

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 やや良くなる	商店街（代表者）	・春先は大河ドラマ景気に期待薄であったが、夏休みの動きから、秋の観光シーズンも期待できそうである。
		百貨店（販売促進担当）	・10月でショッピングセンターが進出して1年が経過するので、影響度は明らかに薄れると見込んでいる。また、客もショッピングセンターより高級品志向の商品を求めるために百貨店へ足が向くような感じがする。
		スーパー（販売促進担当）	・衣料品の好調は気温によるところが大きかったが、その要因と思われるラニーニャ現象が冬には気温の低下をもたらすため、今冬の衣料品も期待ができる。また、近隣に建設中のマンションが秋に完成となるため、食品などで売上増を見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・季節需要、特に七五三祝いや運動会後の反省会などで活気が出てきたり、婚礼もごく少数ながら獲得できているので期待している。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末商戦の中で果たして客の購買意欲がどこに行くかが問題である。多方面への出費は期待できないので、デジタル家電など商品の購買意欲を期待したい。
		百貨店（営業担当）	・客の様子を見てみると、やはり買物に慎重になっており、余計な物は買わない。
		百貨店（販売促進担当）	・引き続き、来客数の前年実績割れが予想される。また、アパレル関連では高額品の動きが鈍く、軽衣料の単品買いが目立つ傾向にあり、客単価の低下要因となっている。
		スーパー（総務担当）	・ここ数か月の販売量の動き、単価は若干上下するがほぼ横ばい、前年並みの流れで、今後数か月についても同じような状況になるとみている。10、11月辺りの秋物動向がどう変化するかがポイントになってくると思うが、大きく好転するようなことはない。
		乗用車販売店（従業員）	・今まで以上に投資した展示会を開催する予定で来客数は期待できるが、高額車の成約に結び付き、売上が伸びるかは不安である。客の財布のひもは相変わらず固い。
		乗用車販売店（営業担当）	・待望のフルモデルチェンジの車が発売になったが、来場者数はまばらで、何をやっても車が売れない状況が続いている。良くなる兆しは全くない。
		乗用車販売店（販売担当）	・広告、宣伝をしてもさほど変わらず、大型車種が売れなくなっている。周辺の中古車センターやディーラー以外の専売店でも小型、軽の販売に力を入れ、大型車はあきらめていくような状態である。今年一杯は今の景気が続くのではないかとみている。
		乗用車販売店（営業担当）	・猛暑の影響が、ちょっとした接触事故が多く、それに伴い車の台替が数件あったほかは相変わらず客の台替意欲は鈍い。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・携帯電話飽和状態の中で、最大手の事業者は現状を打開するような施策もなく苦しい状況である。他の事業者も法人のエリアへの食い込みに必死であるが、安さだけの勝負には限界がある。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今年は秋シーズンに向け、例年より早い段階から少し手を広げた営業を展開しているが、それでもここ数年続いている下降を止めるのが精一杯である。
		旅行代理店（従業員）	・秋の旅行シーズンを控えているが、依然販売競争が激しく、収益はあまり上がらない。
		旅行代理店（副支店長）	・燃油高騰で先行き不安、海外旅行は全体的に値上がり感がある。社員旅行、団体旅行が低迷、低価格のため、薄利多売ではなく薄利多売の状態が続き、低コストのネットに客が逃げる傾向が強い。
		タクシー運転手	・地方ではまだまだ景気が良くなったとは言えない。ましてタクシーを利用する客が増えるとは思えない。
		ゴルフ場（従業員）	・単価はそのまま横ばいと思われ、来客数は若干上向しているが、競合が新しくオープンするため、その分、客が外に行くと考えられるので、景気は横ばいである。
		ゴルフ場（従業員）	・プレイ代の低下により、一時期ゴルフから離れていた人たちが戻ってきたという話を聞くものの、目に見えた動きは感じられない。

		ゴルフ場（副支配人）	・秋のシーズンを迎え、入場者の増加は見込めるが、前年に比べて引き合いが若干弱い感じがするので、前年を上回るのはなかなか難しい。
		ゴルフ場（支配人）	・コンペの予約が多く、前年に比べ予約は好調であるが、プレイ料金は前年並みである。地元の市場が狭いため、低料金のコースのプレイ代が1人歩きし、価格が全く安定しない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・消費の中のごく一部で楽しめる対面エンターテインメントの需要は、現在と同じような状態で継続するのではないかとみている。
		美容室（経営者）	・9月に入ると講習会やイベントが増えて、入店客数が増える状況にあるが、人口は増えないので新規客はそんなに変わらない。
		住宅販売会社（経営者）	・マンションの新築工事が増えてはいるが、利益に結び付いていない。
		住宅販売会社（経営者）	・税制改正は特に目立ったものもなく、起爆剤になるような要因も見当たらないので、現状打破にはならない。
		住宅販売会社（従業員）	・金利引き上げが見送られたため、購入を急ぐ動きが出てこない。
	やや悪くなる	百貨店（総務担当）	・商圏内の大手法人、建設土木業関係、旅館の売上不振による影響が大きい。これから良くなる可能性はない。
		スーパー（統括）	・原油価格や輸送コストの上昇、バイオエタノールに起因する輸入原材料の値上げにより、食品メーカー各社から値上げ打診があり、せつかく戻り始めた消費意欲が再び減退していくことが懸念される。
		コンビニ（店長）	・8月は猛暑だったためか、特に中旬、旧盆を中心に飲料等を購入する客が思いかけず増加したが、その後急速に客足が遠のき、前年をかなり下回る状態となっている。この状況はこのまま続く見込みである。
		衣料品専門店（店長）	・景気が上向いているのは都市部や上場企業、公務員などで、我々地方の零細小売業は郊外型大型ショッピングセンターに代表される大手資本などの競争により、ますます空き店舗や倒産が増えることが予想され、景気上向きの気配もないのが実情である。
		高級レストラン（店長）	・地方の末端消費者の大多数は所得が増えない上に、定率減税の廃止や原油価格の高騰など、家計への圧迫が激しく、必要最低限のもの以外に出費をしない傾向が強い。この傾向は今後も続く。
		一般レストラン（業務担当）	・ガソリン価格の高騰は客の外出意欲を減少させ、レストランでの外食機会も少なくなっている。9～11月の宴会予約は前年を下回っている。
		都市型ホテル（経営者）	・燃油関係の値上げで各取引業者が値上げしているなか、ホテルは供給過剰であるため、客に負担させる値上げはできず、ぎりぎりの中でやりくりしている。市内は全体的に産業が低迷していて、暗い雰囲気であり、今後も期待が薄い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年の秋から来春にかけて5つほど新しいホテルができ、競争が激化する。それに対し、当ホテルは資金不足でメンテナンス、リニューアルが思うようにいかない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・円安が続く場合、非常に客離れが増える。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・道路交通法が改正されて以来、来客数、客単価が非常に低くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・大型店に客を取られるばかりの状況である。
		観光型ホテル（経営者）	・来客数が減少している。
		設計事務所（所長）	・前月に引き続き、今月も確認申請の受付はほとんどない状況である。建築関係に関しては確認が取れなければ工事に掛かれないので、これから次々に影響が出てくる。着工件数が少なくなるといことになれば、建築会社もなかなか大変になってくる。
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（経営者）	・9～11月はフル稼働になりそうである。12月の賞与に向かってここで稼いでおかなければということである。
	やや良くなる	一般機械器具製造業 (生産管理担当)	・各分野とも大きな落ち込み予測はなく、特に建設機械関連の仕事については増産が見込まれる。
		その他サービス業[情報サービス] (経営者)	・現状の引き合いや受注量からみて、収益は改善する。

変わらない	食料品製造業（営業統括）	・政治情勢の不安定、株価の低迷等、環境の悪さもあり、し好品に対する影響はかなり厳しい状況に置かれるものと考えられる。更にガソリン代の高騰も今後の工場見学者の減少につながり、売上増は期待薄である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・環境問題の製品無鉛化に伴い、生産原価が上昇する要因がある。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・工場はフル稼働状態だが、受注価格が良くないため、生産金額はなかなか上がらず、収益も良くない。	
	輸送業（営業担当）	・今後も例年並みの物量は確保できそうであるが、燃料高による負担は大きい。荷主への運賃転嫁やサーチャージ制度なども交渉中であるが、荷主自体もコスト削減や効率化を考えており、交渉は平行線をたどっている状況である。交渉結果によっては請ける、請けないの覚悟が必要な取引先も出てきている。	
	経営コンサルタント	・中小企業関係では依然として再生絡みの経営改善策に終始している状況に変わりがない。好況を伝える一部産業の陰に隠れてそのような状況が見えにくくなっており、深刻である。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・製品を取り巻く環境の悪化が予測できる。当社でも今までの特売は差し控え、グラム単価を少々上げていくつもりではあるが、取引先のスーパーが容認してくれるかは分からない。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・紙代の値上げで印刷業界は大変苦しんでいる。便乗値上げということではできないというようなところがあるので、影響は大きい。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・一時的に仕事が増えたが、ここにきて減ってきており、年末には相当手が空くという厳しい状況である。設備投資関連も引き合いが来なくなったので、かなりの勢いで減速するとみている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・現状の厳しさでは事業転換も非常に難しい状況で、零細企業はますます苦しくなっていく。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量が横ばい状況の中で、材料価格が高値で安定しており、その他ガス代なども値上がり傾向に入ってきているので、収益状況も悪くなっていく。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・8月末は業者相手の大きな展示会があり、9、10月も展示会が活発に行われるが、業況が画期的に改善されるとは思いにくい。春先の期待に反した売上低迷を考えると、大きく期待することは難しい。	
	不動産業（管理担当）	・今のところ新規に入居予定のテナントがないので賃貸収入は横ばいであるが、施設の老朽化に伴う故障が頻発しており、近々大掛かりな修理が予定されているため、それなりの経費が掛かる予定である。	
広告代理店（営業担当）	・利益の低い状態は今後も続く。販促内容そのものを変えられるような提案力が求められ、対応できない広告会社は生き残れない状況である。		
悪くなる	建設業（総務担当）	・同じ地域で社歴40年以上の業者が廃業し、社歴30年以上の業者も8月初旬に破産手続開始を決定している。今後も続きそうである。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・建設、設備工事及び電気機械器具製造業からの求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・いろいろな会社と付き合いがあるが、どこの会社もこれだという柱になる仕事がなく単発的な仕事が多いため、苦労している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で増加しているが、主要産業である製造業、サービス業からの求人はやや減少している。
		職業安定所（職員）	・ここ3か月で求人数自体に大きな変化は見られず、今後についても新規求人数が増加するような要因がないので、同様の傾向で推移していく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人を含ん引する製造業について、液晶関連や特定製品では低迷しているが、多様な生産装置といった自動省力化設備の業界では開発技術スタッフを保有する中堅、中小企業が堅調に推移している。海外向けの装置が主力となりつつある。
学校〔短期大学〕（就職担当）	・個々の学生の動き次第では、チャンスが多い年である。しかし、本格的に活動を始めないことには状況を把握し、チャンスをつかむことはできない。今年はチャンスをつかみ損ねている学生が多いため、なかなか状況が好転して来ない。		

やや悪くなる	職業安定所（職員）	・業績の良い企業と悪い企業の企業間格差がはっきりしてきている。小口の倒産が数件みられ、今後も支えきれない企業が出てくるのが予想される。
悪くなる	-	-