

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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 (北関東)		コンビニ（経営者）	・7～9月は夏休みにも入り、年間を通して来客数が多い上、地域でのイベント等も多くあるため、更に来客数が増えて良くなる。イベント等の開催に合わせて、コンビニでもいろいろなイベントを仕掛けるので、客単価も上昇する。
		百貨店（店長）	・来客数が増えており、客層も若くなってきている。
		百貨店（副店長）	・新規客の固定化や、館内の買い回りが図れば、更に売上のかさ上げが見込める。
		コンビニ（経営者）	・7月には大きなイベントがあるので、商品は必ず動くはずである。少しは良くなる。
		コンビニ（経営者）	・ボーナス支給後の売上増は見受けられなかったが、今年は早くから気温が上昇し、飲料、アイスなどの夏物商材の売上が良い。期待を持って夏シーズンを迎えたい。
		コンビニ（店長）	・例年になく雨が降らない6月だったので、客の行動が遠出に向けてしまったらしく、来店する客が少ない月であった。2～3か月後は普通に戻ることを期待している。
		衣料品専門店（統括）	・客の買物意欲が徐々に上がってきている。5～6月と徐々に売上が上がってきているとともに、祭りに向けて注文が増えてきている。
		乗用車販売店（販売担当）	・これから夏休みも含めて観光シーズンを迎える。当社は後ろに観光地を控えているので、かなり観光客が来て、ホテル、売店関係は潤う。そのため、2～3か月先の身の回りの景気は多少良くなる。
		住関連専門店（仕入担当）	・今後も季節商材の動きに期待できる。
		その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・食中毒やアレルギーを始め、食の安全確保に求められるバーが上がっており、専門業者へ委託する需要は今後も全体では増加していくとみている。新たなニーズを取り込んでいければ、やや良くなっていくと考える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・8月以降は前年同日比を大きく超えており、宴会については、安定して受注できている。宿泊は、稼働率を若干落としているが、単価の上昇でカバーしている状態である。
		旅行代理店（従業員）	・業務量が増え、忙しくなっている。
		通信会社（経営者）	・この先ずっと良いとは思わないが、短期的に今幾つか大きな案件が動き出している。中長期的には厳しいと言わざるを得ない。一番の問題は、やはり高齢化と人口減で、子育て世代のバックアップは急務である。
		通信会社（局長）	・今後は夏祭りや秋のイベントが続くので、しばらく消費は伸びるとみている。
		美容室（経営者）	・サッカーワールドカップの全試合放送は、若年層に髪型をまねる需要を喚起させる。
		設計事務所（所長）	・東京オリンピック開催までは、ある程度の好景気が続くと考えられる。
		商店街（代表者）	・毎年、街の夏イベントには大勢の人出があるので、今年も例年のような商店街への人の流れを期待する。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・野菜類も値下がりがりしてきているが、暑さで品物が傷むので、生産者も大変である。また、消費者が買い控えていることもあるが、物が傷むためにたくさんは買えない。バランスが悪い。今月はまあまあだとしても、3か月先は、原油価格の値上げが響いているのではないかと。
		百貨店（営業担当）	・一部富裕層の消費が見受けられるが、中間層は依然厳しいままである。今後このような状況が好転する要件は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・夏物セールは、今月、やや前倒しているところもあり、シーズンが終わってみたいと分からない。お中元ギフトは、出だしから低調で、そのまま終わってしまうとみている。2～3か月先も上向き要素が見当たらない。
	スーパー（総務担当）	・来客数も前年と比べて良い状況で、食品、衣料品が好調なため、今後も冷夏とならなければ、良い状況が続く。	
	コンビニ（経営者）	・このまま良い天候が続けば、調子はまあまあで変わらず、人の動きに伴って、客の財布のひもも自然と緩んでくる。このまま変わらず行くのではないかと。	
	衣料品専門店（販売担当）	・何もせずに手をこまねいていたら、客の動きが全く止まってしまう状況なので、いろいろと工夫をして、仕掛けをしながらやっている。それが少しずつ、良い方向に現れてきている気はする。この動きが一度止まってしまうと、また元に戻ってしまうので、常に動き、客との距離を縮めながら接していくしか方法はない。客と会話をしながら今後もやっていかないと続かない。	

	乗用車販売店（経営者）	・前年秋にフルモデルチェンジした軽自動車は、販売を維持しているが、ミニバンやSUV等の販売は芳しくない。
	自動車備品販売店（経営者）	・人口が減っており、身の回りの会社の動きが活発でなく、余りポジティブな情報はない。そのため、当社がとことん頑張ってお客を引き付けるしかないのが、今のところ好転するのはなかなか難しそうである。
	住関連専門店（店長）	・来客数、客単価共に、前年とほぼ同様の推移である。
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	・前年とほぼ変わらない受注状況で推移している。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・競合店の影響は、変わらない。
	一般レストラン（経営者）	・例年7～10月は売上の伸びない時期であるが、来客数は下げ止まった感があり、今月程度の売上が維持できるのではないかと考える。
	都市型ホテル（経営者）	・直近3か月の動向から、変わらない。
	都市型ホテル（営業担当）	・3か月後、県内全体で良くなるような、決定的な要因は見受けられない。
	都市型ホテル（副支配人）	・来月は客室の一部に工事が入るため、落ち込みが予想されるものの、8月は大型予約が立て続けに入っているため、期待できそうである。
	都市型ホテル（営業）	・前月、今月と、宴会、宿泊共に目標を達成しており、これ以上のアップは難しい。現状維持で何とか目標を達成したい。
	旅行代理店（経営者）	・秋以降の個人旅行は、まだほとんど受注がない。
	旅行代理店（所長）	・6月で終了したデスティネーションキャンペーンの反動が懸念される一方、大手旅行会社の観光キャンペーンもあるので、そちら次第とみている。
	タクシー運転手	・仕事の量としては変わらない。
	タクシー（役員）	・慢性的な乗務員不足である。
	通信会社（総務担当）	・ボーナス商戦も終わり、需要も落ち着く頃となる。
	テーマパーク（職員）	・微増減の月が続いており、梅雨明けしたものの、前年のような雨の多い夏にならないか不安が多く、良くなるとは思えない。
	ゴルフ場（総務担当）	・当ゴルフ場は今シーズンよりインターネット予約に力を入れており、従来、梅雨シーズンは雨や霧の発生を予想し通常料金を下げていたが、大雨も6月は2日間だけで、休日は他と比べて安くプレーできているため、来場者の増加が図れている。9月からは正規料金となるため、インターネット予約客の動向次第である。
	設計事務所（所長）	・前月より情報量は多いようだが、これが実現につながるにはもう少し時間が掛かるとみている。
	住宅販売会社（経営者）	・現在、成約が順調であり、このまま消費税増税が決定的になれば、再び特需で成約率が良くなると予想している。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地区は名刹に囲まれた地域なので、客は結構来ているが、なかなか買ってもらえないので、やや悪くなるのではないかと。
	スーパー（商品部担当）	・来客数減少に変化が見られない。販促方法やイベントなども模索し、一時的に数字は上がるが、その反動も含めると苦戦の状況は変わらない。
	コンビニ（経営者）	・周りの企業の業績悪化で、やや悪くなる。
	家電量販店（営業担当）	・地方では企業の依頼数、金額が共に減り、前年比88%と苦戦している。今年は暑い夏を期待できるので、エアコンを主力に期待している。
	乗用車販売店（経営者）	・街なかの活気が今一つで、客が惰性で来ているようで心配である。
	その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・メーカーの生産が読めなくなっている。また、小さな市場への対応がいまだに生まれていない。
	一般レストラン（経営者）	・毎年、これから本格的に暑くなり、イベントも増えるので、そちらに客を持って行かれる傾向がある。
	タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪いとみている。
	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪、G1、G2レースの売上が徐々に落ちている。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ボーナス時期の活性化に期待したいが、雰囲気は上がってこない。夏場を迎えて、整備需要の落ち込みが心配される。
	通信会社（経営者）	・同業他社の撤退や倒産話は後を絶たない。仕事の絶対数が少ないなかでの勝負では、大手や中堅には太刀打ちできない。
×		
企業動向	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・自社の太陽光発電は6メガあり、梅雨が明けたので、7～8月と相当期待ができる。

関連 (北関東)	金属製品製造業（経営者）	・新規取引を始めたところの単価がとても良いので、これから楽しみにしている。
	金属製品製造業（経営者）	・7月以降、受注量が増えそうである。
	一般機械器具製造業（経営者）	・夏以降も、新規や増産の案件が多くあり、現状より売上は増える見込みである。
	建設業（開発担当）	・今期の公共工事は前年比30%増の発注があり大変有り難い。ただ、これは前倒しの発注である。当社決算では前期発注分で、売上は前々年度の90%と、利益計上ははまだ予断を許さない状況で心配である。
	建設業（総務担当）	・市内のLRT（次世代型路面電車システム）建設に伴う工事が、かなりあると聞いているので期待したい。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数共に増加傾向にあり、今後の販売量増加が見込める。
	化学工業（経営者）	・現状から上向く材料は余りなく、引き合いも少ない。また、引き合いがあったとしても、人手不足もあり、現状維持ができれば良いと考える取引先の話の聞くと、変わらない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・今後3か月を見ると、現状程度の売上がそれより少し良くなるので、当社としては良くなってきている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・当社は取引先が10数社あり、良い、悪い、普通の会社といういろいろある。現状は非常に良い方向だが、この状況は続かないのではないかと。2～3か月先は分からない。
	その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
	輸送業（営業担当）	・今後も良い天候の予測で、特に、ビール、飲料水などの輸送量は増えそうである。また、暑さもあり、扇風機、エアコンなども引き続き前年を上回りそうである。しかし、このところ、原油高が続いており、燃料費高騰により、1台当たりの利益は下がりそうである。
	通信業（経営者）	・変わる要素がない。
	経営コンサルタント	・夏場の天候次第であるが、暑い夏の予報どおりにいけば個人消費などが盛り上がり、秋口までまずまずで推移するのではないかと。
	司法書士	・当業界は、依頼者から将来を見越した不動産の開発関連が多い。そうしたものの下相談や準備に入ってほしいという話があるか、あるいは街なかの様子が少し活気を帯びてきているということがないと余り変わらないが、今のところどちらも見当たらない。
	社会保険労務士	・中小企業のボーナスは前年並みのところが多く、大きくは変わらない。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・目立った動きはない。
	不動産業（経営者）	・需要が減っている。
	不動産業（管理担当）	・退職者の補充がなかなかできず、協力会社に依頼するケースが増えると予想される。当社の利幅は少なくなる。
	広告代理店（営業担当）	・毎年夏から秋にかけては、最も宣伝活動が減る。ここ4年くらいは、このような状況である。
	×	電気機械器具製造業（経営者）
雇用 関連 (北関東)	-	-
	人材派遣会社（経営者）	・梅雨明けがまだ見通せないところで、お中元商戦等も推移しているが、夏物衣料、食料品、酒類等の伸びが期待できそうである。製造業は、お盆前の生産調整で動きはなさそうである。ただ、ガソリン価格等が上昇して、食品関係、特に、生鮮食料品の値上げが、やや不気味である。
	人材派遣会社（支社長）	・6月の契約終了者が、7月以降の先付けオーダーにエントリーを始めている。一時的だが、人材に動きがある。
	人材派遣会社（経営者）	・今のところ余り仕事がない。
	人材派遣会社（社員）	・当社で仕事を請けている各宿泊施設関係の稼働が、大体どこも前年より下がってきているようである。7月以降は、デスティネーションキャンペーンの効果も薄れてくるのではないかと。ただし、海外からの宿泊客の動向は今のところ分からない。
	職業安定所（職員）	・3か月の有効求人数、有効求職者数共に減少している。
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は前年5月以降、2倍以上が続き、大きな変動はない。
	職業安定所（職員）	・まだまだ、現在の求人の様子は変わらないとみている。

	学校 [専門学校] (副校長)	・バブル時期のように、不景気時に希望者が増加する公務員等の職種希望者が非常に少なくなってきている。かといって、景気が完全に上向きかという、実感がない。大学生の新卒者の中小企業への就職動向が気になる。
	人材派遣会社 (管理担当)	・派遣単価が安くなる傾向にある。
x	-	-