

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（経営者）	・クリスマスや年末年始の予約が前年の2割増しで入っている。前年も12月は最高の売上を記録したが、今年はそれを超えられる勢いがあるように感じている。1年をうまく締めくくれそうである。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・原油高を受けて次々と値上げが発表され、売単価が上昇していくので、来客数が維持できれば売上増につながると思うが、買上点数が少なくなり、売上が減少する心配もある。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕 （経営者）	・ガソリン、灯油の値上げで支出が多くなる年末になる。当店の扱う食品については、賞味期限、消費期限の不安が客に出ており、売上が悪くなっているため、不安を和らげることを考えなければならない。
		百貨店（営業担当）	・デパートのメインイベントである歳暮商戦が始まっているが、12月に入ると特にそれが活発化してきて、人の動きも商品の動きも活発になってくる。
		百貨店（販売促進担当）	・仕掛けに対する消費者の反応が希薄である。販促経費に見合った売上を確保できない状況が今後とも想定される。
		百貨店（販売促進担当）	・昨年は暖冬で防寒衣料、防寒商品の動きが大変悪かったが、今年はある程度の寒さが期待でき、冬物衣料の売上が見込まれる。ただし、ガソリン高騰等により客の財布のひもが固く、購買意欲が著しく向上するとは思えない不安感もある。
		コンビニ（店長）	・必要な物はそろっているため、後はプラスアルファの分での程度本人が欲するかどうかという問題である。特別これが欲しいあれが欲しいというわけではなく、何か目新しい物があれば食い付くという状況なので、その辺の問題さえ解決すれば上向きになってくると思うが、今現在の客単価は下がっている。
		衣料品専門店（販売担当）	・前月は幾分羽織物が動き出したので、今後の期待も込めて今後2～3か月は良くなるのではないかと考えていたが、このところまた天候不順で動きが鈍くなっており、来客数も減少している。天候不順だけではないと思うが、今のところはニット類だけでしのいでいるような状況で、今後あまり良くなる要素はない。
		家電量販店（営業担当）	・中小企業は経費について今まで以上にシビアになっており、値引き交渉、無駄な購入を差し控えている。
		乗用車販売店（販売担当）	・12月は年内最後ということで、ある程度のお金を掛けて展示会を行うが、毎月展示会を行ってもさほど台数が伸びないということは、この辺で車を買う人は大体買い換えていて、新規で購入する客がそう増えるわけではないと思われる。景気は2～3か月前と変わらず低調に推移していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・燃料高騰の折、軽自動車の相談が増え、台替えにつながってくると見込んでいる。
		住関連専門店（仕入担当）	・原油価格の高騰に伴う商品の値上げ傾向は今後ますます拡大傾向にあり、仕入価格の高騰を売価へ転嫁することにより販売量の減少が予測される。
	観光型ホテル（スタッフ）	・これから年末年始に向けて忘年会、新年会の集客時期に入ってくるが、昨年に比べてかなり動きが鈍い。特に早い段階での大口予約が少なく、集客には苦戦しそうである。	
	旅行代理店（副支店長）	・ここにきて年末年始旅行の受注が出てきているため変わらないとしたが、客の様子を見ていると悪くなることも良くなることも言い難い。今年春ごろからの燃油高騰がかなり利益を圧迫しているようで、かなりの収入減になる。旅行業界においても燃油高騰は早くいえば値上げにつながるため、海外、国内問わず航空機を利用する旅行の出足が鈍い。	
ゴルフ場（副支配人）	・客の動きは来場者も増加し、引き合いも十分にあるが、経費の面で燃料費の高騰による収益の減少については避けられないところがあり、来場者が増加しても収益は今までより減少する。		
その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・これから年末年始に掛かると、一般の方も一定程度余裕のある時間や、休みが増えるが、収入は増えていないので「安、近、短」ということで、安く近く短時間で楽しめる当店のようアミューズメントパークは利用してもらえると期待している。		

やや悪くなる

商店街（代表者）	・今のこの時期、郊外の大型店の売出しの大きなチラシが頻繁に入っていて、土日は町から人がいないように思えるほど静かになる。全ての物価が上がるなか、ますます中小零細企業は苦しくなっていく。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・季節商材も行き渡り、現状での買い増しはない。灯油が高いからといって、石油器具から電気暖房への買い換えもない。ただし、新築時は光熱費の部分でオール電化を意識している傾向がみられる。
百貨店（営業担当）	・原油の高騰によって石油製品等の値上げが続いているので、どうしても消費意欲が若干細るような感じがある。
スーパー（経営者）	・食品の値上げが本格化する来年の1月以降が心配である。
スーパー（統括）	・パンなどの値上げが12月にあるが、実際のところ報道されているようには値上げができていない。仕入価格は上がっているのに、利益が出ていない状況である。
スーパー（統括）	・食品各メーカーの減量による価格維持や、スーパー店頭での特定商品の価格維持も限界に来ており、1～3月の新製品は、実質的な値上げが予測される。消費者はより慎重な態度を取るため、全体傾向として消費意欲の減退は避けられない情勢である。
衣料品専門店（経営者）	・当業界では季節ごとのメリハリが大切であり、昨今の温暖化等による季節感の喪失傾向は売上に大きな影響を与えている。また、地方経済の停滞状況は全く改善されず、このダブルパンチから逃れることは容易ではない。
衣料品専門店（店長）	・原油価格の高騰が食料品や生活必需品の値上げにつながり、消費マインドはますます冷え込む。
高級レストラン（店長）	・現在でも仕入価格がかなり上昇しており、これから年末年始に向けてあらゆる物の価格が上昇した場合、経営に深刻な影響が出てくる。
都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会などの繁忙期が過ぎ、例年落ち込む時期である。婚礼をコンスタントに受注していたころからは想像できないが、やはり激減は企業にとって体力的にこたえる。
旅行代理店（経営者）	・12月は賞与の時期だが、当地域では賞与が出るのは公務員がそれに準ずるようなところだけで、民間企業ではほとんど出るところがないと言われている。景気が良いとか上向きだとか、決算うんぬんというのはほんの一部の大きな会社だけの話で、地方の企業は大変厳しい状況にある。まだまだ景気は下向きである。
旅行代理店（経営者）	・石油等の値上がりで、いろいろと消費が冷え込んでいるので、これからもっと厳しくなる。
旅行代理店（支店長）	・2～3か月先になると真冬になるので、国内よりは温かい海外などが主流になるが、やはり燃油サーチャージの関係等もあり、海外旅行客の動きが悪いので、あまり良い要因がない。
タクシー運転手	・原油価格高騰から物価の値上がり感が波及し、乗り控えの傾向が見られる。年末の繁忙期を迎えるが見通しは暗い。燃料費も急騰しタクシー業界の経営はますます苦しくなる。
通信会社（営業担当）	・原油の高騰により、ガソリン、ガスはもとより生活用品に至るまで値上がり傾向にあるため、消費者の間で節約ムードが高まって、買い控えの状況にある。特に地方ではこの傾向が顕著に表れている。
ゴルフ場（従業員）	・ガソリン等の値上げや増税傾向に対して、プレー回数を減らさなければならないという利用者の声が多く聞かれる。
ゴルフ場（支配人）	・冬期に入り、暖房用燃料高騰に頭が痛い。不要箇所のチェックを密に行っている。売店商品に量販店価格のゴルフクラブやウェアを展示し、アルコール飲料の売上減をカバーする。また、車の相乗りでの来場が目立っている。
美容室（経営者）	・この時期はいつも地方の町での商業の難しさを思う。競合店は増え、人口は増えずでは、将来に期待は持てない。昨年までは独自のキャンペーンなどを行っていたが、今年は年末に商店街のキャンペーンに参加する形を取った。しかし直接売上に影響するかどうかは疑問視している。
設計事務所（所長）	・建築基準法の改正による、建築確認申請の厳格化によって確認申請の通知が遅れている。そのため工事の着工ができず建設業者は途方に暮れている。この現実が今後の景気に影響することは避けられない。
設計事務所（所長）	・年末なのに受注もなく、客からの問い合わせもない。最悪の状況である。

	住宅販売会社（従業員）	・建築基準法改正による建築確認許可遅れの影響が予想以上に大きく、受注しても着工できない状況が続いている。
悪くなる	商店街（代表者）	・ガソリン、電気、灯油、すべての物が値上がり状態で、店の商品も値上がりしているが、給料の方は上がる予兆も見えてない。今後ますます当店のような娯楽部門の物は買い控えになってくるのではないかと思うと、とても心配である。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・毎回、将来の景気が悪くなるだろうという予測しかできない。今回、ガソリン代を原価体制で販売するという報道もされていたが、当店でやっている市の関係の納入でも原価納入というような動きが出てきており、世の中が利益を取りながら商売をする体制ではなくなってきているように思われる。良くなるような傾向は全く見られない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・今年の春ごろから本当に悪くなっている。ここにきてガソリンの急騰などで商品が軒並み上がっている。この状況ではどう考えても今後良くなるとは思えず、悪くなる一方である。
	衣料品専門店（経営者）	・この冬に向かってガソリン、灯油代が値上げされ、いろいろな物も値上がりすることによって、ファッションまで回ってこない。
	乗用車販売店（販売担当）	・毎年販売量が減っていく一方で、これから増える可能性はない。ずっとそうだが、2～3か月先も販売量は段々少なくなる。
	一般レストラン（経営者）	・物価高、食品の不当表示等が消費者の不信感につながり、消費減退へと続くように思われる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・今後2～3か月先に新規ホテルが相次いで参入してくる。5千円を切るような特別料金、朝食無料、天然温泉など、単価は下がる一方で、既存ホテルにとってはかなり厳しい状況になる。
	設計事務所（所長）	・少なくとも地方都市においては、現在これだけ設計業界が冷え込んでいて、2～3か月後には建設業界がまともにそれを受けるわけである。今よりもっとひどい状況になる。公共サイドが少し、てこ入れしているようだが、焼け石に水である。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-
	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・新製品の行政での予算取りを現在10箇所くらい出しているが、2～3月には内定するので、4月以降は忙しくなる。
	輸送業（営業担当）	・いろいろな部門で年末年始に掛けて昨年以上の荷動きが予想されており、業績も上がりそうだが、現在の燃料高により利幅は減少している。しかしながら、世間的に原油高が認知され、様々な物が値上がりしている状況で、運賃転嫁の交渉についても荷主が理解を示している。
	変わらない	化学工業（経営者）
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・冬場景況に期待していたが、事業予算も大変厳しくなっているので、この先も当業界の環境は厳しいままである。
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・客先内示情報によると、年明け以降も増産傾向が大きく変わることはない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・9月に従業員を募集し、正社員を4名採用することができた。今月出した募集の応募者は2名で、現在も職安に出しているが全然応募がない。よその企業も結構社員を募集、採用しているようである。若干良くなってきているのかという感じがしているが、実感はできていない。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・印刷業界では、紙の値段が上がり、そのほか、資材の値段も上がってきており、大変厳しい状況が続いている。
	金属製品製造業（経営者）	・アメリカの景気、特にサブプライムローン問題で、金融機関の与信審査が大変厳しくなってきており、当業界でも2次、3次の下請が特に大変である。また、耐震偽装の関係で建築基準が非常に厳しくなっており、小さいビルや住宅等でも着工が非常に難しく、遅れている。そのため、関連の車両、レッカー車等、その在庫の調整を始めつつあるようになってきており、今後もいづらか悪くなる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先は下期に新製品投入等、ボタン電話の受注増を計画しているが、当社の受注増につながるか否か、現段階ではまだ厳しい見方をせざるを得ない。

	電気機械器具製造業 (経営者)	・少量、多品種、またコストダウンなどすべてにおいて徐々に厳しさが増している。企業継続のために投資、業態変更など努力をしているが限界が来ている。以前の蓄えも底を突いてきており、難しい状況が続くと思われる。
	電気機械器具製造業 (営業担当)	・これから先、原油高による運搬費及び部品、部材等の値上がり率が非常に懸念される。2～3か月先の受注見通しも大変悪い。
悪くなる	食料品製造業(製造担当)	・穀物市場は世界的に天候、原油高、エネルギーなどの影響でかつてない事態に追い込まれており、企業の体力勝負では限界がある。現状打破を考えるならば、すべてが原価に見合う適正原価と自社の取り分に考慮しないといけない。
	その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	・例年、新年度に向けたカタログ商品の見直しや1月の大展示会に向けての発注があるが、今年は低調である。地金の高騰で1年先までの価格を提示できないこともあり、新規カタログの制作が遅れているためとの事である。また、店頭の販売不振から、何が売れるか分からない状況下で、見込み発注は極端に減少している。
	建設業(総務担当)	・当地の建設業者、特に公共主体で土木、舗装工事の場合、安値受注が続いている。連続赤字決算となると銀行の評価で追加融資が大変になってくるので、今後の資金繰りが重要である。
	金融業(総務担当)	・12月から石油類、コピー用紙などの値上げが決定しているが、それらは使用量の削減が難しいため、経費支出増加の要因となることが確実視されるため。
	広告代理店(営業担当)	・消耗戦はまだ続く。薄利では継続できないような地方エリアにとって、広告の安売り合戦は、不安が募る。
	経営コンサルタント	・原油価格の上昇による石油製品の値上がり、食肉、野菜等食材価格の上昇など、企業の原価上昇を原因とする利益圧迫懸念がある。また、物価値上げのため、個人消費の不振も心配される。
雇用 関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
変わらない	人材派遣会社(社員)	・売上は前年より伸びているが、なかなか思うように利益が伸びていない。景気全体はこれまでと変わらず、将来的にも変わる見込みがないのではと考えているが、当然、燃料費や資材、機材等の仕入額は増加している。
	人材派遣会社(営業担当)	・派遣社員の派遣先での雇用期間が契約更新で伸びてきている。扶養範囲内での勤労意欲は高い。
	職業安定所(職員)	・求人数は減少傾向を示しているが、求職者は増加傾向を示しており、中でも在職者の比率が高くなってきている。
	職業安定所(職員)	・主要産業である製造業、サービス業からの新規求人数が減少となっている。
やや悪くなる	人材派遣会社(経営者)	・全業種共に求人数はさほど伸びていないようだが、周辺企業では掛け持ちでの就労者、アルバイトとして時間をずらした採用があるように聞いている。原油価格、ガソリン、食材といった値上がりが浸透してきているので、生活、家庭を守るためには若干残業したいところだが、できずに掛け持ちのアルバイトをしているという動きがみられる。
	職業安定所(職員)	・原材料の高騰など、不安要因の中で、雇用面は欠員補充が中心となり、小口の求人が目立ってきている。
	民間職業紹介機関(経営者)	・求人をけん引する製造業において、やや陰りが見えており、特殊技術を持つニッチ産業の企業は相変わらず拡大基調である。先行き不安を口にする企業も多い。
	学校[短期大学](就職担当)	・中小を中心として08年度に向けた採用活動を継続している企業もあるが、年を越えて新卒採用を継続するかは疑問であり、他の雇用形態に移行する可能性もある。
悪くなる		