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）	・タスポカード効果によって引き続き好調となる。また、たばこの自動販売機の売上も回復してきている。秋の行楽シーズン、残暑、激しく降る雨も味方になる。
		衣料品専門店（統括）	・当店は、専門店ということで祭りの時期は忙しくなる。特に同業者で店を辞めているところが大分多いと見えて、客からどこにいっても無い、という声を聞く。当地の祭りが10月の初めにあり、それまでは売上も上昇する。
		一般レストラン（経営者）	・地元食材を売りにしたメニューが引き続き順調である。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・９月から２学期も始まり、学校のクラブ活動や授業が始まるので、物が動くようになる。当社は学校の学販を主体としているので、学校が始まれば良くなる。
	変わらない	一般小売店［金物］（経営者）	・価格高騰等により、購買意欲が減退する。
		百貨店（営業担当）	・商品が停滞しており、なかなか旧品が売れない。今月も相当厳しい状況であり、今後も横ばいかそれ以下になる。
		百貨店（販売促進担当）	・日常必要な食品に加え、女性は化粧品を必ず購入する。この２つの商品群を除く商品についてはトレンド性も不透明、ヒット商品も無い。特に衣料品においては売上の向上が期待出来ない。この消費マインドの低下は秋冬も変化は無い。
		スーパー（販売促進担当）	・売上で食品が上がれば衣料品が下がる等、全体で見ると厳しい状況が続いており、すべてが良い月はここ半年無い。購買意欲が向上する条件が見当たらないため、広告で一部売上を上げても全体が上がる見込みは無い。努力して現状維持が精一杯である。
		スーパー（統括）	・プラスに転じる条件が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・今までの流れから見ると、新しいことには飛び付くが、必要な物だけ購入するという傾向は変わらない。特にコンビニの場合は、日中必要な物だけを買うことが多いので、その傾向が強く、景気が変わっていくことは無い。
		衣料品専門店（経営者）	・政治、経済、社会状況、どれをとっても希望を見いだせぬ現状にあっては、多くの中間層消費者は心から晴れ晴れしい気持ちになることは無い。女性のおしゃれ心はしぼんだままに推移する。
		衣料品専門店（店長）	・生活必需品の値上げも一段落しているが、近郊のショッピングセンターの増床等の影響を受け、中心市街地の来街者は減少する。
		衣料品専門店（販売担当）	・生活必需品が相当高値を付けてしまい、かなり生活がギスギスした形で皆過ごしており、この状況は続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量、単価共に落ちているなか、若い人の車離れが以前に比べ非常に目立っている。若い人に車に興味を持ってもらうにはどうしたらいいか、今後の課題である。
		乗用車販売店（販売担当）	・ガソリンの高騰が車の販売に与える影響は大きい。政府がガソリン価格を抑えるか、景気対策を行わないと、大型車販売は落ち込み、伸びない。
		住関連専門店（仕入担当）	・北京オリンピック以降の中国商品の情勢も不透明で先行きが全く読めない。
		スナック（経営者）	・良くなって行く兆しは無い。ただ、値打ち感を出した品物については比較的反応が良い。
		タクシー（経営者）	・夜の店が良くなれば先行きは良くなるが、今のところ良くなく、この先も変わらない。
		通信会社（営業担当）	・地場の産業である果樹や野菜等の価格が、他の物に比べて上がらない。さらに、大雨、ひょうなどの被害による影響も考えられるため購買力は落ちている。これから本格的な出荷の時期を迎えることを考えると景気の上向きは難しい。
		遊園地（職員）	・原油価格の高騰や消費の冷え込みなどで、厳しい状況が続く。
		ゴルフ場（従業員）	・単価に関しては依然低調ながらも横ばいで推移する。また、客の様子、声を聞いても同じような回答である。来客数に関しても、予約を含めてほとんど横ばいの状態が続いている。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約数が前年と同じである。

	ゴルフ場（業務担当）	・遠方の客については燃料費高騰により、なかなか取り込めない。また、客の動向は金額に特に敏感である。前年比で入場者が上回っても、単価は下落が続いており、前年同期比で売上がなかなか追い付かない。また、燃料費も高騰しているため収支も圧迫される。
	住宅販売会社（従業員）	・好転する兆しが無い。
やや悪くなる	一般小売店［青果］（店長）	・日々の仕事、売上を見ていると景気は良くならない。
	百貨店（総務担当）	・オリンピックが終わり、中国の景気がどんどん悪くなると日本にも影響がある。
	百貨店（営業担当）	・収入は伸びない一方で、物価は上昇しており、消費よりも貯蓄、倹約のマインドが非常に強くなる。
	百貨店（販売促進担当）	・必要ない物は買わないという生活防衛意識は依然として強く、この傾向はより顕著になる。集客のための価格訴求提案、イベント等、販促に要した費用に対する効果が薄く、引き続き消耗戦を強いられる。
	スーパー（統括）	・原油高に端を発する原材料、輸送コストの高騰のため、秋冬に向けての衣料は既に値上げされ、食品もほとんどのカテゴリーで値上げ要請が来ている。さらに、輸出相手国の先行き不安やサブプライムローン問題も含め、消費マインドは更に悪化する。
	コンビニ（店長）	・各種商品の値上げが続き、タスポ効果も徐々に薄れ、来客数は減少していく。
	乗用車販売店（従業員）	・石油の高騰であらゆる産業で値上げの状況が続き、体力のある企業しか生き残れない状況になりつつある。
	高級レストラン（店長）	・県内にある大規模な工場が数社県外への移転を決定しており、雇用面、消費活動などの面で今後かなりの悪影響がある。
	一般レストラン（経営者）	・全体的に消費が減少する。
	観光型ホテル（営業担当）	・燃油サーチャージの影響か、外国客が減少している。海外を国内で代替する場合もあり、一気に客が減少するとは思わないが、燃料高騰が各所に影響を与える。
	都市型ホテル（支配人）	・先の予約の状況があまり良くない。
	旅行代理店（経営者）	・企業関係の収益が大きく悪化しており、改善が見込めない。
	旅行代理店（従業員）	・８月は秋の旅行シーズンに向けて受注の最盛期だが、団体旅行の予約状況が芳しくない。新規の仕事はダンピング合戦で収益が見込めない。
	旅行代理店（副支店長）	・燃料高騰や物価値上げに追い討ちをかけるように天候不順や製造業の低迷が聞こえており、旅行気分にならない。また海外旅行は燃油サーチャージの値上げで大幅な減少になる。国内旅行の需要は上がるが売上は低迷する。
	タクシー運転手	・いろいろな物が値上がりし、タクシーを利用する客も少なくなる。
	タクシー運転手	・原料価格の高騰による食品等身近な品の値上げで買い控えが広まる。
	ゴルフ場（支配人）	・会員の高齢化が進み、年金受給層の利用比率が高まり、利用回数が減少傾向にある。また、肥料や燃料の高騰をプレー料金に転嫁出来ない状況が続く。
	競輪場（職員）	・グレード２の大会があったが、購入額が伸びず、今後も厳しい。
	住宅販売会社（経営者）	・客は安定してくるが、条件面で厳しいことが多い。
	住宅販売会社（経営者）	・新築マンションの売れ残りは相変わらずである。ローン金利の上昇もあり、成約件数は伸びず、回復傾向は見込めない。
悪くなる	商店街（代表者）	・中心街のシンボル映画館の一つが来春に閉館するなど悪い話ばかりが多い。
	商店街（代表者）	・セット販売を勧めても単品で購入するなど、すべての客が節約している。これからは売り方や陳列を変えて売上に結び付けていく必要がある。
	商店街（代表者）	・度重なる値上げを客は仕方がないと理解を示してくれるが、余分な支出はしてくれない。
	一般小売店［家電］（経営者）	・価格だけで購入をする時代を迎え、全般に厳しさを感じる。

		一般小売店［酒類］（経営者）	・タスポの導入でたばこの売上が激減しており、先行きが悪い。
		一般小売店［乳業］（経営者）	・明らかに消費意欲の減退が感じられる上に、今後それが解消される要因が見当たらない。
		一般小売店［衣料］（経営者）	・災害、雨等が多く、またガソリン代の高騰もあり心配である。
		スーパー（経営者）	・良くなる要因が全く見当たらない。
		コンビニ（経営者）	・たばこの売上も今後いつまでも伸びるとは限らない。
		衣料品専門店（経営者）	・生活必需品以外は全く買う気が見られず、苦戦する。
		家電量販店（店長）	・明るい材料がない。せめてデジタル家電、特に地上デジタル放送関連商品の販売がアップすれば、需要の喚起になる。
		乗用車販売店（販売担当）	・このままガソリンが高くなると、客は車を買う気にもならない。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の減少が目立ち、客単価も低くなっている。宴会場への来客数も減っており、この状況が続く。
		スナック（経営者）	・客の小遣いで一番に少なくなるのが飲食代のようであり、動きが悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後２、３か月のうちに市内に２店舗ホテルがオープンする。昨年から５店舗オープンしており、あわせて1,000室程増えることになり、旅館組合関係も非常に心配している。今後、生き抜くためには少しでもリニューアルや営業活動を更に活発にしていく必要がある。
		旅行代理店（支店長）	・今月は個人の動きが良かったが、これから秋の旅行シーズンに向かって行くと、心情的なところで動きが鈍ってくる。
		通信会社（営業担当）	・最近の食料品及び生活必需品の価格等からも、明るい材料が見えない。
		その他レジャー施設［アミューズメント］（職員）	・新しく始めたレンタルＤＶＤはまずまず好調なスタートであるが、それ以外のネットカフェ、アミューズ、ゲームすべて客数、単価供に若干下降気味である。仕入経費、設備経費等の上昇があり、トータル的な利益確保が難しい状態が続いている。
		美容室（経営者）	・通信制の願書の提出状況は、昨年よりも１、２割減っている。今後、昼間制の推薦願書の募集の時期になるが、学生の数も減っているので、経営努力をしないと定員に満たない。５年間定員割れの状況である。
		設計事務所（経営者）	・建築基準法改正による構造計算のダブルチェックと、耐震関係の仕事の増加によりパンク状態であり、通常業務受注に支障をきたす。
		住宅販売会社（経営者）	・銀行に多少の貸し渋り傾向がある。
企業動向関連	良くなる	－	－
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・国産ワインコンクールを契機に販売関係者は高い関心を示している。特に品質管理の充実した国産ワインは徐々に見直されてくる。
		その他製造業［環境機器］（経営者）	・スプレー缶、ガス缶処理装置等の環境機器はやや良くなる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械部品は多少増加しているが、自動車関連の部品は若干減少気味である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・原油高騰による諸材料の値上がり分を販売価格に転嫁できず、収益が悪化している。各企業の設備投資の見直し、縮小もあり、景気回復の要因が見当たらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・10社くらい得意先があるが、非常に良い会社とそうでない会社とまちまちの状況が続く。
		通信業（営業担当）	・身の回りのあらゆる物の価格が上がっているなか、給料は横ばいや減少傾向にあり、消費は促進されない。
		金融業（経営企画担当）	・事業性資金、消費性資金のいずれについても将来に対する不透明感が増大しているせいか、将来に対する投資に消極的になっており、資金需要が弱い。
		経営コンサルタント	・原燃料価格の高止まり、家計消費の引締め等により、企業の設備投資が減少し、売上の伸び悩みが続く。
		その他サービス業［情報サービス］（経営者）	・引き合い、受注量から見て、特段の変化は無い。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・９月よりガソリン単価は５円くらい下がるようであるが、石油関連資材や、穀物の値上げもあり、総体的に変わらない。最近は、小さいスーパーなどが店閉まいしており、皆厳しい状況になる。

		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・建設関係で全然仕事が無いということを聞いている。この地域は建設が良くならないと厳しい状況になる。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・輸出用自動車部品に関して大幅な減産計画が出され、ラインストップを余儀なくされている。また小型建機では、回復時期の見込みが大幅にずれ込み、来年の秋との話が出てきている。新規案件の引き合いは増えているが、すぐに数字につながるような案件が乏しく、苦戦は免れない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・長期的、安定的な仕事が無く、悩みは続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の販売ダウンに伴い、当社の生産計画も落ち、売上もダウンが続く。
		輸送業（営業担当）	・季節商材的な動きは、例年並みの物量を確保できそうであるが、燃料高による負担が大きく利益の確保は難しい。製材倉庫の整備やコスト削減を図っているが、穴埋めにはならない状況である。運送業は荷主が相手で、ストなどでアピール出来る状況ではなく、燃料高による転嫁は荷主に理解を求めていくしかない。また、基本運賃、サーチャージ等の法的な対応が欲しい状況である。
		新聞販売店［広告］（総務担当）	・食品業界の人からは、日常必需品の最たる食品でも売上量が落ちていると聞いている。原材料価格の値上がり分をそのまま価格に転嫁出来ず、内容量を減らして価格を以前に合わせないと売れないとのことである。
		社会保険労務士	・経営者と話をしていると、良くて現状維持で年末か春ぐらいまでは駄目なのでは、という話が多い。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・売価は下がるのに仕入れの紙やインク等の値段は上がっている。
		化学工業（経営者）	・主力製品が悪く、この先期待出来ない。そのため、やむなく設備投資をして新しい仕事をやることになる。売上、利益共に期待出来ないが、やらないよりましである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業からの注文が激減している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・某鉄道会社の出発案内板を作っているが、今までは５年で総入れ替えであったが、今は悪くなった部品だけを交換する、もしくは耐用年数が来ても、それを２、３年使える間は使うことから、新規の仕事が激減し、非常に厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・直近の受注が非常に落ち込んでいる。一部で生産調整に入っており、残業時間が７月に比べると約60％減と大幅に減少している。
		その他製造業［宝石・貴金属］（経営者）	・問屋筋でも、どのような商品を作って良いか皆目見当が付かない状況である。さらに、ここ1か月半の間に金は10％、プラチナは30％近くダウンしており、恐ろしくて製品を作る地金も買えないといった状況にある。
		建設業（総務担当）	・公共事業の発注で、クジ引きに持ち込んだ工事が７件あったが、１件の確保も出来ない。
		広告代理店（営業担当）	・企業の体力を奪っていくような話題しかない。売上は上がらず、原価は高騰し、間違いなく淘汰が加速する。
雇用関連	良くなる	－	－
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・毎年今ごろから、取引先の仕事が忙しくなる。ただ、それで仕事の量が確実に増えるわけではない。
		人材派遣会社（経営者）	・住宅関連の断熱材等は、石油製品なので生産を調整しながらの稼動である。電気や機械関係は、少し上向く状態での生産稼動である。天候、台風によって影響はでてくるが幾分良い見方を立てている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数を産業別に見ると、ほとんどの産業で前年比減少となっている。
		学校［短期大学］（就職担当）	・例年であれば盆明けから採用活動を再開していた企業や、大手が一段落してから始動する企業もあったが、今年はその気配が感じられない。活動を継続している学生は今後厳しい。
		学校［専門学校］（副校長）	・学校運営上、諸経費増加の負担が大きく経営に影響を与えている。同様に求人企業についても昨年度に比べ求人数を控えている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・派遣依頼、派遣社員の希望者が減少する。一方で扶養の範囲内の希望者が増える等のミスマッチが増加する。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・特に建設業で、倒産、廃業が目立っている。原油価格高騰により、経費節減は元より、今まで控えてきた値上げも多く、求人に対しても更に厳しくなる。

		職業安定所（職員）	・新規求人数が８か月連続で前年を下回っており、また、原油高、原材料の高騰に伴い収益面への悪影響等が見られる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・原材料の高騰、消費の手控え等から、好材料が見当たらない。先行きの景気不透明感が、実態経済となって、数字に裏付けされてくる恐さが目立つ。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数の減少や、現在派遣社員として労働している者の派遣更新がされなくなるケースが出てきている。