

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）	・売上も来客数も一気に上がった。本当に必要なものが品ぞろえされているのか、客が満足して買物しているのか、よくよく確認しながら更に上を目指したい。前年比ができる1年間はこの勢いを維持したい。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・全体的に景気が上向き様子が見られないが、7月より地域でもタスポカードが導入されるので、先行地区の状況からタスポカード未作成の客が相当数タバコを買いに来店する。
		衣料品専門店（統括）	・夏祭りに向け、商品の問い合わせ、見積がやや増えてきた。客が少し活発になってきた。
		都市型ホテル（支配人）	・学校が夏休みに入って、団体等の動きが少し入ってきているので、1～2か月先は良くなる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・ガソリンの値上げ、卵の値上げ、安い輸入食品の値上げがあり、当分景気は上向かない。
		百貨店（販売促進担当）	・現状でも外商顧客を対象とした高額品や中元、ギフト商品の受注が落ちており、今後とも、この消費マインドは上昇する気配は感じられない。おそらく百貨店の中の食品、化粧品以外の商品の販売量は上昇する気配は無い。
		スーパー（統括）	・加工食品は一部のカテゴリーのセカンドブランドから低価格での展開の提案があり、いくつかのカテゴリーではシェアに変化が生じてきている。今後、更にマーケットの変化が予測されるが、消費者はますます冷静にユニット価格などシビアな買物をしていく。
		コンビニ（店長）	・今回のようなタスポカードの導入や、ガソリンの高騰など、何かきっかけがあって一時的に景気が変動することはあるが、必要なものしか買わないという状況は変わっていない。
		衣料品専門店（店長）	・秋物立ち上がりの時期であり、例年より涼しい日が続けば、販売数が比較的良好な場合もある。ただ、毎年残暑が厳しいために、早めに秋物を購入する客が少なく、動きは厳しい。
		家電量販店（営業担当）	・オリンピック前でも映像関連商品の動きが鈍く心配である。
		乗用車販売店（販売担当）	・当社は前年同月比で見ているが、毎月上がったたり下がったりの繰り返しで本当に全然伸びない。マイナスが出ないように維持するのがやっとの状況である。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況を見ても前年比と変わらず伸びが今一つ止まっている。単価も依然横ばいで同じ状況が続く。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約数が去年と同じである。
その他サービス〔清掃〕（総務担当）		・多くの会社等でボーナスが支給され、夏休み期間に入るので、一時的に購入や旅行など消費が増加するが、すぐに元通りの生活に戻る。	
住宅販売会社（経営者）	・銀行の貸し渋りが多少あるのではないかと。不動産を担保に掛け値がきつくなっており、かなり自己資金を用意しなければ物件が売れないという状況下にあると考えられる。		
やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・値上がりムードのなかで、買いため、買い急ぎは見られない。財布のひもは固く、出費は控えたいが必要であれば仕方ない、との購買行動が見られる。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・来客数、客単価共に毎月落ちているので、物価高の折、相当悪くなる。	
	スーパー（経営者）	・競合店の進出により競争が激化する。	
	スーパー（総務担当）	・客は必需品しか買わない。衣料品関係等は本当に欲しいものしか買わない。先行きは必需品以外は悪い。	
	スーパー（販売促進担当）	・必需品ということで食品については比較的堅調に推移し始めたが、衣料品は気温と件もあり、非常に厳しい。夏のクリアランスセールが始まったが反応は鈍い。景気回復が不透明のなか、必要な物だけを買う傾向が進み、衣料品が買い控えられている傾向である。	
	乗用車販売店（営業担当）	・資金繰りが良く高級乗用車を購入する客も一部いたが、大半は、まだ自動車にお金を掛けられない状態が続いている。	
	住関連専門店（店長）	・ここ最近、食品の値上げ、7月からのガソリンの値上げ等周りに値上げの情報があまりにも多く、一般の消費者の財布のひもは固い。	

	都市型ホテル（スタッフ）	・夏場にかけて公務員、大手企業関係の休みが多くなる。そうすると安価な料金設定をしてもなかなか入ってもらえない。特に、お盆は帰省によりビジネス客が極端に減ることが懸念される。
	旅行代理店（従業員）	・海外旅行に行く客がちゅうちょしている。ガソリン代の単価が下がらない限りは、客は海外旅行を控え続ける。
	旅行代理店（支店長）	・燃油サーチャージの高騰、物価の高騰が旅行の手控えにつながっている。3か月後は秋のシーズンになるが、バス会社の話では、ロングの仕事を請けると逆にマイナスになる状況にもある。料金も上げられないなかで、非常に厳しい一年になる。
	ゴルフ場（副支配人）	・2、3か月前には予約の引き合いがあった。ここに来て2、3か月先の予約の引き合いが少なくなっている。近日の引き合いについても単価の動きがてき面に出ており、少しの値下げにも客が反応している。価格に敏感というのは痛切に感じられる。入場者数を確保しても売上が出ないというのが現状である。コストが燃料費の高騰により掛かっているため収益面では厳しい。
	美容室（経営者）	・当店は中年の客が多く、また、新規客もあまり増えていない現状であり、先細りの不安はある。客との会話は、政治絡みの話題、生活の大変さ、食品の価格上昇についてである。当店は価格を15年据置きしているため、そろそろ上げたいところだが、客の反発もあるし、難しい。
	美容室（経営者）	・生活物資等の値上がりの話が頻繁に出ており、来客数その他にも影響が出ている。
	住宅販売会社（経営者）	・契約率はさえない状況である。住宅ローンの金利の上昇に伴い、消費者の購買意欲も減退し、住宅ローンの借り入れにも慎重である。
	住宅販売会社（従業員）	・原価や営業経費の上昇分を販売価格に転嫁することは難しく、採算は更に悪化する。
悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・国内では、最近の地震の問題など、岩手や宮城ということではなくどこの場所でも日本で起こりうると言う意味で不安要素が多い。北京オリンピックが近づいており、確かに楽しいことであるが、そういう感じは伝わってこない。
	百貨店（総務担当）	・地域一番店の大型建設会社の倒産はかなりダメージがある。これに携わる従業員はかなりの数になる。観光名所の来客数の減少、中元や婦人服の売行きが悪化、老人医療保険の問題、ガソリンの高騰、諸物価の上昇、良くなる要因は何も無い。
	衣料品専門店（経営者）	・ガソリンの高騰、食料品の値上げ、天候の異変、この状況が続く限り良くなる材料が無い。
	衣料品専門店（経営者）	・隣接市で6、7月の2か月間に大型スーパー、アウトレット、複合SCの3施設がオープンし、総売場面積で6万数千平米が一気に増床になる。縮小しつつある消費のパイをこれでもかともぎ取って行く。
	家電量販店（店長）	・明るい材料が少ない。オリンピック需要がどこまで期待できるか、疑問が残る。
	乗用車販売店（販売担当）	・今後良くなる要素は全く無い状態である。新型の車種が出てても予約が入らない。中古車の予約も入らない。ある程度努力はしているが、2、3か月先まで良くなる要素、販売台数が伸びる要素が無い。
	一般レストラン（経営者）	・このまま、物価高が続けば値上げに踏み切らざるを得ないが、売上に相当影響する。
	スナック（経営者）	・ガソリン高、物価高である一方、給料は上がらない。当社は飲食業だが、だんなの小遣いが一番響く商売である。
	観光型ホテル（営業担当）	・燃料、食材原材料の高騰が収まらないが、値上げ分をそのまま料金に上乗せするわけにもいかない。車で遠出も控えようとする。
	都市型ホテル（経営者）	・物価の値上がりで、企業などが経費の見直しを行っており、出張自体の減少、日帰り出張の増加で、今后来客数の減少に歯止めが無くなるおそれが出て来ている。
	タクシー（経営者）	・デパートの客の利用回数が落ち込んでいる。
	ゴルフ場（支配人）	・原油の高騰によるガソリン代値上げにより、遠距離の県外来場者が激減する。A重油等の値上がりも非常に多く、節約する限度にきている状態である。
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・販売量の増加が望めない状態のなかで、原価が上昇し、利益が圧迫されている。来客数、売価共に弱含みである。

		設計事務所（所長）	・ガソリンを始め値上がりの物ばかりである。とても、家造りという環境ではない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械の部品が7月納期のものから多少増加し始めた。自動車関連の部品は、9月ごろから徐々に増加する。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・新開拓の環境機器は年度の予算なので7割は3月予算から動く。
	変わらない	化学工業（経営者）	・2、3か月で価格の改定が出来る見通しが立ってきた。そうすれば一息できる。
		金属製品製造業（経営者）	・原材料の価格、特に、鉄板類が7月から再び値上がりしている。ここまで上がると、経営努力だけではなかなか吸収は難しい。取引先に、工作、産業機械の価格転嫁を認めてもらった。自動車業界でも現在交渉中だが、ほぼ可能のようである。特に現在、スクラップの価格も上昇しているので、両方合わせれば何とか吸収できそうである。価格転嫁を認める企業が非常に多くなってきているが、これは大手の取引先企業の話である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・7月は多少受注がアップする計画予定を受けているが、コストダウンのフォローはできそうもなく、前月からの厳しさが続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注は現在より増えるが、受注内容は悪い。今後、原材料の値上げは更に進み、収益がより悪くなるのではと懸念される。
	輸送業（営業担当）	・物量の確保は前年並みである。しかし、現状の燃料高による利益の減少を補うべく、輸送の工夫と燃料サーチャージなどの交渉を行っている状態である。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現在の引き合い、受注量から推測しても、急激な変化は見えてこない。	
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ガソリン、資材の高騰、紙代の値上げにより、印刷業にとってはかなり厳しい。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・秋口に回復の見込みだった中型、小型建設機械に関連する仕事も、回復時期は年末との話に変わってきている。2、3か月先に増産という話は、ほとんど聞かれない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・取引先各社とも注文がどんどん少なくなっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・外回り営業の会社では、毎日担当区域まで車で飛び出していた営業を、今後は週3日に変更し、残りの日は内勤業務にするとのことである。密度の濃い営業に心掛けたとのことだが、ガソリン高による営業日数の縮小を決断したようだ。
悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・石油価格上昇に歯止めが効かず、消費者の購買意欲は低下し、物が売れなくなる。スーパー主導の流通形態に限界が来ている。脱スーパーで適正原価の適正売価で、自社販売に今後の生きる道を模索している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・官公庁からも民間企業からも、競争見積を掛けられたり、条件交渉されている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原油高騰により原材料、電気やガス、そのほか鉄鋼や刃物などもろもろの製造に関わる材料価格が上がっているが、販売価格に転嫁できないでいる。メーカーには価格転嫁を急いでお願いしているが、遅れており非常に難しい状況で、これからが正念場である。また、賞与のカット等で経費を削減している状態である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏は通常、宝石の販売は停滞する。8月末から秋口の需要を見込んだ新作の発表会が行われるが、現状売れていないため、発表用の商品の製作も滞っている。
		建設業（総務担当）	・相変わらず県内建設業者の倒産、廃業が後を絶たない状況が続いている。
		金融業（総務担当）	・更なるガソリンの値上げにより、それに伴う他の物品の値上げの要請も納入業者から来ている。
		広告代理店（営業担当）	・企業活動をする分だけ赤字を招くという状況が、中小零細企業のモチベーションを、どんどん奪っている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・ガソリンの値上がり等により、多くの業種、企業があおりを受け、売上低下、収益悪化により、企業の募集、採用は慎重になっている。

	学校 [ 短期大学 ] ( 就職担当 )	・一段落した企業の採用活動は、内々定者の辞退等による動きがこれからの時期出てくる。また、それらの動きを待ってから動き出そうとする中小企業の採用活動も含め、夏前後が次のピークになる可能性がある。
やや悪くなる	人材派遣会社 ( 経営者 )	・設計関連については、原油価格の高騰もあり、生産、加工自体が減ってきている。先行きも8月の盆前には落ち込む。電子や電気等の加工はいくぶん現状維持で持ちこたえる。
悪くなる	人材派遣会社 ( 社員 )	・客に前年と同様に予算を取ってもらい、新しく受注ができるといった、明るい材料が見当たらない。
	職業安定所 ( 職員 )	・事業縮小による解雇では、突然の解雇や倒産ではなく、先行き不透明感から、余力のあるうちの縮小や廃止を行っているケースが目立つ。