

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）	販売量の動き	・タスポ導入によるたばこ販売増が続いており、品ぞろえも売上のスピードに追い付いて来ている。前月同様、売上は前年比138%、客数は131%と好調である。
	やや良くなっている	スーパー（統括）	販売量の動き	・今年は猛暑となったため、盛夏に売れる商品群がすべて好調に売れている。利益は別であるが、売上だけは好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・タスポ導入により、たばこ購入目的の来客数が増加し、売上が増加している。また、7月は暑い日が続いたので、ドリンク等の飲料も増加している。
		衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・6月ごろから徐々に祭り関係の客が増えてくる。祭り関係の客にはまだ購買意欲がある。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・今年は猛暑であることから、エアコンや扇風機などが勢いよく売れている。また、映像関係の薄型テレビやDVDレコーダーなども最終週になり動き始めている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年は夏祭り等地元商店のイベントに家族連れ客が多い。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・例年夏休みに入る7月は、4月と比べると良くなる。客の動きがレジャー、リラクゼーションに向いてくる傾向がある。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・水泳、臨海、登山用品等の学校向けの販売は終了し、また、夏休みに入ったこともあり、来客数がぐんと減っている。	
	商店街（代表者）	単価の動き	・暑い日が続くため、エアコンが良く売れている。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・スーパーでも個人小売店でも仕入値が上がり、売値も上がってきている。客は売出しの目玉商品にしか手を出さない。	
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・気温上昇で衣料品の売上が増加しており、店では昨年水準をクリアしている状況である。ただし、期間でとらえるとプラスではなくマイナスとなっているため、決して良いとは言えない。食品は比較的堅調に推移しているが、中元や土用の丑の日などは厳しい状況である。	
	スーパー（統括）	販売量の動き	・食料品の売上は前年同期比103.3%と堅調である。特に弁当は112%の伸びである。値上げの影響からか、1点単価は若干上昇したものの、買上点数の落込みで客単価に変化はない。商品選択にシビアさはあるが、来店頻度は微増である。タスポの影響で、たばこは23%ダウンしたが、徐々に回復してきている。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・今月キャンペーンを打って、売上が若干良くなったが、特に販売量は上向いていない。	
	乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・客からオーダーされた車両以外の在庫の仕入を控えたりして、在庫を少なくする店が増えてきている。	
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ガソリン及び原料高の影響で、100km以上に出かけるレジャーにお金を使わなくなっている。	
	観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比ほぼ同数だが、前年が決して良くなかった。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・この地区のタクシー台数も飽和状態であり、物価高騰のあおりを受け、乗り控えの傾向が続いている。また、雨天の場合は乗車回数は増加するが、単価は上がらない。	
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いたので、昼間の動きは良かったが、夜の動きは良くない。	
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数の動きは前月と比べ若干上向きだが、前年比は同じである。	
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者数は去年と同じである。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・車検の台数が新年度に入り3か月間落ち込んだのに、今月は一転して前年度比13%以上も増えた。乱高下が激しく、楽観出来ない。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・依然として低迷しており、打開策がなかなか見つからない状況である。	

	設計事務所（所長）	来客数の動き	・相変わらず、増建築を希望する声はほとんどない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・全体の受注量はあまり変動していない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前商店街であるのに、空き店舗数の増加が見られる。徒歩5分以内の店舗でも10件以上空いている状況である。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから車利用の客が減少している。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・いろいろな物の価格が値上がりで、客は買い控え、出費を控えている。
	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・中元は前年同時期はほぼ完了していたが、今年の中元を受取った後のお返しが多く、長期化している。また全体的に1人当たり個数が前年に比べ減少している。このところ極端に高齢者の来客数が減少し、目玉品しか買わない人が多い。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・5月の連休以降、いろいろな物が値上がりして厳しい、大変な状況である。2、3か月前に比べれば厳しいが、当社では7月後半から倍ポイントセールで客にマーケティングをし、なんとかクリアランスも成功している。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まり、売上の過半数を占める衣料品関連はプロパー時期と比較し、売上は改善してきているが、前年実績を確保するには至っていない。依然として、必要なもの以外の購入は控えるという生活防衛意識は根強い。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・値上げ等により客単価は上がっているが、来客数は多少減少している。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・7月は非常に暑く、通常では衣料品関係が好調に推移するはずであるが、今年は非常に悪い状況である。本当に必需品しか売っていない。
	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・7月の中旬からバーゲンを始め、当初は来客数も多かったが、数日すると先月、先々月と同じく来客数が落ちてきた。数か月前よりも、生活必需品の値上げが響き、自分の衣類にまで手が届かないのが現状である。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・石油製品の高騰により物価が全体的に高騰している。消費意欲が抑えられてきている。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当社は主に輸入車を扱っている販売店だが、中古車、新車共に排気量の大きい車が全く売れない。
	自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない、または消費量が少ない。身の回りの交通量が少ない状況である。
	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・夏物商材の動きは活発であるが、その他の商品のマイナスで相殺されてしまっている。ガソリン高騰の影響で自転車部門の数値は良いが、インテリア、DIY関連品が低迷している。
	高級レストラン（店長）	来客数の動き	・平日のランチタイムに、サラリーマンやOLの客は使う金額を極端に抑えている。また、来店頻度も下がっている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・客数も客単価も最悪の状態である。ランチタイムの客数まで落ち込んできている。
	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・今月は単価を安くしたので、来客数は増えたが、売上は伸び悩んでいる。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月にしては宴会受注が好調で、宿泊の落込みをカバーしてくれている。断続的に宿泊客が減少している。	
旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・燃料高騰のためプライベートの旅行を見合わせる様子がうかがえる。海外旅行の問い合わせが減少しているが、その分国内が好調かと言うとそうでもない。例年、この時期の北海道は売れ筋だが、洞爺湖サミットのため減少している。	
旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・夏休みに入ったが、個人の海外旅行が予想通り伸び悩んでいる。また国内も、なかなか販売量が増えない現状である。団体については、想定された団体は予定どおりであるが、プラスアルファの団体を獲得することができない。	
タクシー運転手	お客様の様子	・料金値上げから2か月たつが、利用客は減少している。売上は値上げ前と同じくらいである。	

		ゴルフ場（副支配人）	単価の動き	・客の動きとして、余分な買い物はしない、最低限度のプレー費だけという形態が浸透している。ドリンク類も売店では購入せず、持ち込むという状況が続いている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・猛暑は続くが、雨の日や台風もなくキャンセルが少なかった。標高の高いコースであるため、予約は順調である。しかし地元客が多く、高速道路利用の県外来場者は目減りしている。
		競輪場（職員） 美容室（経営者）	お客様の様子 それ以外	・入場者数、購買単価も減少傾向にある。 ・美容組合の加入件数と脱退件数が逆転した。以前は加入者の方が多かったが、今は抜ける人の方が多い。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・全体的に不景気感があり、売れ残りの物件が目立ち始めている。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・特に土日祝日は、客は涼しさを求めてショッピングセンター等に行っているようで、商店街は人がほとんど歩いていない。日曜日休みの店も最近増えてきている。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	販売量の動き	・自販機の落込みが著しい。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・商店連合会にも入っているが、他の店を含め全体的に景気は低迷している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ガソリンの高騰や諸物価高騰により、客の来店頻度が低下し、購買意欲も下がっている。特に婦人服を中心とする衣料品の夏物の売上が極端に悪くなっている。その中でも成績の良い商品群は食品と化粧品くらいである。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・諸物価の高騰で客の買い控えが切実である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街に人通りが全く無い。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊を伴う出張の減少により、稼働率が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・毎月始めの宿泊予約数は、前年より1か月平均600名ほど少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・何もかもすべてが値上げになっている現状では、自宅で食事をするのが増え、客の動きが非常に鈍くなっている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・市場が冷え切っているため、競争がすべてにおいて激化している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休み中の家族旅行の受注が前年の半分ほどである。特に燃油サーチャージの値上がりで、海外旅行が激減している。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・イベントを開催しても、来場数が減少し、客自身もただ眺めているだけというような感じで、実際の購入には至っていない。出展側の数も減っている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建設資材の上昇により、設備投資が鈍化している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・仕事につながるような相談や問い合わせは全く無い。個人住宅も住宅以外の物件も皆無である。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・市内の分譲業者も非常に苦戦している様子である。また、マンションも最近やや値下げ可能な状況下にある。当方の賃貸もやはりアパート、マンション、貸し店舗等の引き合いがほとんど無い。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は自動車の電子部品のプラスチック製品を製造しているが、今のところ受注量が増えており、間に合わなくなるほどである。原材料が上がっているが、比較的製品の値段に転嫁できている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・原油高による様々な影響が出ている。良い部分は電気代の軽減のために、扇風機等の家電商品が例年の3～4割程度の輸送量増となり、大幅な売上増となっている。一方で、燃料高により協力会社の関東エリア外への長距離車両の確保は難しい状況にもある。
変わらない	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注価格、取引先の様子はここ2、3か月で変わらない。	

		その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・環境機器の製造販売のうち、フロン回収機は引き続き良好である。
やや悪くなっている		食料品製造業 (製造担当)	競争相手の様子	・当社製品と入替えになった他県メーカーの商品は、スーパーの入値も当社原価計算の価格よりはるかに安く、維持どころか赤字になるであろう価格で商売を行っている。
		出版・印刷・関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・客は必要枚数のみ印刷するようになっている。以前は多少余分に印刷する傾向にあった。
		一般機械器具製造業(生産管理担当)	競争相手の様子	・先日、業界の集まりがあったが、鉱山開発、風力発電、火力発電といった大きな設備に関連する仕事は引き続き大量の受注を抱え好調であるが、一般的な建設機械や自動車関連の仕事に関しては落込みが明確にみられる。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注変動が激しい状態が続いている。試作はあるが、受注には結び付いていない。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・原材料価格の高騰に伴い企業収益が悪化している。また、物価上昇により消費者マインドも悪化している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・原油高、原材料高の影響が、製造業、運送業、建設業等全般に出ている状況である。ガソリンの高騰も運送コストに大きく影響が出ている。
		新聞販売店[広告](総務担当)	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比91%と、依然として低迷している。年初から紙代の値上がりが度重なり、チラシサイズは小判化し、配布地域も狭める傾向が強くなっている。
	社会保険労務士	取引先の様子	・取引先の中で原油価格高騰により、採算の合わない仕事は無理に取らない会社が増えている。	
悪くなっている		食料品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格や諸物価の高騰により、消費者の買い控えの傾向がみられる。受注量や販売量の動きは極端に鈍くなっている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・一部の商品では価格改定ができたが、原材料の価格は相変わらず上がっているため、全体では利益を大きく圧迫している。
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・積極的に営業活動を行っているが、厳しい状況である。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3、4月くらいまでは人手が足りず、人材募集を行っていたが、7、8月は仕事がなく、パートの勤務時間を短縮する、休日を増やす等の対処をしている。このような状況は数年ぶりであり相当に悪い。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要客先のメイン製品であるボタン電話システムの販売がダウンしている。また、7月から10%のコストダウンをさせられている。
		輸送用機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が落ちており、予想売上が減少傾向に入っている。原材料、ガス等の値上げが価格転嫁できていない。7月は賞与60%カット、給与の一部カットという経費節減に入らざるを得ない。
		その他製造業[宝石・貴金属](経営者)	受注量や販売量の動き	・店頭での小売売上が悪い。展示会でも来客数は30%前後のダウンが続いている。材料の地金は相変わらず高騰しており、小売店は商品を仕入れる意欲がない。問屋も売れないため委託で商品を小売店に出すため、なおさら市場が活性化しない。
		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、4～7月の4か月間で受注工事が2本、年間目標売上上の1割であり、大変な経営状況である。
		金融業(総務担当)	受注価格や販売価格の動き	・全体的に値引率の縮減などで物品購入単価の実質値上げが続いており、費用支出が増加している。節約しても、それを上回る勢いで値上がりするため、経費削減になっていない。
		不動産業(経営者)	取引先の様子	・契約外のサービス業務も行うよう圧力が掛かっている。
	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告受注が月を追うごとに10%ずつ、前年を割り込んでいる。同業他社の中に、規模を縮小して移転した会社が出ている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-

やや良くなっている 変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人数の動きは多くない。中元、夏物関係での販売要員、食品製造の一部の求人数が目立ったが、全般的には少なめである。残業もない状況で推移している。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・今月は小売業、サービス業が夏物商戦の最盛期なので、パートやアルバイトの募集が多いものの、大型や中型スーパー、飲食店等に偏っており、一般小売業の募集は例年より少ない。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・来春の新卒採用では、今年入社と一転し、企業側は善戦している。一方の学生側は、昨年と状況が異なり、苦戦している。派遣マーケットでは、経理、PC操作上級者などの専門的スキルの保有者以外は苦戦している。企業側も、調整期間を迎えつつある。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・管内企業の中で、小規模ではあるが事業縮小による倒産や一部解雇が出てきている。また、大手電器メーカー工場から人員削減予定があるとの相談もあり、景気が上向きとは思えない。
	民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・求人急ブレーキを掛ける企業が増え、夏の賞与ゼロ回答が目立ち、外資系大手ではいち早くリストラを始めている。
	学校[専門学 校](副校長)	雇用形態の様子	・新規学生の求人社数、求人数共に今年度当初の勢いがなくなっている。また諸経費の高騰による求人の手控えといううわさもでてきている。
	学校[短期大 学](就職担 当)	求人数の動き	・求人自体があまりない状態が続いている。
悪くなっている	人材派遣会社 (経営者)	それ以外	・どこの会社も仕事の量が少なく、景気はここ15年で最も悪い。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・月半ばにアウトレットや大型ホームセンターのオープンがあり、雇用などが動くと思っただ、依然として求人の広告は少ない。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・6月の新規求職者は前年同月を上回り、なかでも人員整理による離職者が増加傾向にある。