

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	一般レストラン（経営者）	・客単価に加え、家族連れ、仲間同士での客が増えている。
		テーマパーク（職員）	・新規投資が好調で、宣伝費の増加や、冬季イベントへの発展が見込まれるので、やや良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購買意欲が活発になって来ている。
		スーパー（店長）	・この夏は今のところ、昨年のような冷夏になっていないため、夏向け商品が絶好調である。猛暑による熱中症対策で機能性飲料の品薄が続いたり、今までにない夏となっているので、今年の夏は売れる。
		コンビニ（経営者）	・競合店の閉店による売上増を見込める上、近くにディスカウントストアがオープン予定なので、集客増も見込める。
		コンビニ（店長）	・梅雨明け後、猛暑が続き、清涼飲料水等が大幅に伸び、売上、来客数をかなり押し上げている。3か月後は通常、悪化するが、たばこ増税を控えているので、たばこの売上が伸びて、それが売上全体に大きく寄与する。
		衣料品専門店（店長）	・今月は梅雨明けが早く、猛暑の日が多かったので、客数が減少したが、3か月先は昨年並みに戻る。
		衣料品専門店（販売担当）	・お金を使わない限界をとうに越しており、客から聞き直った発言を聞いている。季節を肌で感じられる状況が続いているのも後押ししているようで、消費行動が、いづらか聞き直って定着しつつあるという感じを受けている。
		自動車備品販売店（経営者）	・数年来、身近なところは不景気風に覆われている。会社や工場が海外に移転して仕事が少なくなっているのが理由である。しかし、いつまでも緊縮状態になっていることが理由である。しかし、いつまでも緊縮しては行かず、客の間でも多少お金を使う傾向にあり、お金がなくても車を買う人が出てきているので、我々が頑張れば景気も上がっていく。
		旅行代理店（副支店長）	・海外旅行の需要が増えてきており、客の増加や旅行単価の上昇からみて、今後伸びるのではないかと判断している。それに加え、下期の国内旅行に向けた販売促進が良い方向に向かっている。
		通信会社（経営者）	・お盆以降、秋口の成約が期待される案件が多く出てきた。客の、このままではいけない、という思いが少しずつでも動きに転じると期待している。
		通信会社（営業担当）	・ここ最近、客の財布のひもも緩くなり、消費についても少しずつ動きを見せている。また、ユーロ安の影響から、旅行の需要も増えていることで若干景気の刺激になっている。
		美容室（経営者）	・ここ最近、少しずつであるが、新規の客が入っている店があるという話を聞いているので、だんだんと良くなる。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・商業施設内のテナントが2店舗撤退したが、その後のテナントが決まっているので、そちらの集客による相乗効果でまた来客数が増えると予想される。そのため、当社の単価の動きも上がり、景気はやや良くなる。
	設計事務所（所長）	・参議院選挙が終わり、これまで暖めていた計画を進行しようという意欲を持つ客では、今後、具体的に行動しようとの機運が高まってきたと感じている。	
	住宅販売会社（経営者）	・住宅取得等資金の贈与に係る非課税枠が来年1月に縮小するため、特需が見込まれる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・大手鉄道会社が秋に実施するキャンペーンの効果で増客を望む。
		商店街（代表者）	・大手企業は良いという話を聞くが、中小零細企業はまだまだ先といったところである。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・当地で大型店撤退が決まったが、その後の店が入る予定がまだない。核になる大型店がないと、人の動きが見られなくなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・より安価な物を購入する消費者が多く、売れないからと大型店はどんどん価格を下げている。安価な商品が動いているようでは景気の回復は厳しく、小売業はますます厳しい状況である。
百貨店（営業担当）		・新聞紙上では景気は上向きとのことで、受注関係も増えているようであるが、個人消費についてはまだまだ良くなっていない。なお一層厳しくなってくる可能性もある。	
百貨店（営業担当）		・先行きへの不安材料が払しょくされない限り、個人消費が大幅に回復するとは考えにくい。	

百貨店（販売促進担当）	・ 婦人服が回復基調にあるが、他の商品群をけん引するまでには至っていない。
百貨店（販売促進担当）	・ 市内の大型店2店舗が相次いで撤退を決定しているが、過去に大型店が撤退した後も大きな増加には至らなかったため、今回もそれほど増加は見込めない。また、消費マインドも改善されているとは感じにくく、政権運営も不安定なことから、今後も同様の状態が続く。
スーパー（経営者）	・ 消費者心理は改善できていない。
スーパー（総務担当）	・ 民間のボーナスは減少し、残業も増えているわけではなく、実質の家計収入は減ったままのため、自己防衛として支出を抑える傾向は今後も続く。
スーパー（総務担当）	・ 7～8月に関しては暑い天候が続き、特に食品関係、衣料品関係の動きが良いが、9～11月については天候次第でどちらに転ぶか分からない状況である。
スーパー（統括）	・ 衣料品が前年を確保できたことで、客数と売上の安定化が見込めるが、地域の製造業の業績の回復が遅れており、まだ楽観は出来ない。
コンビニ（経営者）	・ 真夏の需要をできるだけ秋にも続けていきたい。
コンビニ（店長）	・ 世間ではプチ贅沢と言って少しだけ良い物を食べようだが、その分、何か別のを抑えることになり、客単価が伸びていかないため、全体としては景気が変化していない。
乗用車販売店（営業担当）	・ 貸金業法改正の影響が、各ローン会社の審査が厳しく、なかなか思うように自動車を購入できない客が以前より目立つようになっている。
乗用車販売店（販売担当）	・ この界隈のホテルがすべて安い旅館に変わっており、従業員の給料も上がらず、パートタイマーが多い。また、高級車が売れなく、車検も格安車検になっている。良くなる要素が1つもないので、当分はこのまま景気の悪い状態が続く。
住関連専門店（開発業務責任者）	・ 株価の不安定さに加え、消費者に将来への生活不安が見られるため、変わらない。
観光型ホテル（営業担当）	・ 宿泊の8、10月の予約状況は概ね好調であるが、9月は連休の日並びが良くないため不振である。
都市型ホテル（支配人）	・ 景気の動向、社会情勢、経済不安等で、行楽客やビジネス利用客の動きが大きく変わりそうで読めず、この先、2～3か月の予約状況は決して楽観できない。
都市型ホテル（スタッフ）	・ 当市では空き店舗が非常に目立ってきている状態で、今後景気が回復する見込みはなく、しばらくこの状態が続く。
旅行代理店（副支店長）	・ 県内の百貨店の閉店や、近隣の百貨店の消費動向を考えると、まだまだ非常に厳しい。レジャーに対する消費は小売業の回復が進まないと伸びてこないため、変わらない。
通信会社（経営者）	・ 個人消費は相変わらず買い控え状態であり、極力物を買わない習慣が定着してきた感がある。
通信会社（局長）	・ 経済環境に変化をもたらすであろう社会情勢、政治情勢に明るい材料がなく、また企業業績と個人消費が連動していない状況もかんがみ、好転材料が乏しい。
通信会社（営業担当）	・ どうしても必要となる場合以外は、買い控えが顕著である。
通信会社（総務担当）	・ 企業の業績は持ち直しているが、景気の先行きが不透明なことから、個人の消費が低迷している。
遊園地（職員）	・ 夏の最盛期を迎え、期待感はあるものの、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響がある。
ゴルフ場（従業員）	・ 来場予約が昨年よりも下回っている。
ゴルフ場（支配人）	・ 8月は暑い夏が予想されているので、避暑客の来場を期待しているが、お盆を含め、予約が埋まるのが非常に遅い。
競輪場（職員）	・ 他場の記念競輪の売上が軒並み目標から低下している。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・ 格別、今月と比べて良くなる、悪くなる、という変化が見受けられず、このままの状態が推移する。会社では効率化を意識した指示があり、拡大基調における増益増収という期待はできない状況である。
その他サービス[清掃] (所長)	・ 行楽シーズンになるが、レジャー等に支出する費用を抑える傾向は変わらないため、大きな変化はない。
その他サービス [フィットネスクラブ] (マネージャー)	・ 海外の不安材料が無くなり、ある程度、経済が安定して行くと思うが、日本の内需が伸び悩むので、変わらない。
設計事務所（経営者）	・ 公共工事の受注はいくつかあるが、民間の仕事は少なく、多くの企業が設備投資するまではまだ時間が掛かる。
設計事務所（所長）	・ 9月には決算イベントがあるので、それに合わせて、客へのアプローチがうまくできるよう努力したい。

	住宅販売会社（経営者）	・来客数、販売量共に先月より大分落ち込んでいる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・スポーツ用品店では、秋の体育関係の販売時期になるが、今までで見ていると必要なもの以外は買わない傾向であり、これからはもっと厳しくなる。
	商店街（代表者）	・同じような商品をどこでも販売しているため、前年同月の売上を維持するのが難しい。
	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・消費意欲回復の要因が無い。まだまだ消費意欲の減退は続く雰囲気がある。
	百貨店（総務担当）	・中元では、今までの建築土木関係の客が極端に少なくなり、商店街の空洞化により郊外の大手スーパーに売上を食われているようで、来客数の減少が目立っている。
	百貨店（営業担当）	・紳士ものの状況を見ると、猛暑ということがあるが、なかなか厳しい。
	スーパー（経営企画担当）	・9月末に大規模な競合店が出店するなど、競争環境が厳しくなるほか、相変わらずデフレ基調も続く。
	コンビニ（経営者）	・7月は梅雨明けと同時に毎日真夏日が続いているが、2～3か月後は必ずしもこのような暑さは続かないだろうし、5月のように雨が続く可能性もあるので、今後はいくらか悪くなる。
	家電量販店（店長）	・好調な季節商材が止まったあとは、若干閑散期に入ってしまう。12月に向けてはテレビのエコポイント制度の駆け込み需要が期待できそうである。
	乗用車販売店（従業員）	・環境対応車のみ販売需要がある状況となる。
	乗用車販売店（営業担当）	・エコカー補助金の終了が迫っており、今は駆け込み需要があるが、終了してしまえば販売量は激減する。
	乗用車販売店（管理担当）	・エコカー減税により、やや消費は上向いているが、今後の経済対策の状況によって秋口の消費は分からない。
	住関連専門店（仕入担当）	・猛暑による景気改善が7月には見られたが、デフレ傾向は変わらず、8月以降はまた厳しい状況が予測される。
	高級レストラン（店長）	・大企業や都市部を中心に景気の回復が言われているが、地方はいまだに下げ止まりの実感すら感じられず、日に日に悪化している。
	都市型ホテル（経営者）	・自動車や電気産業が主力産業である当地では、下請、孫請がメーカーからの生産金額を圧縮され、今まで以上に厳しくなっている。宿泊施設もチェーン店が増えるなど悪循環である。
	旅行代理店（副支店長）	・雨の災害による旅行中止や、為替が不安定であることの心配もあるせいか、秋から先の旅行の動きが鈍く、企業動向が見えない。現況では企業等の出張、宿泊に動きがあるが、今後の状況次第では悪化していく。
	タクシー（経営者）	・6、7月と落ち込んでいるので、この先も悪い。
ゴルフ場（業務担当）	・今月は売上、来客数共に前年比でわずかに減少しているが、来月については前年の状態までもいかない状況である。料金の変動に客が敏感に反応しており、例えば食事をつけずに料金を下げるとすぐに反応があるなど、稼動しても売上に連動しない。秋についてもコンペの引き合いはあるが前年比では低調である。	
住宅販売会社（従業員）	・デフレ、雇用、増税等の懸念材料が続く。	
住宅販売会社（従業員）	・契約、受注に至るまでに数か月の期間を要する業態であるため、今の時期に集客が図れていない状況は今後の受注減につながる危惧がある。	
悪くなる	乗用車販売店（経営者）	・9月末でエコカー補助金が終了するので、悪くなる。
	乗用車販売店（販売担当）	・エコカー補助金が9月で終了するのに、今の景気が良くないので、制度が終了した後は、不安になるくらい景気が悪くなる。仲間内でも、10月以降は本当に大変になると話している。
	スナック（経営者）	・無駄な金は一切使わないということが当たり前になっており、先行きがまるで見えてこない。
	スナック（経営者）	・景気が上向きになるようなことが見当たらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・今後市内に2軒新しいホテルが進出し、400～500室増加することになる。当方では自己資本でのハード面のメンテナンスに限界を感じているが、ネット投稿で客は非常に細かな点に率直な意見を述べているので、今後はソフト面で付加価値を高めていく必要がある。	

		住宅販売会社（経営者）	・銀行融資が大変厳しく、買う場合でも、借りる場合でもお金が出辛いのが実情である。そうなると不動産の動きは止まってしまうので、金融の厳しさが足かせになっている。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（製造担当）	・新規店がオープンするほか、尋常でない暑さから需要が高くなってきており、残暑も厳しいというので、10月くらいまでは良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・中国向け建設機械用の製品が特に好調であり、新規の組立ラインを構築すると共に、人員を増やして増産に対応する予定である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・10月からは若干、作業量が増加する。特に落ち込みのひどかった建設機器関係が元に戻りつつあり、全体として最盛期の80%に復活する予定である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・数社ある親会社の長期予想では増える会社が多くなってきたので、この2～3か月は大丈夫だと思っている。
		金融業（役員）	・卸小売、また、サービス業において、売上が好調に推移しており、消費の拡大がうかがえる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・外部環境の大きな変化がない限り、受注量は少しずつ増加すると思われる。しかし、当面価格の下落傾向が続き、収益は厳しい状況が続く。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年の年末商品受注の見込みは多少あるが、一段と厳しい状況が予想される。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・悪い状況に変わりがなく、徹底的な経費削減を行っている。
		金属製品製造業（経営者）	・7、8月は仕事がいくらかあるので今は結構仕事をしているが、9月になると全然分からないので、とても不安である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ものを作るというところが増えれば良くなると思うが、今の時点では何も変わりはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・次の主力機種モデルチェンジまで受注回復の期待はできない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月くらいは受注の内示が出てきており、高原状態が続いている。1～3月と比較すると、格段の違いが出てきており、売上も2～3割上がってきた。昨年の7月と比較すると、約4割の上昇となっており、少しは一息つけるかという状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・製造業は全体に良くなっている感じがしているが、まだ安定しておらず長期的な受注は少ない。先に対してはまだ不安を抱えている事業者が多い。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・小人数で開発、直売、自社物のメンテナンス管理込み賃貸業を営んでいるため、量産工場と違って極端な上下が無い。
		輸送業（営業担当）	・天候の良さの恩恵で、夏物家電や飲料水の動きが良く、予想量を確保している。残暑の状況によって引き続き伸びていくと思うが、物自体は動いているものの、まだまだデフレが続いており、子ども手当の動向も影響する上、取引先から求められている運賃コストの見直しを無視できないので、景気回復にはつながっていない。
		金融業（経営企画担当）	・自動車や半導体関連等においては受注増など、やや回復の兆しが見えてきた。特に中国関連の受注が好調になってきているが、製造業においては経営環境の厳しい企業が多い。
		金融業（調査担当）	・企業へのヒアリングによると、製造業はアジア向け受注は堅調な推移が予想されているが、円高や外需動向への警戒など慎重な姿勢も見られる。
		不動産業（営業担当）	・取引先の客の様子からすると、経費を使えない状況が継続しており、現在のところ、それを改善するような様子はないので、変わらない。
		広告代理店（営業担当）	・広告宣伝を控えている状態が長いと、これが普通となり、引き合いすらない状態となる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・購買意欲は始めているとの話も聞かすが、広告面で見るとまだまだ店や企業の慎重さがうかがえる。夏祭りでも不況を吹っ飛ばすと掲げても、予算は減少していると聞いている。
		経営コンサルタント	・経営不振企業と、業績向上企業との色分けが更に進む。企業の設備投資活動は部分的であり、地域経済上の効果はあまり期待できない。
		社会保険労務士	・今年の夏は暑そうなので、その恩恵を受けられる事業所以外は売上が回復する要因が見当たらない。
司法書士	・このまま少し下がった状態で推移する。		
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・競争が厳しく、仕事を取れても値段を叩かれる。

		化学工業（経営者）	・引き合いはあるが、なかなか成約とならず、秋にかけての工場の稼働予定はまるで立っていない。じっと待つのみである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・公共事業の抑制と民間の設備投資の減少が相変わらず続いており、仕事量の減少はもちろん、受注の価格競争が厳しく、なかなか受注できなくなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・主力メーカーからの生産の3か月見通しでは、9月がピークで、10月以降は大幅に落ち込む。10月は、これまでにない落ち込みとみている。北米での伸びが見込まれるが、エコカー補助金終了による国内での生産調整開始が背景である。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏の暑さが続くことは宝飾品の販売の足を引っ張ってしまい、このまま売上下下が続く製造側も仕入れ側も動きが取れない。9月の秋冬用の新作展示会への影響は大きい。
		金融業（総務担当）	・取引先はどこも経費削減で値引きを要求される状態が続くので、今までと同じ状態を維持するには、社内での人件費削減などを考えていかないと話している。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・政権交代の影響で予算の執行が遅かったため、今後の受注いかに変わる。競争入札は相変わらず同金額によるクジ引きであり、神頼みの状況がまだまだ続き、決算が心配である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（管理担当）	・抵触日を迎える企業が直接雇用の方針から請負にシフトしている。派遣契約を終了して請負契約に変わり、売上の安定と雇用の継続、技術の構築が見込めるため、やや良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数はほぼ横ばい状況にあるが、求職者及び雇用保険受給者が減少傾向にあることから、雇用情勢は厳しい状況にあるものの、穏やかに持ち直しが見られるものと考えている。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・仕事量が少なく、仕事が出て短期間ですぐいらなくなったり、悪い条件がそろいすぎている。
		人材派遣会社（経営者）	・製造業については、旧盆の稼働日数が少ないこともあって、若干追いつきの生産関係で伸びる。しかし全体的には前年より落ち、求人数は少なくなると見込んでいる。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・例年夏のシーズンになると、小売、飲食業、サービス業の季節的なパート、アルバイトの求人広告が多くなるが、今年度は例年に比べ極端に少ない。
		職業安定所（職員）	・便宜上変わらないと回答したが、不透明で分からない、というのが実際のところである。現在、派遣の求人が広範囲にわたって出ているが、秋口から先の受注が分からないために、派遣の求人にも頼っている事業者が多いということである。直接雇用の求人は今のところ出て来ていない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の数について、しばらく活用しない会社も数社あり、活用人数、活用日数は減少傾向にある。ただし申請企業数は前月同様に推移している。
		職業安定所（職員）	・従業員数が過剰である、又は過不足なしと考えている企業が依然多く、求人、採用への意欲がまだ低い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業において、大手を中心に業績回復が目立つが、独自技術の少ない企業は回復が遅れ、二極分化が顕著になっている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・いままでこの時期に求人情報をもらっていなかった企業からの求人の問い合わせが増えて来ているが、実際の採用には結び付いていない。受験者の人数が多く、また、企業の採用基準が高いことが原因と思われる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・中国を中心としたアジア方面の輸出が今後やや鈍る傾向にあると思われるので、製造業を中心として、現在フル稼働を行っている所の稼働率が鈍って来る。
	悪くなる		