当店と一部バッティングしている商品もあるので、客の動向が一時そちらに流れるのではないかと危惧している。客が流れても再び戻ってくるよう、接客、サービスで対応したいが、非常に脅威に感じている。 | |
| 衣料品専門店（販売担当） | ・衣料品関係は元々2、8月は暇であるが、そこに自然現象が重なり、悪くなっている。梅雨が長引いて夏の到来が遅く、しかも残暑が厳しく、今後もまだまだ残暑が続くという予報なので、秋物の立ち上がりにも相当悪影響があり、客の買い控えも顕著になる。 | |
| 高級レストラン（店長） | ・売上自体は平年並みを何とか維持しているが、原油価格の上昇などによるコストアップを価格転嫁できずに収益が圧迫され、今後も厳しい状況が続く。 | |
| 一般レストラン（業務担当） | ・9、10月に企画したボージョレーヌーボーディナ・ショーなどの秋のイベント予約が大幅に前年を下回っている。秋の婚礼シーズンの予約は、組数、客数、単価いずれも、前年を20%程度下回っている。 | |

| | | | |
|----------------|----------------|---------------------------------|--|
| | | 旅行代理店（従業員） | ・旅行業界は原油と為替レートの高騰であり良くなりません。 |
| | | その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員) | ・今月は夏が短く、天候不順のため遠方に行けない客がインターネット喫茶などに集中した可能性があるため、今ほどの来客数は見込めない。 |
| | 悪くなる | コンビニ（店長） | ・道路事情が変わり、以前と比べて店舗付近を通る車両が非常に少なくなっている。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなる やや良くなる | 輸送業（営業担当） | ・季節の変わり目により輸送の確保はできそうである。燃料高を受けて各取引先と運賃交渉などを行っているが、荷主も原材料等の高騰があり、進まない状況である。 |
| | | 新聞販売店 [広告] (総務担当) | ・人材派遣会社の募集広告が定期的になっている。初夏以降、派遣先企業の業績好転から、派遣延長されるケースが増え、今後もこの傾向は続くと思われることから、人材を補っておく必要に迫られているとのことである。また、昨年末に閉店した大型店の跡地に、年内オープン予定の新規出店計画が具体化しており、期待している。 |
| | | その他サービス業 [情報サービス] (経営者) | ・客の情報化投資は活発であり、今後も受注量、納入高、共に増加する。 |
| 変わらない | | 食料品製造業（製造担当） | ・石油製品関連分の価格をどうにかして吸収しないことには利益が出てこない。 |
| | | 化学工業（経営者） | ・見積り依頼、新規受注の話はあるが、契約には結び付いていない。業界としてまだ景気回復には至っていない。 |
| | | 窯業・土石製品製造業 (経営者) | ・季節商材受注は例年と変わらないが、インターネットでの売上が徐々に増加してきているので、新商品を投入するなど、積極的に展開している。 |
| | | 一般機械器具製造業 (生産管理担当) | ・韓国の自動車メーカーによるストライキの影響が長引きそうであるが、他業種の仕事の増加及び新規設備導入による能力増で落ち込みをカバーできると見込んでいる。 |
| | | 電気機械器具製造業 (経営者) | ・機種変更など多種少量の状況が多く変動が激しいが、生産の波に大きな変化はない。 |
| | | 金融業（経営企画担当） | ・住宅着工は、需要はあるが地域により土地不足で供給が追いつかない状況が出ている。製造業の受注は順調で、半年以上の受注残がある業種もある。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・今以上に低迷する理由も見付からないが、広告宣伝の拡大に必要な商業施設の活性化も、思った以上にみられない。大型ショッピングセンターができて、地元企業の商売が拡大していない。 |
| やや悪くなる | | 食料品製造業（営業統括） | ・工場見学者の購買動向をみると、従来はワインのほかに土産用の菓子やワイングッズを購入していたが、今は無駄な買物をせず、必要なワインのみを購入している。 |
| | | その他製造業 [宝石・貴金属] (経営者) | ・9月初めに業者対象の大きな宝飾展示会があるため、一時的に商品が動くが、在庫がさばけていないことから見通しは暗い。金やプラチナなどの地金の高騰、ダイヤモンドの値上がりから、同じモデルの場合、昨年より価格が30～50%上がっており、ディーラーが購入に二の足を踏んでいる面もある。 |
| | | その他サービス業 [放送] (営業担当) | ・官公庁、製造業からのタイムコマーシャルが減少しており、比較的好調であったスポットコマーシャルも減少に転じている。10～12月の売上は、前年同期比で3%程度、落ち込む見通しである。 |
| 悪くなる | | 輸送用機械器具製造業 (総務担当) | ・3か月先の見通しを直近の数字と比べると10～15%落ちている。例えば3か月前の9月見通しよりも直近の見通しでは10%強落ちている。9、10月当りに減産基調に入ったというメーカーもあるので、後半は非常に厳しい状況とみている。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・都市部でも地方都市でも、公共工事削減の割に業者数が減っていないので、今後ますます倒産、廃業する業者が出てくる。 |
| 雇用 | 良くなる | - | - |

| | | | |
|-------|--------|----------------|---|
| 関連 | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・取引先のホテル等の稼働率が前年に比べ、多少上昇している。また、新規にオープンしたホテルがあり、以前と比較し、若干問い合わせが増えてきている。ビルメンテナンスは様々な業務があるが、設備関係や日常清掃はあまり多くはないものの、ちょっとした業務の問い合わせが増えてきている。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・求人を要請する企業が多くなっている。ただし、派遣スタッフの登録が非常に落ち込んでいるという懸念材料もある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は前年比で5.7%増加し、15か月連続の増加となっている。ただし、原油価格の高騰などが雇用へ影響を及ぼす可能性もある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は来月も多少増える状況にある。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・職種によって違いはあるものの、辞退者に対する2次、3次募集が出たり、中小企業を中心に来年度の採用計画が整う企業も出始める。昨年も秋口から求人が増えたので、今年も昨年以上の動きが出る。 |
| 変わらない | | 人材派遣会社（経営者） | ・ガソリン関係や厚生年金などの公的保険料の値上がりが気になるところだが、自動車関連、IT関連の一部の部品の組み立てや検査業務など、製造業は活発な求人があると見込んでいる。住宅関連はさほど影響がなく、在庫調整のための生産となり、全般的な傾向としては変わらない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（経営者） | ・秋口からも安定した求人企業数を見込んでいる。特に、大手の製造関連企業では、人材派遣会社からの派遣社員が多いため、派遣会社の募集は依然として多い。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人の増加が前年同月よりはプラスになっているが、プラスの度合いは狭くなってきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・欠員補充を理由とする新規求人は増加傾向にあるが、これが直接景気の回復に結び付くとは考えにくい。 |
| | やや悪くなる | - | - |
| | 悪くなる | - | - |