

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	良く なっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・今月はクリスマスや正月の準備等で単価の高い商品を購入する客が多かったため、良くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・例年12月は動きが良いが、今年は前年比110%と、車の動きは非常に良い。
(北関東)	やや良く なっている	スーパー（店長）	お客様の様子	・来店する客の1人当たりの買上単価の上昇が大きく、それが客数減を補う形で成績は悪くない。ただし、単価の上昇が実質値上げによるものであるのも事実である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が102%、来客数が100%である。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・消費マインドは緩やかながら消費に積極的になってきている。原材料費の値上げで1品単価が上がっていることもあるが、当社の客単価、1品単価はいずれも上昇してきている。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量が前月比7%増加している。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・選挙があったため、12月上旬の出足は悪かったが、11月後半が良かったのと12月も選挙後に少し動きがあったので、良い方に向いていると思う。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年同期比、予算共にクリアしている。予算達成が難しいと思われた月でも直近の受注で何とかカバーできたため、やや良くなっていると感じる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は忘年会の時期だが、会社関係では行わないところも割と多く、数年前から忘年会の期間が短い気がしている。第2週の週末ぐらいが盛んであるが、家路につく時間も早い。売上は3割増し程度で終わりそうである。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・客に年末の購買意欲が見受けられない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトは、買上客数、客単価共に前年割れという結果であった。また、クリスマス商戦も盛り上がり欠け、依然厳しい商況が続いている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・選挙が終わりようやく売上が戻ってきた。しかしながら累計値では前年を下回る見込みで依然として厳しい状況が続いており、3か月前と比べても変わらない。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・12月は2週間の衆議院選挙が商売のピークと重なってしまった。選挙後も先行きの不透明感が払しょくされていないことが大きいと考えている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・デフレの競争環境は変わらない。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・既存店における売上、来客数、客単価などに大きな変動が見受けられない。また、年末においても同じ傾向である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比80%と非常に厳しい状態である。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・本来12月は年末商戦ということで、クリスマスや年賀状印刷などで例年もう少し活気があるが、今年は雪の影響があったり寒さが厳しいために客の出足が非常に少なく、盛り上がり欠けた12月になってしまっている。		
コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年同月比で見ると売上は特別変わっていないが、近隣で工事をしている影響でなんとか前年並みの売上を保っているという状態なので、実質的には若干悪いかもれない。		
家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・付加価値のついている単価の高い商品よりワンランク下の商品が売れている。		
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・車両販売に関しては相変わらず低迷している。高額な修理が必要となった場合、低価格の車に買換えるといった感じである。車検や一般修理は若干増加傾向にあるが、売上、全体的な水準はいまだに低い感がある。		
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・月間を通じて客数の伸びは感じられないが、チラシで特売を行うとその商品はよく売れる。客の生活防衛意識が続いていると感じている。		

住関連専門店 (仕入担当)	販売量の動き	・11月に大きく落とした暖房機器等の冬物商材が12月の寒波到来により持ち直しているため、足元の状況は悪くない。しかし、その他の商材の動きは買上点数、単価共に上がっていないため、好況感はない。	
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・同業者に話を聞いたところ、やはり客数が非常に少なく、客単価も落ちているため収支はあまり良くないということである。	
スナック(経営者)	来客数の動き	・宴会の件数は前年同月よりも改善したが、フリーの客があまり多くなかったので全体としては同じくらいである。選挙の影響は正直よく分からないが、言われているほどの影響はないような気もする。	
観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・年々忘年会の需要が減っているが、今年は景気回復の影響が前年と同程度の入込があったので、プラスマイナスで変わらないという判断である。	
都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・12月は1年の内で売上が読めない月の1つである。今年は前年実績を上回っているものの当初の予定よりは落ち込んでいる。特に、ここにきて客単価が前年を下回っているのが気掛かりである。	
旅行代理店(所長)	来客数の動き	・表面的には来客数が増えているように感じるが、宿泊者数、列車乗降人員等が比例して増えている感じがしない。	
旅行代理店(従業員)	単価の動き	・急な円安に対応できていない。	
旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・国内旅行、海外旅行共に受注が落ちてきている。選挙等の影響もあり、受注が止まってしまった。海外旅行においては円安の影響が出始めている。	
通信会社(経営者)	販売量の動き	・なぜここまで物が動かないのか不思議である。一般消費者の生活水準は改善どころか徐々に貧窮しているというのが本当のところである。	
通信会社(営業担当)	単価の動き	・季節的要因として年末年始での消費は高まるが、円安等の影響による物価上昇から購入数の低減が予想される。また、次の消費税増税に向けての消費者の蓄財傾向を感じる。	
通信会社(局長)	販売量の動き	・夏以降、販売量に大きな変動がなく、厳しい状況が続いている。顧客の財布のひもが固い。	
観光名所(職員)	来客数の動き	・天候不順や災害が追い打ちとなり、秋ごろから業績が伸び悩んでいる。	
遊園地(職員)	来客数の動き	・今月は天気予報や気象条件の影響による出控えが少なからずあり、飛び石連休や曜日配列の悪さから人員が伸び悩んだ3か月前と来客数の動きは変わらない。	
ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・企業、団体の年末忘年ゴルフは少ない。小さな地区、仲間のコンペが中心で、予約は前年比95%である。ただし、天候には恵まれているので、雪の多い隣県からの予約を期待している。	
美容室(経営者)	それ以外	・8～9月ごろは美容院の独立開業の融資相談が10件程度あったが、それ以降、めっきり融資相談がなくなっている。複合施術を希望する客も少しずつ減ってきているような様子である。	
その他サービス [イベント企画](職員)	お客様の様子	・イベントに対する協賛等は維持しているが、景気の浮揚感はない。	
設計事務所(所長)	来客数の動き	・年末のせいなのか、選挙の影響なのか、今日はほとんど仕事の情報がなかった。	
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・客の購買意欲があり、安い物件は引き合いがあって契約寸前までいくが、所得が上がってないせいかローンが組めずにキャンセルとなるケースが増えているように感じる。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・師走という名前は過去の物になってしまったのか、通常の月と比べて何の盛り上がりもなく、むしろ下降気味である。年明けのバーゲン待ちというのものもあるのかもしれない。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・12月に入り早々の大雪で、各商店街の客足も少なくなっている。駅前通りが土日でも閑散としていて、暮れのせわしさが全くみえない。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・前半の衆議院選挙、その後の寒波と降雪で11月までの勢いがぱったり止まってしまった。年末最後の数日で多少盛り返したが追い付かず、近年ない最悪の年末である。

一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが出ても皆大事にしまっていて出さない。正月も近いのに普通の月と同じような状態で、商店街の大売出しも今一つぱっとしない。仕入れ値が上がったままなので、仕入れても利益にあまりつながらない暮れである。
一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末ではあるが消費者の財布のひもは緩むことなく、必要な物のみの購入が大半である。季節商材の購入も、修理できずに買換えるケースが多い。
百貨店（店長）	お客様の様子	・寒さが本格的になり衣料品が動き出したが、薄手の物の重ね着需要が多く、コートの動きは鈍い。肉や魚の売上は伸びてきている。飲食関係、宴会需要は低迷している。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・11月の売上が前年並みになり上向いてきたと思っていたが、12月に入ってまた前年売上の9割程度の数値になってしまっている。
スーパー（統括）	販売量の動き	・食料品は、食肉が10～15%の相場高が続いているものの、農産物は果菜類、葉菜類が10%前後、相場が下がっているため、食料品の既存店売上高は前年同期比100.1%であり、3か月前の105.5%までの活況はない。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・生活必需品などが少しずつ値上がりし、家計を締めつけているため、当店の扱っている婦人服というのは、客が我慢して通り過ぎるような雰囲気になっている。見に来ると買いたい気持ちを抑えられないので来店しない、という客の様子が手に取るようによく分かる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス商戦も芳しくない。新型車が出たが、客の購買意欲は高まってこないようである。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・努力不足もあるかもしれないが、販売台数が落ちてきている。軽自動車伸びていると言われていたが、勢いがそがれているようである。もちろん普通車は少ない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・11～12月の輸入車の新車受注台数は極端に減少している。国産車の新車、中古車の売上、契約台数も原因はよく分からないが減少している。一方で、車検や整備の売上は伸びているが、会社全体の売上額はかなり落ち込んでいる。修理関係が増えているので何とかやっているが、販売は本当に悪くなっている。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・円安による輸入食品の値上げに伴い、消費が低迷している。ガソリン価格は値下がりしているが、消費税増税の影響で消費者の出費は控え目である。社会保険料の増加により手取り収入も減少している。国内経済は中小企業を中心に依然厳しい環境である。
乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・予想よりも新型車の販売が伸びない。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて販売量が伸び悩んでいる。客のぶれがある。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会についても、件数の減少に加え、規模もかなり縮小して行われている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会の予算が低額になってきている。また、値引きやサービス品を要求される頻度が高まっている。
スナック（経営者）	お客様の様子	・あつという間の1年である。相変わらず良くない状態で、本当にアベノミクスは地方には来ていない。客が何を求めているかなかなか理解できないような状況である。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月は選挙等もありキャンセルの客がいたが、その穴を埋める新たな予約はなかった。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・地方都市の当地域ではまだ景気は回復しておらず、忘年会のシーズンでありながら、なかなか思うように客が集まってこない状況である。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・3か月前と比較して12月は結構伸びるという予想だったが、若干伸びてはいるものの、前年と比べそこまで伸びがない。少し落ちているのではないかとということで、やや悪くなっているという判断である。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月比で3%の減少である。
タクシー（役員）	お客様の様子	・年末の選挙で忘年会シーズンがずれたため、やや悪くなっている。

		通信会社（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の反応が鈍く、加入へ結び付かない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・急な総選挙や寒波の影響を受け、来客数が減少している。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に少しずつ低下しているからである。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ボーナスを期待していたが、この町ではおもち代といった額をもらうことが多い程度で、消費が増えることは少ない。美容業は真っ先に節約をされるため、来客頻度に影響が出ている。
		その他サービス [立体駐車場] （従業員）	販売量の動き	・来客数は若干増えているが滞在時間が非常に短くなっており、それに伴って単価も横ばい、総体的な売上等はやや悪くなっている。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今まで仕事量は多かったが、少し落ち着いてきている。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・3か月前と比べ来客数が激減している。土日の打ち合わせブースが空室という深刻な状況になっている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税増税の延期決定後、顧客の動きが急に鈍くなり、慎重に時間をかけて購入を決める動きになってしまっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税が上がった分、客は買物する金額を調整している。商品が小型化し、価格を変えずに内容を減らしている。
		一般小売店[衣料]（経営者）	販売量の動き	・市内を歩いていると観光客が多くなっているように見えるが、商売にはつながっていないように感じる。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・前年が消費税増税前の駆け込み需要が盛り上がっていた時なので、今年は金額で前年比95%と振るわない着地となった。主要商品の金額は前年比で冷蔵庫が76%、洗濯機92%、エアコン90%、テレビ99%といずれも前年をクリアできていない。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・ここ数年の12月のうちで売上、来客数共に最低である。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・販売量全体の下降が続いている。営業戦略も見直しているが、一向に改善する様子が見えない。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業 [環境機器] （経営者）	取引先の様子	・行政の清掃センターで使う廃棄物処理装置については、販売、レンタルリースが多くなった。フロン回収機は新型の大型機がプラントに配備されるまで忙しくなる。
(北関東)	やや良くなっている	食料品製造業（営業統括）	受注量や販売量の動き	・急激な円安進行により輸入ワインに影響が出ており、甲州をワインはじめ国産100%のワインは比較的安定して伸びている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年比で売上増となっているが、利益率は落ち込んでいる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車メーカーの輸出が増加傾向にある。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事中心の建設業であるが、公共工事はアベノミクス効果で前年比10%増の発注があり、当社の受注も前年比10%以上増加と、恩恵を受けている。ただし、材料費の上昇で利益は厳しい状況が続いている。12月も賞与を支給することができなかった。
	変わらない	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料価格が高騰しているため、作っても利益は出ず、むしろ作るだけ赤字になる。輸入品の原料は為替の関係で大きく赤字になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年、年末年始は季節商材の受注が主であるが、今回は特注品の受注に動きがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業用の医療器や船舶関係の仕事は上向いているが、住宅関連、その他の民間向けの仕事が前年より2～3割落ちているため、全体では前年より1割程度ダウンしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事を確保するのがやっとという厳しい状態で変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、受注量、販売量の動きは今のところまずまずの調子であるが、先行きは分からない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい、特に冬物暖房商材や初売りの特売品等で家電の物量は増えているが、それに対して車両が不足しているため、車両手配等に苦慮し、コスト高により利益が薄くなっている状況である。

	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・ホテル、旅館業は引き続き富士山の世界遺産登録の効果などで好調である。一方、卸、小売業や飲食業は売上が減少した企業が多かった。住宅関連事業者は大手ハウスメーカーに押され売上が減少傾向にあるものの、土木、建設は公共工事の受注が好調である。	
	金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・非常に厳しい競争下でパイが少ないために低価格競争にさらされている。いまだ恩恵を受けていない。	
	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101.6%である。選挙関連で前年を上回ったが、それ以外ではマイナスである。選挙期間中は飲食店、タクシーなどは客が減って静かだったと話している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの空き店舗を賃借して新規出店するケースが増えている。小売業、飲食店、個人向けサービス業などは年末景気でにぎわっている感があるが、例年並みである。製造業の下請、建設業などの大きな業況変化はなく、地域企業の業況は総じて横ばいで、資金繰りも大きく改善していない。	
	司法書士	受注量や販売量の動き	・相変わらず一進一退の状況である。	
	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	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は単月で良かったせいか、それと比較すると販売量が落ち込んでいる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が目に見えて減ってきており、多くの社員に手待ちが発生している。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマス商戦は盛り上がり欠けた。円安の影響で海外からの輸入宝飾品の価格は年当初より20～30%近く上昇しており、卸、小売共に売上不振である。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年と比べ、民間、公共共に全般的な仕事量が明らかに減っている。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安に伴い収益が改善する企業がある一方、原材料価格の上昇の影響で悪化する企業も増えており、格差が拡大している。	
	不動産業（経営者）	それ以外	・消費の傾向が二極化しているようで、人数的にも消費量的にも本来消費が多いはずの層の消費が少ないようである。また、消費の種類について、消費により社会を活性化させ得る分野の消費が少なく、付加的な分野の高額消費が目立つ。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・住宅販売の落ち込みが顕著で完成見学会の件数が減少しているため、チラシ出稿が伸びていない。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・ガソリン価格は下落してきているが、原材料の高騰傾向がはっきりしており、最終製品に価格を転嫁しない限り、どこかがかぶることになる。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注が月ごとに減ってきている。	
	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受託業務の延期や中止があったため、売上が減少している。	
雇用関連 (北関東)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が増加し、求職者数は減少傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3か月前とほぼ同じくらいの求人内容で、自動車、電子、住宅、建設関連の募集が多かった。衣料関係は持ち直してきており、食品については年末商戦に向けての若干増えているようであった。
		人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・携帯電話の下取り業務が一時的に増え、来年2月までは続く見込みで、求人数が増加している。一方、自動車関連の求人が減少しており、全体的には変わらない。
		人材派遣会社（支社長）	雇用形態の様子	・人材派遣から直接雇用化は積極的に進んでいるが、よく受注内容を聞けば、正社員ではなくパートであったり、派遣時からの収入額をスライドする動きが目立つ。当然、働き手側も理解しているが、条件が良くなれない以上、直接雇用化のデメリットが目立ってしまい、より好みする傾向が出てきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・一部の大手企業の採用はおう盛だが、ほとんどの企業は正社員採用に慎重になっている。パート、アルバイト、派遣、契約社員の採用姿勢は変化がない。

やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年12月は正社員の求人は少ないが、パート、アルバイト募集の求人広告は多く掲載されていた。今年はそれが減少気味である。中小企業、小売業の景気が低迷すると求人広告は少なくなる。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・窓口を利用する求人者数が減少している。新規求人数は大手企業の求人の影響で、前年と比べてあまり減少していないように見えるが、大手企業の求人分を除くと減少である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業やサービス業の求人が減少傾向にある。消費者の購買意欲が低下したためと思われる。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・派遣期間が長い仕事はあまりなく、人を入れて欲しいと言われたり、引き取ってもらいたいと言われたりの繰り返しでなかなかうまくいかない。また、労働者派遣法にからんだ対応も厄介である。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・買物をしていない。消費税が高いためか、安い物を更に安くという状況である。