

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・成長の原動力になったのはタスポカード効果である。今はその勢いが止まらない状況である。タスポカード導入の前から入念な準備を従業員全員に徹底できたことで、売上が143%、来客数が132%と素晴らしい数字が上がっている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・6月から新店舗ができ、移転した。新しい店舗には駐車場があり、来客数は増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・紳士アパレル、婦人アパレル共に商品の値上げ等で、業界全体が非常に厳しい状況が続いている。当社においては、特殊なブランドを含めて非常に好調に推移して全体をリードしており、全体の数字が上がっている。
	変わらない	スーパー（統括）	販売量の動き	・値上げになっている原価に対して売価への反映ができていないため、利益を圧迫している商品が多い。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・原油価格の高騰により、一部の漁船が休漁、廃船に追い込まれる等で、マグロやイカを始めとする水産物の値上がりが見え化してきているが、販売量は落ちていない。値上げに敏感になっている消費者の買物頻度は上がってきており、買上点数の落ち込みなど商品選択にシビアさはあるが、消費意欲はおう盛である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・6月からのタスポカード導入で自販機が使えなくなったことで、タバコを購入する客は大幅増えてきたが、それも前半だけである。後半になったら特別な動きはなくなり、落ち着いてきた。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊については、客室の改装を行っても、なかなか単価を上げることができない。市内のホテル全体が安価な料金を設定しているために、思い切った料金の値上げができない状態である。また、懇親会でも4千円、5千円という会費がほとんどで、6千円以上の料金にはならない状態である。
		タクシー運転手	販売量の動き	・昼間の通院や買物の利用客は固定されているが、駅の客待ち、夜間の流しは苦戦続きである。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・3か月前と比べても来客数の動きは前年比でほとんど変わらない。客単価に関しては、依然低調気味の横ばいで、客の様子にしても同じ状態であり変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数が去年と同じである。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・当店及び近所の店に聞いても車でのお店の客がめっきり減っているとの声が多い。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・何もかも値上がりの状態になっている。大型店やスーパーも値上げしたり、個数を少なくして販売しており、客も必要な物しか買って行かない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	販売量の動き	・例年6月は梅の売上で貢献するが、今年は、過去十数年で一番売れていない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・商品群別に見て、特に、衣料品の不振が顕著であり、売上減の大きな要因となっている。また、中元ギフト商戦がスタートしているが、前年実績を確保できていない状況である。
百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・ガソリン、食材等の値上げによる物価上昇に伴う消費マインドの低下により、婦人衣料、紳士衣料等の衣料品販売量が極めて大きく落ちている。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・6月は天候不順のため、衣料品関係が非常に悪かった。前年比で9割の実績である。季節商品、水着関係の出足が非常に悪い。	
スーパー（販売促進担当）		販売量の動き	・客の生活防衛の買い方に合わせ、店も価格を出しているため、食品については前年並みで推移している。衣料品については、気温が前年に比べ低めに推移しているため動向が特に厳しい。ただし、来客数については戻ってきている傾向があり、客単価の問題となっている。	
コンビニ（経営者）		来客数の動き	・今年は梅雨が長いせいか、雨が長く観光客数が少ない。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・相次ぐ値上げにより、バーゲンセールをしても買い控えが目立っている。		

	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・毎年恒例のDMセールを開催したが、前年比で販売数が約26%、来客数が約10%減少した。
	自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	・得意客は必ず来てくれているが、新規やフリーの来客数は例年より少ない。
	住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・衝動買いの比率が下がっている。必要な物の購入に限定する傾向が高まっている。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・宴会に参加する客の減少や会話の中身等から景気はやや悪くなっていると判断している。また、売上金額が減少している。
	一般レストラン (経営者)	それ以外	・毎月の売上は維持しているものの、経費の割合が多く、経営が苦しくなっている。
	スナック (経営者)	来客数の動き	・夜の居酒屋の部は相変わらず悪いが、先月末からランチの来客数も減ってきている。開店以来極端な増減は無く推移してきたが、急に減ってきており驚いている。いろいろと値上げが相次いでおり、社員が昼食代まで切り詰めるようになっていないか。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ガソリンの高騰と合わせて、食品類すべて値上がりし、今では、客はこれまでと比較して3回に1回くらいしか顔を出さなくなっている。
	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・原油価格高騰による、燃油サーチャージの変更により、海外旅行申込が途絶えている。
	旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・8月のお盆に向けた飛行機予約の動きが非常に鈍い。特に、海外旅行は苦しいスタートを切っている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・土曜、日曜などは利用客が少なく、2時間に1回の営業となる。
	美容室 (経営者)	販売量の動き	・5月が前年度比6%減とあまり良くなく、その売上と今月はほぼ同様である。前年度よりは悪いところで落ち着いている。美容室に限らず町の商工業者はどこも元気がない。当店は駅前通りだが、人が歩いていない。
	美容室 (経営者)	来客数の動き	・蒸し暑くなったので、低価格のカットをする客が増えている。週末だけ込むようになったが、普段の日は空いている。
	その他サービス [自動車整備業] (経営者)	来客数の動き	・車検の台数が、1~3月までの様相とは一転して、新年度に入った途端に3~4%減少している。
	設計事務所 (所長)	来客数の動き	・上期前半が終わり、受注があると予測していたが、受注できない、計画していた仕事が取れない厳しい状況にある。
	設計事務所 (所長)	来客数の動き	・電話での照会も訪れる客もない。開店休業の状態である。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・引き合いも多少増えてきたように見えるが、実際にはなかなか成約にはならない。売れ残っている分譲地等もあり、かなり苦戦している。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・販売量の落ち込みに加えて、来客数、電話、メール等での問い合わせが減少傾向にある。
悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・当店が所在するのは、中心街のメインストリートであるが、日中から人通りの無い時間帯が長く、商店街の体をなしていない。
	一般小売店 [衣料] (経営者)	販売量の動き	・地域の学生関係の販売店であるため、今の時期は新学期が終わり、低迷することは必然である。そういった意味で販売の動きが悪く、官公業の関係も低迷している。
	百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・65歳から上の来客数が減少している。チラシの目玉商品以外は買って行かない。1人当たりの単価はかなり落ちている。
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価、商品単価、すべての面で悪化の一途をたどっている。4月以来3か月間下落の一途である。
	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・年金問題、サブプライムローン問題、原油高など、家計や台所まで直撃している。通常お金が入ったら買物をしたい衝動に駆られるが、それを抑えて買物に出てこないという話を聞く。それだけ家計を直撃している。
	家電量販店 (店長)	来客数の動き	・来客数が回復しない。前年比で85~90%と大幅に減少している。さらに客単価ダウンが進んでいる。商品自体の値段については、原材料の高騰の影響は、まだ出ていない。

	高級レストラン (店長)	販売量の動き	・6月の後半になってから売上の落ち込みが激しい。多くの客の話によると、当店以外の近隣の店舗や県内全域の経営環境や景気も目に見えて急速に悪化している。	
	観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・台湾等、海外からの観光客が大幅に増えているが、国内の落ち込みをカバーできるほどではない。	
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・平日の個人客は減少が続き、前年比で20%減が続いている。	
	タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も動きが悪く、前年同期と比べて、3%の減少である。	
	観光名所(職員)	販売量の動き	・別荘の販売状況を見ると、高額な新築物件は以前に比べると大幅に減少しており、ほとんど動きが無い。比較的低額の中古物件に多少の動きがある程度で、一般的に非常に低調である。	
	ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・営業地域が狭い上に、集客営業コースが隣接県を含めて非常に多くなり、プレー料金がますます低下している。また、名義書換えによる新規の入会者も非常に少なくなっている。	
	設計事務所(経営者)	単価の動き	・昨年6月20日の建築基準法の改正で、構造事務所への外注費が増大している。また、耐震の仕事の増加で構造設計外注の期間がままならない。	
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・小規模だが開発、製造、販売、保守と自社で全国展開できるようになっている。新開拓の環境機器は順調に製作、納品が続いている。
		経営コンサルタント	それ以外	・物価高、資源や物資の供給制約が進行するなかでも、消費意欲が増しつつある部分が見受けられる。食、衣、住、車などのニーズは堅いものがあり、移動も活発化している。
	変わらない	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・特殊車両等自動車業界、工作機械や産業機械等の機械業界では、このところ増産傾向で、利幅の多い大型の機種を引き合いが多い。また、特殊車両では上期7、8月は3割方が下方修正である。
		輸送業(営業担当)	取引先の様子	・前年並みの輸送量確保はしているものの、燃料の高騰で利益は減少している。しかし、方面別の荷物の抱き合わせなどを行い、利益の確保を行っている。
		新聞販売店[広告] (総務担当)	それ以外	・ガソリンスタンドで、ハイオクガソリンを使用する車にレギュラーガソリンを入れる人が目につくようになってきている。社内では、ガソリン価格は以前のような価格には戻らないだろうと、普通自動車から中古の軽自動車に変えた社員が2人いる。チラシ出稿量は前年比85%で12か月連続して前年実績を下回っている。
	やや悪く なっている	食料品製造業 (製造担当)	それ以外	・石油関連商材の高騰に伴い、消費者は安い物に手を伸ばしているが、スーパーでは当社商品が値上げにより仕入れがカットされ、さらに、安い物を他県から探されている状況である。周りの事情は同じはずなのだが、いまだに下をくぐる業者がいて、共倒れの危険性が潜んでいる。脱100円セールをしなければ、企業の存続はありえない。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・先月同様に材料費高騰に伴う商品価格の値上げで、Web及び店頭での販売量が非常に落ち込んでいる。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅用の部品の加工をしているが、受注量がものすごく少なくなっている。作っている品物が客に合わないということもあるが、それ以外にも全体的に住宅関係の部品を使う量が少なくなっているため、建築数も少なくなっている。
		一般機械器具製造業 (生産管理担当)	受注量や販売量の動き	・大型の建設機械に関連する分野の仕事は動きが見られるものの、その他の仕事に関して全般的に受注が大きく減少してきている。
	通信業(営業担当)	取引先の様子	・取引先の店頭を見ても、ボーナス時期であるにもかかわらず集客が低く販売に苦戦している様子である。物価の高騰に合わせて消費者の財布のひもが固くなっている印象を強く受ける。	
	悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・紙の値段は上がっているのに、見積を掛けられ、どんどん値は下がる一方である。仕事量も減っている。

		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先も購入の余裕がなく、注文が当社に入っていない。追い討ちをかけて製造原価が大幅に上がっている。特に石油関連製品の価格は2.5倍になっている。転嫁すべく価格の改定中だが、いまだ合意に至っていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月の売上を100とすると4月が70、5月が50、6月が60くらいとなり、急激に落ちている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・先月から主要取引先のボタン電話の受注減により、当社の受注も3割以上減少が続いている。それと共に、主要機種10%の単価低減要請を受けている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注面では3か月で若干の伸びは見られるが、素材、原材料、原油高に伴ってガス関係が値上がりしており、約3年前の2倍以上となっており、収益が大幅に悪化している。
		その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月はユーザー対象の宝石展が数多く開催されたが来場者数、売上とも軒並み減となった。月の売上も前年比で減っている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事主体の建設業者で、4、5月は受注がゼロである。これは道路特定財源の期限切れによる要因と、公募型工事発注のため最低価格による数社からの抽選になる案件が増えたことに起因している。6月は最低価格で4社抽選による工事を1件運良く受注できただけである。
		金融業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月に引き続き値上げなどで経費支出を圧縮することができないため、支払額が増加している。発注や量の見直しを行っても値上げ分を吸収されてしまうので、経費自体を削減することは非常に難しい。
		不動産業（経営者）	それ以外	・アパート管理の仕事で気が付くことであるが、引越ゴミの内容物に変化が表れている。徐々に、100円ショップ等、安価な物が多くなっており、生活が低所得化していることを間接的に裏付けている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・仕入先の材料費が上がることで、かなり経営を圧迫している状況である。しかし、当社も簡単に受け入れられない。もう、現状では様々なものが値上がりしている状況なので、利益を確保するのが困難である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校[専門学校]（副校長）	求人数の動き	・学生に対する求人社数、及び人数共に前年度より増えている。また、参加企業が毎年減少していた企業合同説明会の参加企業数が増えている。不景気の際は福祉系の仕事を希望する者が非常に多かったが、現在は、希望者が激減し、景気の良さが出ている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・周辺数社の求人情報誌を見てみると、求人募集企業がダブっていて、いくつもの求人誌に掲載している。また、求人業種も偏っている。
	やや悪くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・一部の液晶関連設備機器メーカーを除き、求人をけん引する製造業において、原材料の度重なる値上げに対して価格転嫁が難しく、社員採用に慎重な姿勢が目立ち、現有勢力で乗り切る判断をしている。
		学校[短期大学]（就職担当）	求人数の動き	・採用のピークを過ぎ、企業も一段落といった感じで、求人がなかなか無い状況である。活動に乗り遅れてきた学生や内定に結び付いていない学生にとっては具体的な活動がしづらい。また、地域による格差もあり、採用活動は夏前後までずれ込み、この時期は厳しい。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・求人広告の申込みが、当社の取扱っている北関東一帯で極度に落ちている。そのなかでも、派遣業が各地区で募集広告を出していたが、ここにきて出稿がなくなっている。
		新聞社[求人広告]（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告で、正社員の募集が減少し、パート、アルバイトの募集が更に多くなっている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人は前年同月に比べ26%以上も減少しており、有効求人も25%以上の減少で12か月連続で前年同月を下回っている。	