

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 (北関東)	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が109%、客数が110%と好調である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税に伴う駆け込み需要の影響が顕著に表れている。年度末が近付き、完成時期が到来しつつある不動産物件が多いので、家電製品の買換えが増えている。特に、エアコン、冷蔵庫等、単価が高い品物が多く売れており、客1人当たりの購入単価が上がっている。前年比で2けたの伸びを示している。
乗用車販売店（統括）		来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が本格化している。	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街通りは新年になってから人通りが少し多くなったようである。また、駅前の飲食店、ホテルに外国人を多く見かけるようになった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・最近の2、3か月は来客数が前年比110～120%と伸びている、売上も120%と好調だが、客単価が100%を切っている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・アベノミクスのムードと消費税増税前の駆け込み需要、昇給への期待などから景気は一時的に上向いている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・バーゲン品目当ての客は相変わらず多いが、ついで買いの商品購入点数が増えてきた。総菜の中食需要は好調を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・正月の終わりごろから消費税増税前の買いだめが始まっているようで、食品でサラダ油や砂糖などのケース買いを表す社内データが目立ってきている。これからも増える見込みである。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・12、1月と微増ではあるが来客数が増えている。また、買上点数も伸びている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・単価面では高くないが、良い商品を買いたいという意識は高まっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年発売された新型車が引き続き好調であることに加え、消費税増税前の駆け込み需要のため、やや良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前に自動車を購入したいという客が来店するケースが増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税のため、駆け込み需要で販売量は前年比150%と大きく増えている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・駆け込み需要の発生がまだ続いており、少しではあるが販売台数が増えてきている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・当社は販売と整備をやっている自動車会社である。販売の方は消費税増税を見据えて前倒しで車を買う客が動き始めている。整備は比較的出入りが少なくなり、客足が遠のいている。全体的には相殺して売上が伸びている状態である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・来客数、買上点数は、102～103%と大きな変化は生じていないが、1品単価は106%と大きく向上してきている。質より価格の安い物という志向から多少高くと良い品質の物へという動向変化がうかがえる。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数が増えている。
		住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・売上が良くなる傾向にある主要因は消費税増税前の駆け込み需要が徐々に顕在化してきているため、景気の高まりは感じられない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年に比べ1割伸びている。個人消費の増加傾向の表れとみている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月は新年会の時期なので3か月前と比べると客の動きはあるが、前年と比べると売上がやや落ちているようである。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・当ビジネスホテルにおいては、1月は稼働が厳しい月ではあるが、前年同月を上回っているということと、今年度予想していた1月の稼働率、客室の販売数も上回ったということで、現時点ではやや良くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・年始が好天に恵まれたことなどから、来客数が増加している。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・音楽イベント開催に伴う集客はあったが、台風の接近や週末の降雨により来客数が伸び悩んだ3か月前と比較すると、今月は天候に恵まれ、来客数が堅調に推移している。

	ゴルフ場（業務担当）	来客数の動き	・比較的天候が安定したため、客のプレーへの意欲がみられ、入場者数が前年を若干上回った。ただし、売上、単価的にはなかなか目標どおりにはいかない状況である。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・計画物件数が増えている。
変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・街は年明けのめでたい気分が全然感じられないような人通りしかない。冬物バーゲンも魅力に乏しいのが、盛り上がりは今一つである。
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・正月になり少しは活気が出て欲しかったが、日ごとに寒さが増して客の動きは悪い。土日だけで平日は静かである。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・リフォーム等工事関係は相変わらず忙しいが、商品の動きは鈍い。消費税増税に絡んで施策をかけても、消費意欲を起こさせるのは厳しい。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・リフォーム、太陽光発電等は計画どおりだが、一般家電の動きは今一つ少ない。
	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ったが、売上は前年実績レベルで推移している。客は依然として消費に慎重であり、消費税増税前の駆け込み需要等も特にみられない。景気は低迷が続いている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品は婦人、紳士、子ども共に低調な動きである。一方、化粧品等は好調に推移しており、トータルでは売上は3か月前と比べあまり変わらない。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価は上がっているものの、売上は前年に比べて落ちている。衣料品のみ好調であるものの、住まいの品と食料品は数値が悪い。消費税増税後の動向が気がかかりである。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・天候の安定が大きく寄与し、食品は引き続き堅調な動きで、既存店は前年同期比103%前後で推移している。特に、刺身、牛肉などの高品質品の動きが良く、消費マインドの好転が感じられる。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年1月は三が日を過ぎると来客数、売上があまり良くない月であるが、それにしても競合店の問題等で販売量が落ちている。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・円安、株価上昇、賃金ベースアップ策など、明るい話題が多いが、消費者にはまだ恩恵が届いていない。コンビニカフェの好調により当店4店舗の平均で来客数は103%と好調だが、売上は98%と前年割れである。カフェ利用の客の単価上昇が課題である。財布のひもはまだ固い気がしている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客との会話の中で景気が上向いたとか給料等が上がったというような話は皆無である。むしろ消費税増税に危機感をもっている客が非常に多く、必要になるまで購入には慎重になっている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の消費意欲は変わらない。昨年初めからこの状況が当分続く事を予測して、宣伝活動、新規開拓など全社で努力してきた結果、微増ではあるが、軽自動車、ハイブリッド車などの低燃費車の販売が伸びてきている。
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・3か月前と同じように、来店客の多くが本当に車を買っていく。昨年では考えられないような景気の良さである。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・4月から消費税が8%になるということで、駆け込み需要があるかと思っただ、当社は輸入車の新車、中古車の販売台数が圧倒的に多く、国産の人気車種や新しい車種はさほど関係ないので、2～3か月前と比べても同じような台数で推移している。
	乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・冬期ボーナスが前年より多く支給され、4月の消費税増税を控えて、駆け込み需要の兆しが出てきている。
スナック（経営者）	来客数の動き	・昨年未あたりからフリー客の出足が落ち込んできて、今のところ戻ってきていない。宴会の予約等は前年並みである。	
スナック（経営者）	お客様の様子	・競争相手の様子も判断理由の一つである。ともかく、今のところ景気は好転していない。	
観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は旅行会社経由の予約は減少しているものの、インターネット予約が好調である。忘新年会の受注は不調であったが、一般の小宴会のニーズは増えている。	

都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・客単価等は上昇しているが、客数が落ち込んできている。年末年始の大型連休に関しては、ファミリー客の伸びが悪かった。	
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・為替変動が大きく、海外企画の単価変動も大きいためである。	
旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・受注状況や来客数をみてもあまり変わりがなく、状況も変わっていない。むしろ3月前と比べると少なくなっている。海外旅行への問い合わせや、受注には少し動きが出てきているが、国内旅行については受注が減少している。	
タクシー(経営者)	お客様の様子	・中旬までの動きは良かったが、月末になるにつれ動きが悪くなり、前年同月比で8%の減少であった。	
通信会社(経営者)	お客様の様子	・1月に入り新規加入がほとんどなくなってしまった。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税前だが仕事にはほとんど影響がない。個人的には車の買換えの際、駆け込み需要で販売数が増えていると実感している。	
通信会社(局長)	お客様の様子	・客の様子で、消費拡大傾向を感じさせる会話が多くなってきている。3か月前に比べるとまだ景気が上向いていると実感できる程度ではないものの、将来に対しては兆しを感じ、期待が膨らんでいる。	
ゴルフ練習場(経営者)	販売量の動き	・消費税の上がる4月以前の少しでも安いうちに購入するような傾向は見受けられない。	
競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にほとんど変化が見られない。	
美容室(経営者)	競争相手の様子	・成人式の着付けについて、着物屋や貸衣装店、写真店などとの競争が徐々に厳しくなり、美容院の着付けの仕事を取られている状況である。これからは守りの経営でなく営業をしていかなければ、成人式の着付けの仕事は取れない。同様に、七五三や結婚披露宴等の着付けの仕事について、美容業界で積極的に取るようにしないと、売上も増えていかない。	
その他サービス [立体駐車場] (従業員)	来客数の動き	・来客数は若干伸びがあったが、単価は逆に下がっている。ホテルの予約や大型の映画館などへの客が増えているが、サービス時間内での利用が多く、総体的に売上等は横ばいなので、変わらない。	
その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・イベント時における前日の宿泊等、人の動きは依然として変わらない。	
設計事務所(所長)	来客数の動き	・新年最初の月ということもあり、来客数が少なく、土日もなかなか客が来ない。	
やや悪くなっている	スーパー(経営者)	お客様の様子	・地区により競合店の状況が激化している。
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・店舗前の道路が変わり4か月が過ぎたが、売上、来客数共に前年比85%と戻らない状況である。
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・コンビニの場合、年始は来客数が極端に減るので、毎年のことだが景気はやや悪くなっている。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・どういう理由なのか分からないが、今まで一番良かった昼の時間帯の動きが若干悪くなっている。客の流れが少し変わってきているような感じである。
	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・消費税増税の話が出てからずっと下り坂だが、年が明けてもその傾向は変わらない。当店の客は台所や食卓を預かる主婦が多いため、やはり生活必需品、身の回りの物などの値上がりを実感としてあるので、自分の衣料品までは回って来ない。見に来れば欲しくなるというのが本音のようで、本当に客が出てこない。
	高級レストラン (店長)	単価の動き	・サラリーマンやOLのランチの節約志向は完全に定着して、ワンコイン以下、300円台にまで下がっている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ランチの客数は変わらないが、ディナータイムの来客数が少なくなっているため、やや悪くなっている。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・社会全体の景気が上向いて、休日出勤などで休日が減っているためか、旅館業界の入込は悪い。
	旅行代理店(所長)	来客数の動き	・年末年始の旅行者動向は、カレンダーの並びが良かったため、良い数値が残せたが、中旬以降の落ち込みが激しく、落差が大きい状況で、総じてやや悪くなっている。
	タクシー運転手	単価の動き	・運行回数はますますだが、単価がかなり下がっている。
	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・今月は雪も少なく正月営業は順調だったが、予約は大したことはない。帰省客及び新年にゴルフをする家庭が少なくなったようである。

		美容室（経営者）	来客数の動き	・成人式の着付けは例年10件ほどあったが、今年は4件のみ、しかも呉服屋とのタイアップで利益は少なくなっている。景気回復という言葉を聞くたびに当店には縁がないと感じている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・1月だからということもあるが、今月は何一つ問い合わせもなかった。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税増税が間近に迫り、様子見が始まって顧客の動きが鈍くなってきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店が当地域に出店してちょうど半年になる。各店舗が広告や値引き合戦で競争しており、大変な時が来たと感じている。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・地元で国体が開催され、開会の時には多くの客が来たが、皆がいろいろな店で買物しているような様子はみられなかった。そのような状況なので、あまり良い景気とは言えない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1月は新年会等で忙しいと思っていたが、全くの期待外れで売上は前年より2～3割悪く、お手上げであった。地方では忘年会、新年会のにぎわいは全くなく、閑散としている。アベノミクス効果は全然関係ない。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・家庭用LPガス販売について、円安で仕入が高くなっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・景気回復を感じられる要素は全くない。年度末の予算調整の時期だが、行政の外郭団体の補正予算さえ削られ、受注につながらないひどい状況である。
企業動向関連 (北関東)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		食品品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・各メーカーとも高額品に動きがあり、総じて好調に推移している。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で封筒、伝票類を3月までに作るという客がいるので、少し上向きである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・一般店頭商品の受注量が微増している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・順調な出荷が続いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・業績が回復傾向にある取引先と相変わらず動きがない取引先とに明確に分かれてきている。しばらく止まっていた部品の発注が出てくるなど、少しずつ動きが広がりつつあると感じている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月は大きな卸売の展示会が開催された。海外バイヤー、特に中国のバイヤーは積極的な仕入がみられたが、期待されていた消費税増税前の駆け込み仕入について、国内バイヤーは一様に様子見の状態であった。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注額はアベノミクス効果で前年比15%増と、ここ10年来の大幅増であり大変期待できるものである。当社としても前年比10%増、10年来の受注額であり、大いに有難く思っている。また、消費税増税前の駆け込み需要もあり、5年以上続いた厳しさから脱却を図りたいと思っている。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・四半期ごとに実施している県内企業の業況アンケート調査では、製造業の業況感が大きく改善しているほか、非製造業が水準はやや低下しているが、前期予想を上回っていることから底堅さを感じられる。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・下請の製造業においては、昨年の秋ごろまでは受注のほとんどが単発であり、先の受注が見通せない状況であったが、その後は在庫の積み上げのためか1～2か月先の受注まで提示されるようになってきている。
		金融業（役員）	受注量や販売量の動き	・車の部品生産や建設業の公共工事の一部など、限られた業種は良くなっているが、それ以外は変わっていない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年初は各地の人出もそこそこあり、ややにぎわいがみられた。建設関係が引き続き好調で、消費財関連の消費意欲も多少は増している模様であるが、勢いはさほどでない。
	変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界では相変わらず景気回復の兆しがみえてこない。取引先の納入量も少しも増えていかない。

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の仕事については昨年10月から12月までは例年の3～4割仕事量が増え、通常であれば年明けに落ちるところ、例年の2～3割増となっている。ただし、消費税増税後は一気に落ちるのではないかと心配している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先に変化がない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、厳しい企業と良い企業がはっきりした状態は今までどおり続く。当社も一時的には仕事の確保はできたが、継続は難しい。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先も当面は受注を確保しており、忙しい日が続いている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・この2～3か月は上がったたり下がったりという状況で、平均すると取引先等の様子もどちらとも言えず、あまり変わらない。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べても受注量ないしは出荷量が高水準を保ち、現在はフル操業が続いている。円安に伴う燃料費と原材料費の高騰が原因で、収益が非常に圧迫されてきている。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・とにかく人も物も足りず、現在ある仕事をこなすのが精一杯である。新規受注が増加しているわけではないので、景気は変わらない。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税前で特に白物家電等の荷動きが良く、新生活に向けてのインテリア、雑貨等の動きも良くなっている。しかしながら円安による燃料コストの負担が厳しいため、業界としては利益確保が厳しい状況である。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・請負業務に必要な金額に対し、受注額が低いいため、受注が増えても人件費に反映できない。
	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・修繕などの管理費について、諸経費が上がっているが、その分を転嫁できないままである。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿件数は、前年と変わらない。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・今月のチラシ出稿量は101.1%とわずかであるが前年を上回った。しかし、取引先の話や聞くと、駆け込み需要はあるとみている関係者が多い割には、自動車関係で駆け込みと思われる現象が認められるものの、目に見えて良くなっているとまでは至っていないようである。
	司法書士	受注量や販売量の動き	・正月休みが長かったせいか、10日過ぎまではあまり良くない状態だったが、15日過ぎから少し忙しくなり、前年同月よりは良くなってきている。
	社会保険労務士	取引先の様子	・製造業では自動車関連の調子が良いが、他の業種は今のところ大きな変化はない。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特段の変化はみられない。
	やや悪くなっている	-	-
	悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外 ・数量は前年とほぼ同数だが、原材料等が7～8%くらい値上がりしており、いまだに価格転嫁できずにいる。
雇用 関連  (北関東)	良くなっている	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き ・全体的に問い合わせが増えている。他県のクライアントからの依頼も続いており、現地の労働市場に配慮した条件緩和も目立っている。全体的に受注から決定、稼働に至るまでのスピードが上がってきている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き ・機械関係は大型、小型自動車の生産要員としての募集が目立っている。小売では衣料品、食料品等求人数が伸びてきている。住宅着工関係は年末年始ということ考えると、増改築を含めて順調に伸びているように思われる。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き ・このところ4社くらいから派遣依頼があり、やや忙しい。これが長く続けば良いと思っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・建設業、製造業等で求人が増えており景気は上向いているものと思われるが、それ以上に派遣求人の増加が目立つことから、長期的には不安がある。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内では、9～11月の3か月間で求人倍率は0.09上がり、求人数も350名ほど増えている。厳しい製造業においても、電子部品、デバイス関連やプラスチック関連の製造業界からの求人が徐々に増加している。12月の集計速報値でもおおむね横ばいとなる見込みで、そのことから景気は緩やかに改善されてきたものと思われる。
変わらない	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・ペースアップ等、労働者側の前向きな状況変化の情報が伝わっていない。
	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・現状、景気は良くなく求人企業の数も少ない。1月は求人広告の掲載企業が少なく、依然として中小、零細企業は厳しい状態である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で8月まで減少傾向で推移しており、9、10月と増加に転じたが、11月は4.1%減少となった。12月はまた11.5%増加となったが、一般常用では19.2%減少、パートタイムで38.7%増加ということでパートの増加は例年になく高い状況である。一方、新規求職者については9月まで増加傾向で推移していたところ、10、11月と減少し、12月も9.7%の減少となっている。新規求人数は改善してきたような感じもするが、パート求人が多く、周辺企業に現況を聞くと、受注があるものの依然として先の見込みが読めず厳しいという声が聞かれるところである。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・有効求人倍率は良くなってきているが、派遣や契約、アルバイト、パートが増え、正社員求人が伸び悩んでいる。
やや悪くなっている	学校 [ 専門学校 ]（副校長）	求人数の動き	・高校生の就職解禁後の求人は例年より多かったが、ピークが過ぎた後の求人は思うように出てきていない。また、ミスマッチも発生している。
	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・給与の高い求人と安い求人が二分化している。安い求人は採用数が多くても人が集まらず、高い求人は応募が多くても採用数が少ないため、結果的に悪くなっている。
悪くなっている	-	-	-