

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	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費増税後の買い控えの影響が最近薄らいできているが、物価の上昇に伴い、買上数量が減っている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・新学期になり来春の学校の納品が始まるわけだが、注文などをみると前年並みに入っているため、景気は悪いと思っていたがそれほどではなく、いくらか上向きかなという感じを受けている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で101%、客数が99%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売りより販売が良好な状態が続いている。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・3か月前は台風、御嶽山噴火など、かなり観光業にとっては厳しい状況であった。それから比較すると現状は例年並みに推移しているため、身の回りの景気はやや良くなっていると判断している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・正月の帰省客や新年会などで3か月前と比べれば良くなっているが、前年の1月と比べると景気は決して回復していない。
		通信会社（局長）	販売量の動き	・新規契約者数は昨年7月から引き続き上昇傾向にある。また、解約件数も減少傾向にある。通信サービスは家計的にはまず節約対象となるが、解約が減っているのは景気が良くなっているためかと考えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りは近郊では大型店、デパートに大変な人出があったようだが、商店街、町内は全く静かな正月であった。駅前通りといえども路面店に入る人は本当に少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の空き店舗を改装し、昨年よりオープンした映画の衣装展企画が功を奏し、商店街、まちなか回遊効果が出ている。空き店舗の開店、店舗リニューアルなども増えてきている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・暮れから正月にかけての休日は長かった。観光地なので忘年会等が盛んに行われて潤っていたが、正月に入ってから新年会が大分減っている。この周辺でも休日明けは皆が控えて静かにしている。大型店も土日のにぎわいの反動で平日は動きが少なく、今年も1月が普通の月のようではとせず、正月らしさを感じられない状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気は決して良くないと思うが、石油製品、特にガソリンや灯油が値下がりしているため、多少ほっとしているような感じがある。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・先行き不透明感が増す中、財布のひもは固く、無駄な物に消費をしない傾向は強いと感じている。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・宝飾品や3万円以上の衣料品が相変わらず売れていない。生鮮食品も一部高額品は売れるが、全体的には安価な商品の動きが良い。
スーパー（店長）		来客数の動き	・1月になっても来客数の減少は変わらず、競合店に行ってもそれほどのにぎわいは感じない。どちらかと言うと、1回の買物額は変わらないが、来店回数が減っていると感じている。買上単価は上がっている。	
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・1月も12月同様に売上は9掛け、客数自体も同じ状況である。		
スーパー（統括）	販売量の動き	・天候、気温の安定が寄与し、食品は堅調な動きで、既存店売上は前年同期比104%前後で推移するも、コートなどの重衣料は不調である。チラシやメモ書きを持つての買物で節約志向が顕在化する一方、刺身や牛肉などの高品質品の動きも良く、消費マインドの二極化が感じられる。		
スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・来客数の減少はあるものの、単価上昇傾向が続いているため、売上は維持している。また、年明け後、一部商品が値上がりしているが、買上点数や買上単価に変動はない。		
コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近くの牛丼店が24時間営業を再開したため、来客数がまた減ってきている。		
コンビニ（店長）	来客数の動き	・先月から工事の関係で若干交通量が変わっているが、来客数は特別大きな変化はない。		

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車、中古車共に、販売量、売上の厳しい状況が続いている。車検等についても客が安い方に流れ、当業界は政府の掲げるデフレ脱却とは真逆の方向に進んでいる感がある。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず軽自動車中心の販売で台数も落ちている。客はどうしても駄目ならば買換えをするが、それも消極的である。当地域の年末賞与は今一つだったようである。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・中古自動車の販売は低価格の軽自動車が多く、利益が少ないのが現状である。
乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・観光地でホテル勤務やホテルオーナーの客が多いため、毎年1～2月は販売台数が極端に落ちる。毎年このことなのでそう驚きはしないが、今年は例年になく新車、中古車共に売行きが悪い。
乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・ガソリン価格は低下しているものの、急激な円安により、衣料、食品類の価格が上がり、消費マインドは依然低迷している。
自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	・通常の1月の販売に比べ、動きが鈍いところもあるが、客の動きや販売量がやや増えてきている。
住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・雑貨を扱っているが月間を通じて変わらない印象である。ただ、前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、売上、客数共に前年割れの状況である。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ランチの利用客は多いが、ディナー客が極端に減っており、売上が伸びず、減少している。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数はほとんど変化していないが、レストランで選択されるメニューが金額の安いものへ傾斜しており、客単価が低下傾向にある。また、期間限定でのお得なメニューに集中する傾向が強まっている。
スナック(経営者)	来客数の動き	・前月少し上向いたかと思っただが、またちょっと悪くなったようなので、3か月前と同じくらいである。宴会の動きは比較的良いが、フリーの客がとて少なく、集客をいろいろ考えないといけないかと思っている。
都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・来客数は伸びているものの、単価の低下が不安材料である。2月中旬までは残念ながら閑散期となるため、現状維持で落ち着きそうである。
旅行代理店(所長)	来客数の動き	・年末年始はほぼ順調であったが、それ以降は例年同様の状態である。体育大会がない分、実績はマイナスである。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・原油は下がっているものの、為替が円安傾向から変わらないため、旅費が高くなっている。
タクシー(経営者)	お客様の様子	・昼も夜も全体的な動きは3か月前と大差ないが、今月は前年同月比で3%の増収となっている。
タクシー(役員)	お客様の様子	・人の動きはまだ活発になっていない。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・販売量の増減はなく、横ばいである。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・不動産業界は繁忙期を迎え客の動きも活発となるが、前年比では大きな変化は感じられない。また、新築ハウスメーカーについては、前年の駆け込み需要の反動を受ける形で前年割れが続いている。
通信会社(局長)	お客様の様子	・1月は曜日回りの関係から稼働開始時期が遅かった。客もスロースタートの様子で、後半盛り上がり型の雰囲気があるが、トータルでは客の様子に大きな変化を感じるレベルにはない。
観光名所(職員)	来客数の動き	・この冬は大雪で、スキー場は早くから滑走可能となったものの、スキー客の伸びがそれに比例していない。
遊園地(職員)	来客数の動き	・今月は年始の低温の影響により、少なからず出控えがあった。3か月前は2度の週末に渡り台風の影響を受けているため、今月と3か月前の来客数の動きは大きく変わらない。
ゴルフ場(総務部長)	競争相手の様子	・競合するゴルフ場の入場者数の推移からの判断である。
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ない。
美容室(経営者)	来客数の動き	・成人式の着付けが例年と同数程度あり、そのために前月とほぼ同じ売上となった。ただし、ひと月でみると売上の良い日と悪い日が極端で波がある。
その他サービス [イベント企画](職員)	お客様の様子	・イベント開催時における景気判断はなかなか難しいが、地方が改善方向にあるとは感じられない。

	設計事務所（所長）	来客数の動き	・ 今月は正月休みもあり稼働日が少ないため、3か月前と比べても来客はかなり少なく、成果を残せず1か月があっという間に終わってしまった。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ 安い物件については引き合いが若干増えたような感じだが、やはりローンを組むのが難しいのか、所得が低いのか、なかなか成約には結び付かない。アパート等についても安い物件は何とか入居があるが、ちょっと高めの物件だと相変わらず空き家が多い。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 閑散としている状態を何とかしたいと思っているが、打つ手が見つからない。日中でも人出が少なく、通りはいつもがらんとしている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・ 正月休みを過ぎたあたりから来客数が激減した。寒さに負けてしまったようである。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・ 商品の動きが非常に悪い。来客数も少ないが、業務に関わる電話も少ない。商店街にも人の姿が見られない。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・ 新年の挨拶回りと合わせて、通常の月より力を入れて客を回り、営業活動をしているが、購入意欲がなかなか感じられない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・ 午前中に施設や学校、病院等の納品の用意をして、午後はほとんど来客数がなく、大変厳しい状態である。
	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スタートしたが、中旬以降は来客数、客単価共に前年割れという状況である。特に、婦人、紳士のアパレルが不調で、セール品とはいえ不要不急品の購入は控えるという慎重な消費行動がより顕著に見受けられる。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・ 新年以降、来客数が減少しており、消費の冷え込みを感じている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・ 買上点数は増えているが単価の低い商品のみが購入が目立つ。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 正月明けで天候はそれほど悪くなかったが、それにしても販売量が思わしくない。
	衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・ 客は見ると欲しくなるので出て来ないようで、来店頻度が下がっており、客単価も極端に低くなっている。ストレスがたまっているため発散しようとはしているが、それ以上に景気が悪く、自分たちの生活を守るという優先順位は決まっているので、当店のような婦人服までではなかなか買物できるような状況にはないようである。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ 原材料の値上げにより、商品原価の上昇が売価の上昇につながり、売上高を維持するという流れで、見かけは変化がないように見えるが、販売量は減少している。また、原価上昇分をすべて吸収はできず、粗利益率も下降してきている。
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	単価の動き	・ 単価の変動が大きく、値段が下がっている。安定価格になっていない。
	スナック（経営者）	お客様の様子	・ 年末が少し良かった分や正月の反動が今になって来たようである。いずれにせよ地方は全く良くない。
	都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・ 客の動きについては3か所のビジネスホテルいずれも前年と比べて稼働が低く、販売量の動きが悪くなっている。12月は通常稼働が良い月であるところ、少し落ちていると感じていたが、それが1月も反映されたような感じである。
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・ 客足が鈍く、受注も少ない。国内旅行についてはバス料金の改定があり、旅行代金が高騰したため、申込が少なくなってきた。また、海外旅行も円安の影響や情勢不安のため、国内同様に申込が少ない。
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。	
タクシー運転手	お客様の様子	・ 正月でお金を使って大変だから新年会をやらないという人が多く、タクシーを利用してくれない。駅では大勢の人が降りてくるが、タクシーの利用客がいない。駅構内に入ると、乗車するまで2時間待ちが当たり前になってしまっている。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・ 新規加入が低調である上に解約も続いている。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ 天候不順が大きく影響し、天気予報でも寒波や降雪などの予報が多く発表されていることから、出控えにつながっているようである。	

	美容室（経営者）	競争相手の様子	・今年の成人式の着付けの人数を各店主に聞くと、昔からの美容院はそれなりの人数を確保できているが、地域に密着できていない店はあまり取れていない。着付けは写真屋、貸衣装屋、着物屋などが入り乱れて激戦である。異業種に取られないように常に営業していかないと、段々他業界に取られていく方向である。
	その他サービス [立体駐車場] （従業員）	来客数の動き	・例年選挙後は来客数が伸びるが、今回は逆に若干減っている。単価が横ばいのため、総体的に売上もやや悪くなっている。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事に遅れが出るような状況だったが、新規物件数が減ってきている。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・1月ということもあって、情報がほとんどない。
	住宅販売会社 （経営者）	来客数の動き	・11月の消費税増税時期の延期以降から来客数が減少している。年が明けたら改善するかと思っていたが、依然動きが鈍い。3か月前と比べ、来客数は更に減少している。
悪くなっている	一般小売店[衣料] （経営者）	販売量の動き	・当店は学生関係のお店なので、1～3月くらいは学生服の販売で良くなるような感じがするが、全体的な客の様子はあまり景気が良いような話が聞こえてこない。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・冬物セールが不調、特に、衣料品が婦人、紳士、子どもいずれも低迷している。販売数が落ちており、不要不急な物への支出が極端に絞られている。3か月前と比べると極端に悪化している。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・昨年は消費税増税間近であることから、住宅着工に伴った大型電気製品のエアコン、冷蔵庫などが好調であったが、今年は一転して不調である。金額比で60%程度、単価も大幅に下がっている。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・この3か月間で仕入原価率が5ポイント上昇し、来客数は11月より12月、12月より1月と減少が続き、売上額は近年になく減少している。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・じわじわと厳しさがしみてきている。月を追うごとに販売量は下降の一途をたどっている。
	ゴルフ場（支配人）	それ以外	・今月は正月から降雪が多すぎ、クローズ日が例年の1.5倍の状況である。人件費、融雪剤等の経費がかさみ、厳しい月である。
企業動向関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業 [環境機器] （経営者）	受注量や販売量の動き ・本業の環境装置は行政向けの5、7、10年リースであるが、増設が続き、売上は増えるばかりで好調である。フロン回収装置は、新型の単価310万円の回収機の廃家電プラントへの納入が続いている。自社の太陽光発電関連では、円安の局面下における仕入価格上昇を回避するため、国内比重の大きく品質の高いメーカーから円建てでの購入を行っている。
	やや良くなっている	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き ・3か月前と比べて良くなっているというのは季節的要因も大きい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・徐々にではあるが業種を問わず仕事の動きがはじめており、数社からスポットの増産オーダーが入り始めている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・主要取引先の自動車完成メーカーの輸出量が増加している。
	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き ・公共工事は前年比10%増の発注額があり、アベノミクス効果が続いている。当社の受注額も前年比10%増なのは有難いが、相変わらず最低価格での受注なので利益確保は厳しい。発注主が最低価格の引上げをしてくれることを願っている。	
変わらない	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き ・3か月前と同等の生産量、販売量になると思われ、比較的好調であった時期と変わらない程度の水準を確保できる見通しである。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子 ・年始も特注品受注の対応が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・良い企業と厳しい企業がはっきりし、一段と格差がついてきている。倒産は少ないが廃業をする企業が数件みられ、小企業は選択を迫られている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子 ・取引先の様子等に変わりはない。	

		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・現状は新生活商品、白物家電やインテリアなどの物量は例年並みとなっている。また、原油価格も下がり、燃料コストが下がったため、利益が増えている状態である。
		金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・自動車関連部品の製造業は好調のようだが、その他の製造業はそうでもない。また、個人消費では、このところの寒さの緩みで衣料品が低調である。
		金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・円安で原材料費が高くなっており、人件費もかなり高騰しているため、採算面が非常に苦しくなっている。また、市場のパイが少なくなっているため、1つの仕事を取るのに競争から利ざやが非常に縮小しているということである。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・年末年始の集客状況は、家や車、結婚式など高額な商品ほど厳しい状況で、個人消費は活発にならないのが現状である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・県内を毎日走る個人経営の定期便の運転手が、燃料価格が下がったのは嬉しいが荷物の依頼がなく、物流が低調だと嘆いている。今月のチラシ出稿量は前年比93.3%である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの商店、飲食店などに活気がなく、下請製造業、建設業などの業況も芳しくない。そうした中、ごく一部であるがわずかに資金繰りが改善しているところもある。
		社会保険労務士	取引先の様子	・中小企業の事業主と話をしていると、景気が良いという事業主はほとんどいないが、サービス業の事業主は皆バイトが集まらないと話している。
		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		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ、仕事量は減っている。テレビで報道されているような良い話は、身の回りに何も無い。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年間で最大の宝飾展示会が開催され、海外バイヤー、特に中国を対象とした企業は好調であったが、当社のような国内バイヤー対象のところは軒並み苦戦している。国内マーケットの冷え込みは予想以上に厳しい。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末であるこの時期に、現場の手が空き始めている。例年であれば考えられないことである。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安に伴う原材料の高止まりなどマイナスの影響が広がっている。個人消費の回復に向けた戻りも緩慢な状態が続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建物物件の管理について、傷んでも簡素化して経費削減する傾向がみられる。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は立ち上がりがあり芳しくなく、推移している。一過性のものであればよいのだがと思っている。
悪くなっている		食料品製造業（製造担当）	それ以外	・依然として原材料価格が高騰しており、いまだに商品価格に転嫁できておらず、赤字か赤字ぎりぎりのところ非常に厳しい。販売点数も落ちてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月まではそれなりの数字できたが、1月になってから急激に受注量が悪化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メインの取引先からの電話システムの送受器組立受注が昨年から急激に落ち込んでいる。
		不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月から言われていた、受注管理業務の大幅見直し要請のため、売上が大幅に減少している。人員の割り振りを変更し、余剰となったため、経費が増えている。
雇用関連 (北関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ30人くらい新しい依頼があり、3か月前よりは少し忙しくなってきた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・円安の影響で輸出による利益が増えつつある事業所があり、半導体や実装機の受注が伸びてきている。一方、原材料費の高騰により、経費がかさんで景気が悪くなっている事業所もあり、すべての業種で景気が上向きというわけではない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が増加し、求職者が減少しているように感じられる。また、正社員募集も増加している。	

変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・製造業の自動車関連や電子については、ちょうど年末年始で稼働が少なかったこともあり、ほぼ横ばいか若干落ちている傾向である。やはり円安の影響が出てきており、医療や食品の消費税対策でかろうじて消費が伸びているという状況なので、3か月前と比べるとほぼ同じくらいである。スーパーやデパートについては若干持ち直してきている。
	人材派遣会社 (管理担当)	採用者数の動き	・派遣社員の採用数に変わりはない。年始の短期派遣は伸び悩んだ。
	人材派遣会社 (支社長)	採用者数の動き	・1月は求人の引き合いが例年より少なく、動きの弱さを実感する月であった。加えて人材の動きも悪く、どちらも動きがないために商売にならない月となっている。
	職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・周辺の製造業は人手不足をあまり感じておらず、今いる人員で対応できる様子である。求人募集賃金も2年ほど横ばいで、パート求人の募集賃金の下限は上昇したが、これは最低賃金の引き上げの影響かと思われる、人手不足から引き上げたという様子ではない。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・企業は採用者数を減らした上、今まで以上に合否に時間を掛けており、長ければ2か月もたってから通知をるところさえある。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	周辺企業の様子	・一部の製造業を除き1月の景気は低迷しており、求人広告を出す企業は極端に少ない。
悪くなっている			