

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)	良くなる	商店街（代表者）	・大河ドラマ効果が予想以上にありそうで、期待できる。
		コンビニ（経営者）	・年末に向け来客数が多くなり、高単価な商品を扱うようになる。客単価は上昇し、客の動きも活発になるため、景気は良くなる。
	やや良くなる	百貨店（店長）	・年末商戦に期待している。
		スーパー（総務担当）	・ようやく気温が下がってきて、今後も気温の低下により衣料品中心に売上が伸びてくる。来客数も伸びてきており、数値も上がってくる。
		スーパー（副店長）	・冬のボーナス支給時期となり、購買意欲が高まると予想する。雪の多い地域のため、灯油価格が現状程度だと大分助かるのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・気温が低くなり、朝晩も寒くなってきたため、温かい物、特におでん類が非常に売れてきている。おでんのキャンペーンでも当店は、トップクラスに入っているため、非常に良くなる。
		コンビニ（経営者）	・年末年始に向けて、少しは良くなる。
		コンビニ（経営者）	・年末、クリスマス、おせち、それにお歳暮など、いろいろイベント関連の商品が、盛りだくさんなので、何もイベントのなかった10月と比べると、大分活気が出て、来客数、売上共に増えるのではないかと期待している。
		自動車備品販売店（経営者）	・長い間、車両の買い控えが続いていた。最近になり、それが少し緩み、特にここ数か月間は、客は消費税増税の意識があり、前倒しで販売効果が上がっている。ただし、消費税増税後は、大変心配である。
		観光型ホテル（経営者）	・忘年会の受注等が好調である。例年通り1月は非常に悪いが、それは季節的な問題であり、景気というよりは業界の慣例である。総じて景気は上向きである。
都市型ホテル（スタッフ）		・景気というよりは、忘新年会の月となるため、今まで以上に売上を伸ばしたい。1年間で一番の繁忙期になるため現在よりは売上は多くなるが、前年並かどうか、今後営業努力をしていきたい。	
通信会社（営業担当）		・年末商戦等、景気回復による消費意欲が高まる傾向にある現状では、何らかのきっかけさえあれば消費意欲の更なる助長が期待できる。	
その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・冬は高齢者が、トイレや風呂で亡くなるケースが増えてくる。また、高齢者を抱えている方たちのうち、葬儀費用を抑えたいと思う人が増えてきている。		
変わらない		商店街（代表者）	・製造業の人に聞いても、受注は今までと同様とのことである。駅前通りの商店街であるが、どこの店も変わるような様子は見当たらない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・当地は他の地域と同じように、高齢化社会になってきている。お金を持っている高齢者が安心して生活できる施策があれば、十分お金を使ってくれるだろうが、なかなかそう簡単ではない。来月の 特区というイベントや、プレミアム付商品券の活用を期待しているが、難しい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品価格が全体に上昇傾向にあり、客は必要に迫られての購入となる傾向が続いている。販売価格の上昇で、売上が増加しても利益率の上昇は期待できない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・ここ数か月悪いまま、変わらずに推移しており、この流れが続くのではないかと。
		百貨店（営業担当）	・ボーナスは若干プラスの支給が見込まれるため、良くなるとは思わないものの、現状維持はできる。
		百貨店（営業担当）	・本格的な冬物商戦に突入するが、コート類等の高額品が中心となるため、買換え需要を待つしかない。また、お歳暮ギフトの売上も年々減少しており、状況は今後も変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・お歳暮ギフト、クリスマス、年末商戦に突入するが、特に年々縮小傾向にあるお歳暮ギフトは懸念材料である。また、地方では冬期賞与の増額といった明るい話題もなく、現状の景気で推移する。
		百貨店（副店長）	・来客数は減らないものの、それ以外には特に良くなる要素は見当たらない。軽減税率の話題をきっかけに、いよいよ再増税か、という緊縮ムードが心配である。
		スーパー（経営者）	・傾向としては上期よりも厳しくなりそうである。
		スーパー（統括）	・野菜は高値予想であったが平年並みに戻り安定し、豚肉も戻っている。一方で、牛肉、鶏肉は相変わらず高値で推移しており、買い控えの要因の一つとなっているため、加工食品の値上げとともに生活防衛意識を高めていくとみられる。
		コンビニ（経営者）	・来客数は少し増加しているものの、単価は下がっている。

コンビニ（店長）	・年末年始に向けて予約受付が始まっているが、現在の状況から推測される、最終効果はあまり期待できない。変わらなければよし、としなければならぬだろう。
コンビニ（店長）	・こここのところ、特別大きな工事が近隣で行われる予定はなく、大きく変わることはないだろう。また、新店等の話も今のところないため、あまり変わらない。
衣料品専門店（統括）	・この時期で、夏から始まったお祭り時期が終わる。これからは通常の商売に戻るが、あまり景気が良くなる可能性は少ないとみている。祭りを振り返ってみると、若い人達の購買意欲が少し低かったようである。
家電量販店（店長）	・景気がニュートラルな感じである。テレビ、冷蔵庫、洗濯機、季節商材であるエアコン等が、大きく売れないと下向きになりそうである。また、パソコンや携帯電話端末、スマートフォンなどが前年比で、約90%であることも材料として悪い。
乗用車販売店（経営者）	・ボーナス時期が近づくものの、客の購買意欲はわいていないようである。
乗用車販売店（経営者）	・当地の基幹産業である製造業の企業では、業種により差はあるものの仕事量が減少傾向で、車両販売に影響が出そうである。
乗用車販売店（営業担当）	・長年の固定客に支えられて、毎月なんとか数字を合わせて乗り切っているが、減ることはあっても増えることのない自動車ユーザーに、現状維持が精一杯である。
乗用車販売店（販売担当）	・2～3か月先もそれほど極端に良くなるとは思わない。先日の大きな台風の影響で、道路もまだ完全には修復していないうえ、当県の温泉地の旅館関係も、来客数がいまだに前年並みに戻っていないため、これから年末にかけてもさほど、景気は上向きにならない。
住関連専門店（経営者）	・具体的に有力な経済政策はないようである。逆にマイナバー制度の導入や消費税増税等に関する報道により、消費者の消費に対する根拠のない警戒感が強まっている。
住関連専門店（店長）	・近隣に競合店が開店予定のため、売上の減少が気がかりである。客は安い商品に集中する傾向が顕著である。
住関連専門店（仕入担当）	・消費税増税時の軽減税率等の報道で、消費者は嫌でも先に控える増税を意識せざるを得ない。今後も慎重な消費がしばらく続く。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・朝夕の冷え込みだけでなく、日中も寒い季節に向かうため、例年燃料使用量は増加傾向になる時期である。
一般レストラン（経営者）	・プレミアム付商品券で飲食する客があり、プレミアム付商品券効果がみられる。
一般レストラン（経営者）	・なかなか地方まで景気のいい波は、まだ届かないようである。そのため地方の、特に外食業界は良くないような気がする。
一般レストラン（経営者）	・年末年始は例年並みに売上は伸びると考えているが、季節要因以外にプラスになりそうな要素はそれほどない。また、明らかにマイナスになる要素も思い当たらず、景気は変わらない。
スナック（経営者）	・夏前は結構良かったが、急に落ち込みその理由がよく分からない。もうしばらく様子を見たい。
スナック（経営者）	・変わらないとしたが、これ以上悪くならないように、という消極的な考えである。本当に地方は良くない。
観光型旅館（経営者）	・冬季の営業が年々良くない。これはマイナス影響だが、社会全体の景気が少し回復しているため、その分プラスの影響があり、プラスマイナスゼロと予想している。
都市型ホテル（スタッフ）	・年明けの客数の伸びがまだ弱いので、今後1か月の動きを見極めたい。
都市型ホテル（副支配人）	・年内に関しては堅調な流れのまま推移するとみるが、12月以降閑散期を迎えることを考慮すると、現状と変わらない。
旅行代理店（所長）	・これから冬季に向かい、来客は減少する。冬季のイベントなども実施しながら、自治体も含めて客の誘致を行うものの、その規模も縮小され、どれだけの効果が見込めるのか心配である。
旅行代理店（従業員）	・消費が増える傾向は見られない。
旅行代理店（副支店長）	・年末年始の受注は例年通りで、団体旅行の受注も、ほぼ前年並みである。海外旅行については若干、受注が落ち込み気味ではあるが、それほどではないので、現状大きく変わることはない。
旅行代理店（営業担当）	・冬季は販売量が減少するものの、年末年始の旅行需要でカバーできるため、ほぼ変わらない。
タクシー運転手	・地方のタクシーは、利用客が増えそうにない。

	タクシー運転手	・ここ数か月の売上は前年比、101～102%程度で落ち着いているが、夜の動きは少なくなっている。
	タクシー（経営者）	・全体的に動きは良くないので、この先も変わらない。
	通信会社（経営者）	・高齢者の生活不安などから、今後も解約が続くとみている。
	通信会社（経営者）	・当地の景気判断は良くも悪くもなく、流れに任せているようである。もっと刺激がほしい。
	遊園地（職員）	・引き続き国内観光客の動きは鈍いものの、インバウンド客数が順調に増えている状態に変わりはない。
	ゴルフ場（支配人）	・平日来場の高齢者が相変わらず目立つ。年金受給者の客も多く、料金値引きの依頼も多い。料金の安い企画コンペに来客が集中している。
	ゴルフ場（総務部長）	・冬は寒いため、例年来客数は減少傾向となり、景気よりも天候に左右される。
	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が、ほぼ前年並みで推移している。
	美容室（経営者）	・最近、美容やおしゃれにお金をかけない人が少しずつ増えている。季節のファッションにあまり気を遣わない客が増えているため、これから先はあまり良くならない。
	その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・年末に向けても買い控え傾向や、買い回り時間の早い引けが予想される。そのため、駐車場利用時間等も、今までどおり短時間とみられるため、変わらない。
	その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・経営が順調な企業も一部あるが、景気悪化の報道も多く全体の状況は変わらない。
	設計事務所（所長）	・年度末の忙しさに追われ、十分な受注対応が出来ないような気がする。
	住宅販売会社（経営者）	・マンション問題がどのような解決に向かうかにより、悪くなることも考えられる。
	住宅販売会社（経営者）	・最近では物件の問い合わせが、ほとんどなくなっている。土地はもちろん、貸店舗、貸家、アパート等についても、同様であり、現状、引き合いがほとんどない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の利用は販売月のみでこのところは、全くない。身の回り品の値上がりが大きく響いており、100円ショップへの客の流れが目立っている。
	商店街（代表者）	・毎年、11～12月になると良くはないので、悪くなると考えるが、今年も同じような状況になる。
	百貨店（店長）	・売上が停滞している。客の購買行動が慎重である。
	スーパー（商品部担当）	・1店舗改装を行ったものの、競合店の出店影響が予想されている。また、プレミアム付商品券の使用は、ほぼ終了したと考えられる回収状況である。
	コンビニ（経営者）	・競合店が増えたため、やや悪くなる。
	衣料品専門店（販売担当）	・今後2～3か月という、年末年始をはさむ話になるが、やはり、生活第一という観点から、食料品、生活必需品に関しては、抑えながらも消費はそのまま続くと思うが、当店のそのような婦人服に限れば、明るい材料が見当たらない。
	乗用車販売店（経営者）	・比較的景気が良いと言われている当地も、何となく活気がトーンダウンしたようである。安全保障関連法案の強行採決、TPP大筋合意など、将来を考えると国民は、やりきれない気分が高まっていると思うのは考えすぎなのだろうか。
	乗用車販売店（管理担当）	・消費者は、必要最小限しか使わない。社会保険料負担は増加するものの、収入は減る一方である。公務員は人事院勧告で給与を増額させるようだが、国の歳入が減るなかでの給与増額はいかなるものか。
	一般レストラン（経営者）	・当県の企業、店舗がまだかなりの割合で赤字経営のため、盛り上がりは感じられない。家計もかなり苦しいため、大きな回復は期待できない。
	タクシー（役員）	・客足から予想すると、やや悪くなる。
	通信会社（社員）	・販売にかける経費が急増している。
	観光名所（職員）	・来客数増加により売上も比較的好調に推移した今シーズンは、来月で終了する。観光事業が多くを占める当地の性質上、繁閑の差は激しい。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・客の動向に良い方向への変化は見られない。暮らしの安心、安全や快適よりも、収入不足な財布のひもを固くすることが、優先される傾向にある。
	設計事務所（経営者）	・通常は繁忙期となるが、依頼は少なく物件の詳細を進められるものはほとんどない。
	設計事務所（所長）	・当社では2～3年前からの仕事が、これからやっと取り掛かる状況であり、今年新規受注した仕事で取り掛かっているものは皆無である。
	住宅販売会社（従業員）	・別荘を手放したいという相談が増加している。

	悪くなる	一般小売店〔衣料〕 (経営者)	・観光客も来てはいるものの買物をしないため、こうした状況が続くと、来月も良くはならないような気がする。
		通信会社(経営者)	・現状の国の方針は中小零細企業の淘汰、再編を促すものにしかならない。このままでは韓国と同じになってしまう。地方創生という言葉はリップサービスにすぎないのか、中小零細企業の淘汰は、地方経済が成り立たなくなることを意味しており、地方で生活が成り立つ国づくりが本当の意味での日本再生である。そうでなければ人口減少は止まらない。
		通信会社(経営者)	・この状況は数か月で解決できるものではない。
企業 動向 関連  (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・主要取引先の輸出が増加しているため、良くなる。
		その他製造業〔環境機器〕 (経営者)	・良くなるが、メガソーラー発電工事はパネル、パウコン架台、土木工事、架台とパネルはり工事等、全て分離発注しているが、土木工事以外はすべて、にわか業者に頼らざるを得ず、バブル価格が横行している。
	やや良くなる	食料品製造業(製造担当)	・原料価格の高止まりはあるものの、極端な円安がなく販売量が減らなければ、ある程度は出てくる予定である。
		食料品製造業(営業統括)	・秋から暮れにかけて新酒の人気が高まっており、また、官民一体となった販売促進策が練られているため、ますます販売量は伸びると考えられる。
		窯業・土石製品製造業 (総務担当)	・例年どおりで多少、動きが出てきている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・航空関連の仕事が増産傾向にあり、一部の職場で、勤務体制を変更し対応予定である。
		建設業(総務担当)	・当県では災害復旧の本工事発注が、年明け早々に見込まれるため、工事は増加する。
		広告代理店(営業担当)	・10月の広告宣伝立案時期の案件が、実施、納品となるため、売上計上が見込まれる。
		経営コンサルタント	・建設業はそこそこの業況であるが、人材、人手不足が上昇を妨げている。商店、飲食業等はますますであり、年末に向けた個人消費の増加にやや期待でき、小規模投資も多少見込める。
		化学工業(経営者)	・季節的要因で悪くなるこの時期から、出荷生産が増える傾向にあり、その傾向に変化はないとみている。
窯業・土石製品製造業 (経営者)	・新製品受注の見込みはあるが、例年と変わらない。		
金属製品製造業(経営者)	・毎月の受注量が、その時々で違い、納期も短期間なため、先の事は不明である。ぱっと仕事があるが、またなくなるといった感じでとても不安である。		
一般機械器具製造業 (経営者)	・様々な問題が発生したが、作業量に変化はなく推移している。相変わらず、再生成は悪いままであり困っている。		
電気機械器具製造業 (経営者)	・中国の景気減速が当社のような小さな会社でも、かなり影響が出てきているようで、まるで受注量が増えない。特に、船舶関係が全く駄目で、厳しい状況が続くそうである。		
電気機械器具製造業 (経営者)	・今年度の当社主要取引先の動向が不安定であり、新規取引先の開拓に努力しなくてはならないと検討を進めているが、結論はすぐには出ないため、変わらない。		
電気機械器具製造業 (経営者)	・少量、短期納品が多い状況は続く。頑張っ営業活動をすれば現状を維持できるが、先は厳しい。		
輸送用機械器具製造業 (経営者)	・今年1月からずっと、良いか悪いか分からない状況だが、9～10月は、やや良い状況である。ただし、この先2～3か月の景気は全く分からない。		
その他製造業〔宝石・貴金属〕 (経営者)	・クリスマス需要の伸びが停滞している。秋冬に向けて展示会が目白押しであるが、今後の動向は未知数である。		
その他製造業〔消防用品〕 (営業担当)	・しばらくこのまま推移すると考える。		
輸送業(営業担当)	・今後の気温の低下とともに、インテリア、家電、衣類等の冬物商材の物量が増える見込みである。しかしながら、全体的には例年並みの予定である。		
通信業(経営者)	・年内は変化がなさそうである。		
金融業(調査担当)	・中国経済の減速に伴い、製造業で先行き不透明感が続く他、景気刺激策のない中で国内需要も弱い動きが予想される。		
金融業(経営企画担当)	・米国を除く各国は、景気減速の兆候が出てきているが、当面の景気は現状のまま推移すると考える。しかしECBを始め、各国が追加の金融緩和策に踏み切る可能性もあり、またTPP等、新たなビジネスチャンスが始まること等を考慮すると悪くはならない。		
金融業(役員)	・自動車関連や建設業の一部で、景気は若干回復しているが、それ以外はまだまだである。		

		新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・冬を前に、灯油価格が落ち着いていることは良い材料であるが、明確な好転材料は見つからない。
		社会保険労務士	・取引先事業所の多くは横ばいであり、今後急激な悪化はないとみるが、上向くとも思えない。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業 (営業担当)	・1月以降の仕事量の確保が、難しくなっている。
		建設業(開発担当)	・当社は公共工事中心に、現政権のもと、前年比増できていたが、最近急速に発注額が落ち込んでいる。現在は前年比6%減の受注額である。これは2020年のオリンピックに向け、東京中心に建設投資が行われている影響とみられる。今後地方の建設業は厳しい状況を迎えるのではないかと不安である。当社も地方の建設業者なので今後は厳しい。
		不動産業(経営者)	・需要と供給のバランスが崩れている。
		不動産業(管理担当)	・売上や利益に全く結びつかない、マイナンバー対策にかかる事務経費や人件費の増加が、しばらく見込まれる。
		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・年末年始に重なり、システム商談は停滞し、受注量、販売量共に減少する。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・毎月のことながら、資金繰りが大変である。
雇用 関連  (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(経営者)	・12月から仕事量が増える予定なので、楽しみに待っている。
		人材派遣会社(支社長)	・採用意欲が強い一方で、人材不足が深刻化しており、需要と供給のバランスが著しく悪くなってきている。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・年末は、購買力が上がってくるが、秋物商材や食料品等の動きは予測できない。鮮魚、穀物類、米などの一部では購買力は伸びると見ているが、製造業の動きはまだ予測できない。
		求人情報誌製作会社(経営者)	・景気の回復が見込めないため、これからも求人募集は期待できない。
		職業安定所(職員)	・求人が増える一方で、企業倒産や事業縮小が相次ぎ、楽観視できない。
		職業安定所(職員)	・管内企業に実施した景況アンケートの結果によると、今後の見通しについて全産業で見ると、良くなる、やや良くなる、と回答した比率が16.7%、変わらない161.2%、やや悪くなる、悪くなるが22.1%の回答となっており、現状維持の事業所が多い。しかし運輸業、卸、小売業においては見通しが悪くなると回答した比率が3割を超えており、業種間により差がみられる。
		職業安定所(職員)	・求人数、求職者数共にバランス良く減少し、ここ数か月の求人倍率は1.00倍前後で推移しているため、今後2~3か月後すぐに悪化するものではないと考える。
		民間職業紹介機関(経営者)	・求人をけん引する製造業において、一部の大手企業を除き、設備投資に慎重な姿勢が顕著になってきている。スマートフォンの部品製造では、海外との競合の結果、受注が大幅に減少した企業と受注を堅持している企業との格差が広がってきている。総じて自動車関連は堅調である。
		やや悪くなる	人材派遣会社(管理担当)
		人材派遣会社(営業担当)	・給与が上がらないためか、消費意欲がわからない。暮れの支払等もあり、物が買えない。携帯電話、車、家賃等、毎月の固定費は変わらないため、家族持ち、単身にかかわらず、家計は火の車のようなのである。
	悪くなる	-	-