

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）	・大河ドラマで1年間、街中がにぎわい、間違いなく忙しくなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・当店は学校販売があるため、2月になると新入生の用品販売が始まり、毎年のことだが、ようやく荷物が動いて良くなる。
		コンビニ（経営者）	・年末が近付いて、道路の工事が長引いたため、前半半の売上は悪かったが、後半はクリスマスケーキなどの商材が動き、客単価もだいぶ良くなってきた。今後は良くなるとみられる。
		乗用車販売店（経営者）	・最大需要期の決算時期の3月に向けて、需要の回復が期待できる。
		自動車備品販売店（経営者）	・1年後の消費税再増税の前倒し購入や、3月の年度末に向けて販売量が増えることから、多少上向く傾向にある。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・販売量が増加する需要期に入った。前年並みだと毎月約5%以上増加する状況になる。
		一般レストラン（経営者）	・最近感じる景況感是最悪で、春に向けて動きは出てくると思うが、その先の消費税再増税について考えると不安が増してくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数が前年並みかあるいは少し良い程度で順調に推移している。
		通信会社（局長）	・新規の加入者件数について、特にテレビが右肩上がりに伸びており、目標達成率にも近付いている。また、4Kテレビの普及と4K放送開始による効果も期待される。
		通信会社（局長）	・電力小売自由化によって市場が動く。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・最期は自宅で迎えたい、また自宅を老人ホームのようにできないだろうかという考えの人が増えてきている。費用の問題もあるが、意識が変わってきているようである。
	その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・名刹の7年に1度の大祭の影響がみられる。	
	住宅販売会社（経営者）	・消費税再増税の駆け込み需要が始まる可能性がある。軽減税率などの議論が始まると本格的に増税があることが予想され、客の動きが活発になるとみられる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・プレミアム付商品券の駆け込み需要に期待したが、動きが悪い。最近、医療雑貨店が撤退した後に大型子供用品店がオープンし、商店街が明るくなったが、他店への流れはない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・暮れになり、小売店もセールをやっているが、大型店のセールには太刀打ちできない。我々の扱う品物も値動きはなく、普段と変わらず、売行きも芳しくない。例年にも増して悪い暮れである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購入意欲の見えない状況で、プレミアム付商品券の使用期限が迫るなか、どのぐらいの刈り取りができるのか予測できない。また、暖冬で季節商材も動かず、どのような商品を販売していくのか模索する厳しい状況が続くようである。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・結果的に今年も売上は伸びたが、新規の客が増えたというよりも、同業者が辞めて、そこから納品先を譲ってもらったの伸びなので、景気が良くなっている実感はない。
		百貨店（営業担当）	・石油価格及びガソリン価格も下がっているが、消費にすぐに跳ね返るものではない。特に地方のため、相変わらず消費については慎重であり、景気は一進一退の状況である。
		百貨店（営業担当）	・冬物衣料品のクリアランスセールがいよいよスタートするが、今秋からの状況を踏まえると、あまり期待できない。また、食品も贈答品などのやりとりが希薄になり、自家需要が中心の買い回りであるため、あまり伸びしろを感じない。今後2～3か月先もあまり変わらない。
百貨店（販売促進担当）		・ガソリン価格の下落など、家計負担を緩和する材料も見受けられるが、慎重な消費行動は継続している。向こう2～3か月で景気が好転する要因は見当たらない。	
百貨店（店長）		・地方においては一部大手輸出関係企業を除き、ボーナスが増えたという話は聞かない。客の購買動向は慎重であり、上向く気配はない。	
百貨店（副店長）		・この2か月は近年あまり経験したことのない不振であったため、これ以上悪化すると思いたくないが、一方で好転する要素も見当たらない。	
スーパー（経営者）		・地方の実体経済は良くない。	
スーパー（総務担当）	・11～12月と売上が下がってきていて、2月くらいまでは上がる様子はない。衣料品の不振は暖冬も大きく影響している。		

コンビニ（経営者）	・このところ来客数が増えていないので、変わらない。
コンビニ（店長）	・客の様子から買物に対して下げ止まり傾向がみられるが、これから特に景気が悪くなるようなことはなく、良くなっていく理由もないので、変わらない。
衣料品専門店（経営者）	・周りで廃業や倒産の話聞く。我々の世代はまだ頑張ってるが、事業を次の世代に託すことが極めて難しくなっている。
衣料品専門店（統括）	・歳末というのに客の動きが悪い。クリスマス商戦、年末商戦とは言え、郊外のショッピングセンターや大型店に客が流れてしまい、商店街にほとんど客が来ない、最悪な状況になっている。
乗用車販売店（経営者）	・円がわずかだが高くなってきている。また、年度末へ向かって景況感が少しずつ良くなれば、輸出企業の為替益はやや少なくなるものの良い方向に進むのではないだろうか。しかし、最も大切なのは勤労者の所得を増やすことを経営者が認識することである。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売に関しては、年度末の需要期に期待したいが、盛り上がりは今一つである。
乗用車販売店（営業担当）	・年々自動車の販売台数は減ってきており、資金力のある中小企業と地域に密着できている自動車会社のみ、生き残れる時代になりそうである。
乗用車販売店（販売担当）	・今後2～3か月先である1～3月は、地域性もあるが、雪が多かったりすると来客数が極端に落ち込み、販売、修理関係が減少する。例年のことだが、売上はあまり良くない推移となる。例年とあまり変わらず推移する。極端に良くなる要素もないので、変わらない。
乗用車販売店（管理担当）	・消費税増税の動きにより、消費者は出費を抑える傾向にある。
住関連専門店（経営者）	・一般市民への減税や地方への設備投資などの抜本的な経済改革により、地方自治体が活性化する政策を政府から地方公共団体へ義務付けないと底上げ感が出てこない。
住関連専門店（店長）	・客は買物に慎重で安いものしか買ってくれない。近くに競合店の出店もあり、売上が上向き様子はない。
住関連専門店（仕入担当）	・暖冬の傾向が続き、プラスの要素が見つからない。
一般レストラン（経営者）	・客の様子から来客の動きや単価による売上減がこのまま続くような悲観的な雰囲気ではない。
スナック（経営者）	・人は出ており、フリー客の来店も悪くないのだが、忘年会はとて少なくて、今までと動きが違ってきている。しばらく様子を見たい。
スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、これ以上悪くならないようにという意味である。とにかく地方は本当に厳しい。
都市型ホテル（スタッフ）	・12～1月は年間で1番の繁忙期に当たるので、2～3か月先となると、ちょうど歓送迎会のシーズンになるが、それほど売上が伸びる可能性はない。決して今の状況として、景気が良くなっているとは思わないが、前年並みにいけば良い。
都市型ホテル（副支配人）	・これから1～2月と閑散期を迎える。先の予約状況を見る限りでは、販売量及び売上もほぼ前年並みとなりそうである。
旅行代理店（所長）	・平成27年に引き続き、平成28年も地元名刹の記念の年であるため、様々なイベントが計画されており、大きくはないものの好況は見込まれる。
旅行代理店（従業員）	・景気の良い話が聞こえてこない。
旅行代理店（営業担当）	・2月は旅行需要が落ち込む傾向にある。
タクシー運転手	・新年会等も行わない会社があるようで、地方は景気が良くないため、タクシーの利用客は少ない。
タクシー（経営者）	・夜の動きは良くなく、昼の動きも大差ないため、この先も変わらない。
通信会社（経営者）	・年度末に向けて受注拡大を目指す、地方の景気は下げ止まりを見ない。
通信会社（経営者）	・地方の景気は停滞気味なので、消費拡大や娯楽費への支出はこれからも厳しい状況にある。
通信会社（経営者）	・社員募集をしてもなかなか良い人材が応募してこない。地方でも人材不足になってきている。
通信会社（営業担当）	・まだまだ景気と給与のバランスが不均衡のため、先々の不安がぬぐい切れていない。
観光名所（職員）	・今年は好況となりそうな要素が見当たらず、近隣に大きなイベントもないため、業況も堅調ではないかとみられる。
ゴルフ場（総務部長）	・1月中旬から3月中旬まで冬期クローズとなることから、3月以降の入場者の予約状況は未定である。

	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が前年度と変わらない。
	美容室（経営者）	・開店する美容院が多いため、競合店が多くなり、客の奪い合いが続いている。また、低料金店舗も増加している状況である。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・次年度当初の景気回復の兆しが無い現状では、期待もできない。
	その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・ホテルの宿泊等の予約数は横ばいで、各テナントの販売量等も横ばいである。予測等もすべて変わらないため、総体的にみて現状維持と判断している。
	その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・県内では、緩やかな回復基調にあるとのことだが、足踏み傾向もみられ、変わらない。
	設計事務所（経営者）	・小規模の計画はあるが全体的に少ない。
	設計事務所（所長）	・年末年始で休暇日数が多かったため、稼働日数がかなり少なく、今後の景気は変わらない。新春キャンペーンなどでの集客効果を狙っていきたい。
	設計事務所（所長）	・建築全体では、オリンピックがあり、景気が向上するのだろうが、地方では今の状況がまだ数か月続くとみられる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・学生鞆の販売をしているが、70%程度しか買わず、毎年減る一方である。少しでもお金を浮かせようとする客が多くなってきているようである。
	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・良くなる要因がない。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・例年1～2月は落ち込むが、今年は特に、客にすすめることができる、核になる商品が見当たらない。
	スーパー（統括）	・衣料品と住関連品は苦戦が続いており、食品でも買上点数や客単価の落ち込みが見え始めるなど、日常の消費に慎重さを増しており、消費全般の落ち込みが懸念される。
	スーパー（商品部担当）	・新規出店における影響を販促などで改善努力はするものどこまで回復するか見えない。雇用の状況も良くなり、人手不足での営業状態が不安要素である。
	コンビニ（経営者）	・コンビニという商売柄、1～2月は特にイベントがないため、売上は低調ということで、あまり期待できない。
	コンビニ（経営者）	・年末年始が終わり、客の商品に対する需要が減るとみられる。
	コンビニ（経営者）	・現在工事需要で、多くの工事関係者が客として来ているが、1月の半ばに工事が終わる予定のため、来客数の減少が予想される。
	衣料品専門店（販売担当）	・ガソリンは安くなってきているが、その他の物の値上がりが続いている。その影響が年明けとともに、また家計を直撃しそうであることが、客との会話から聞かれるので、幾分緩やかに悪くなっていくようである。
	家電量販店（店長）	・季節の影響は別にして、商品単価だけが上がり、景気を支えているが、商品の販売量が増えていかないと先が明るくならない。最近では来客数と販売量を気にしているが、今月の来客数は前年比98%であった。
	一般レストラン（経営者）	・地方の中小企業では大企業並みの賞与が支払われず、所得があまり伸びていない。消費傾向が鈍くなっているため、伸び悩みの状況が続いている。
	一般レストラン（経営者）	・先々の予約状況も前年に比べて弱く、好転していく気配はない。企業や各種団体の会合もコストカットのために、食事付きから食事なしに簡素化しているようである。
	観光型旅館（経営者）	・1月末でふるさと旅行券が終了する。2016年の2～3月は例年並みの状況に返ることが予想されるため、今月と比較するとやや悪い状況になる。
	都市型ホテル（営業担当）	・現状についてはやや良くなっているという判断をしたが、年明けから2月までは厳しい稼働が続くため、良くなる材料が今一つないので若干悪くなる。今が良いので比較すれば悪くなくもみている。
	旅行代理店（副支店長）	・海外についてはテロの多発が収まるまで、今後も動きは鈍い。国内旅行は暖冬のため雪不足が深刻で、今後の営業に大きな影響が懸念され、関係業者の低迷が予想される。天候不順が大きな要因である。
	タクシー運転手	・12月の売上は前年比87%、前々年と比べると101%である。雪がなかったため、動きが悪かった。1月も同じような状況だとみられる。
タクシー（役員）	・旅客の動向による。	
通信会社（経営者）	・メーカーで仕入れるよりもインターネットで買うほうが安いことは当たり前で、物の価格がめっちゃくちゃになっている。これで消費者物価指数が上昇するとは思えない。利益率は下がる一方のため、どうやって人件費を上げればいいのか分からない。	

		通信会社（社員）	・事業者への値下げ圧力が強まり、実現すれば減収分を補うために代理店手数料を削る。業界の構造も考えず進めても事業者が利益を維持しつつ大量の失業者を生み出すだけである。
		テーマパーク（職員）	・9月以降の度重なる悪条件が影響しているようで、脱出できる兆しが見えない。
		ゴルフ場（支配人）	・これから寒くなるため、来場者の減少は否めない。隣県はもっと寒いところであるが、まだオープンしているゴルフ場も多いため、来場者が見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・新規の別荘需要が低迷している。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・たくさんの外国人客が観光で来ているにもかかわらず、売上や販売に響いてこない。そんなことを考えると、あまり良くないようである。
		スーパー（副店長）	・雪が多い地区なので、これからの2～3か月は、必要な時以外の外出も減り、消費への期待は薄い。
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）	・主要取引先である自動車完成メーカーの輸出が増加傾向である。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・現在の自社の3本柱、すべてが順調であるため、2016年は先の計算ができています。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・円の動向、株価と経済環境が安定しており、海外からの来県者も増加傾向にある。ホテル、レストラン等のワイン消費も増加すると考えられる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・多少好転している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車分野の試作開発案件が期末に向けて集まってきており、売上は上向く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシ出稿量は低迷しているが、サイズの大判化傾向がみられ、配布エリアもやや広がりを感じられる。
	変わらない	化学工業（経営者）	・オリンピックの工事が本格化し、受注量に結び付いて欲しいとの期待はあるが、地方の業種まで回ってくるような情報や引き合いも少ないため、現状維持できることを期待する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注、販売共に予想すらかめない動向である。Web販売による新展開を予定しており、その動向には期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・来年は今年より良くなるようにと期待しているが、得意先次第である。相手先との話し合いでは、仕事量は多くなる予定である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これから3月の年度末に向かうが、メーカーの在庫が少なければ注文が来るが、メーカーの在庫が多くなると、急に受注が少なくなってしまう。その全般的な動きでこちらの状況が変動するので、見通しが難しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・来年1月からの取引先の長期生産計画も回復の兆しがないため、当社の受注量も引き続き厳しい見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大きな受注はないが、細かい受注をつなぎ、維持するのみである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先には業況の悪い会社もあるが、良い会社もある。現状は平均してやや良いが、今後2～3か月も変わらず良い方向でいくのではないかとみている。
	その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくは今の状態で推移する。	
	輸送業（営業担当）	・新生活商品等の荷動きが一時的に増える予定だが、特に景気回復した状況もみえず、輸送量が増える見込みはない。	
	金融業（調査担当）	・製造業は企業間格差はあるものの、米国を中心とした外需に支えられ、横ばいでの推移が予想される。非製造業も暖冬の影響は残るが、個人消費などの内需は現状程度の推移が期待される。	
	金融業（経営企画担当）	・取引先のスーパー他小売業からの聞き取りでは、客は必要最低限の買物で済ませているようであり、今後の景気浮揚は今のところ感じられない。	
	金融業（役員）	・ボーナスが支給されているが、意外と集まりが悪い。支給されている会社と、支給のない会社が、はっきり分かれているようである。	
	経営コンサルタント	・人材、人手不足が続くなか、中小企業の設備投資が息切れし、新規創業や新事業への取組みも低調である。年末年始の一時的消費の盛り上がり後は、個人消費に期待できそうもなく、地域経済の腰折れが懸念される。	
	社会保険労務士	・中小企業の賞与は例年と変わらず、インパウンドなどの恩恵もないため、ぱっとしない状況が続く。	

		その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・引き合い、商談状況から判断して、特段の変化はみられない。
やや悪くなる		食料品製造業(経営者)	・11月の消費支出のマイナスや前月に比べ失業率が悪化したこと、また昨今の株価低迷など、これから先、景気についての不安要因が多い。
		食料品製造業(製造担当)	・身の回りでは給料が増えた話などはなく、あらゆるものが値上がりしていくなかで、食品業界は非常に厳しい状態にある。原材料費が上がっているため、販売価格も上げないといけないが、上げると客が離れるジレンマがある。
		一般機械器具製造業(経営者)	・今後3か月は少しずつ、売上が減少していく予定である。一方で、新規取引先との話が1年遅れで浮上してきているので、明るい希望と受け止めている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・引き合いの減少により、生産額の確保が難しくなっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	・例年11~12月はジュエリー業界にとっては一番の繁忙期のため、2~3か月先は今よりも厳しくなる。1月に行われる国際宝飾展での中国人バイヤーの来場数、購買金額が来年の景気を占うこととなる。
		建設業(開発担当)	・民間工事は極端な価格競争のため厳しい状況である。公共工事は現政権のもと2年連続で前年比10%増であったが、今年度は息切れで前年比11%減、2年前よりも発注減になっている。2020年のオリンピックの影響で東京一極集中となり、地方は逆に悪影響となってしまっている。当社は10年以上続いた建設業不況で疲へいしてきているが、現政権のもと良い影響を受けてきたところ、ここへきて息切れしている。今後不安が一杯である。
		不動産業(管理担当)	・来年度の契約の話が出始めるころだが、当社の利益を多く取れる直接受注の契約の話は少なく、継続に当たり受注価格の引下げありきの下請、孫請受注が多くなりそうである。
	広告代理店(営業担当)	・ここ2年ほど、年度末の広告発注数が減少している。予算を使い切らずに留保する傾向なのだろう。	
悪くなる		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・なかなか利益が上がらない。
雇用 関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(支社長)	・年が明けて、年度末の3月に近付けば近付くほど、固定されていた人材が動きだし、たまっていた依頼に対してマッチングができる可能性が高くなる。
		求人情報誌製作会社(経営者)	・新しい年に向かって中小企業にも景気上昇を望みたい。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	・ガソリン、灯油価格が安くなってきているが、これに伴う影響はあまりない。今後は衣料品等の買い控えも見られるため、全般的に変わらないか、やや落ち込むかという状況である。ただし、製造業では在庫調整等や年末年始の休みなどで幾分生産量を抑えるというところが見られるかもしれない。住宅関連は3月くらいまで停滞かと思受けられる。
		人材派遣会社(経営者)	・当社は人材派遣業だが、取引先から人を入れて欲しい、引き取って欲しいという繰り返しで、売上は良くない。
		人材派遣会社(管理担当)	・短期の派遣のみで、長期につながる派遣予定がない。
		人材派遣会社(営業担当)	・中小零細は賞与も少なく、支給のない企業もある。これでは消費意欲が湧かない。
		職業安定所(職員)	・求人は増加傾向であるが、非正規求人の割合が大きい。また、就業場所が県外の求人が増加している。食品以外の製造業は足踏み状態である。
		職業安定所(職員)	・管轄区域内にスーパーの新規出店計画や工場新設の情報もあり、まとまった求人が見込まれている。しかし、正社員求人の比率は低下しており、事業所の慎重な動きもみられる。また、正社員志向の強い求職者とのミスマッチも続いている。
		学校〔専門学校〕(副校長)	・パート求人など非常に集まりが悪く、有効求人倍率が高くなっていることは実感できる。一方、求人と求職者のミスマッチも大きくなってきている。また、求職者の求める条件も高くなってきており、ミスマッチがさらに広がっている。
やや悪くなる	職業安定所(職員)	・大手製造業において、100名程度の関連会社への移籍に伴い、雇用調整の実施予定がある。	
悪くなる			