

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		商店街（代表者）	・秋の行楽シーズンから年末にかけてイベントが目白押しのため、年内はこの勢いで行けそうである。	
		コンビニ（経営者）	・秋の行楽シーズンであることや、年末に向けて年末商戦用の商材や販売量が増えてくるため、良くなる。	
(北関東)		コンビニ（経営者）	・近隣の競合店が閉店したため、来客数が増えているので良くなる。	
		都市型ホテル（副支配人）	・10～11月は、インバウンド、スポーツ団体等の予約が非常に多い。特に、10月は8月と並ぶ最繁忙月となる見込みで推移している。	
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・老夫婦の連れ合いが先に逝ってしまって、残された自分の時はどうすれば良いのか、墓じまい、仏壇の処分といった相談が増えている。	
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・地元神社の式年祭が終了して、慰労会や延期していた旅行を実施するため、良くなる。	
		スーパー（副店長）	・3か月後は大分寒くなり、雪国の長い冬が始まろうとする時期だが、クリスマス、年末商戦もあり、期待も込めて、今より少しでも上向いて欲しい。	
		コンビニ（経営者）	・天候が不安定で寒い日が長く続いたため、客も少なかったが、天候も回復してきている。また、11月にはイベントがあり、大口の弁当などの配達もあるので、多少良くなる。	
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年比プラスで推移している。特に、夜や休日の来客数のプラスが顕著である。単価は伸び悩んでいるが、来客数で売上を押し上げている。道路開通の効果が大きい。	
		コンビニ（店長）	・今月は天候に恵まれず、客の来店が少ない。2～3か月後は年末年始商戦に入るので、良い方向に向かうことを期待している。	
		一般レストラン（経営者）	・年末に向かい宴会等の数は増えそうなので、売上は伸びるとみている。	
		一般レストラン（経営者）	・宴会の予約状況は前年並みに回復してきており、現状よりは良くなると考えている。今シーズンの忘新年会は例年並みになるのではないかと。	
		一般レストラン（経営者）	・大河ドラマも佳境に入るため、ますます客が増えることを期待している。	
		スナック（経営者）	・少しずつだが、着実に良くなってきているので、このままのペースを維持して欲しい。客の雰囲気も数年前より明らかに明るくなっている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月後は、忘新年会シーズンのため、今よりは多少良くなる。当地はこれから農繁期で、客足が非常に鈍くなる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・10月は一旦売上を落とすとみているが、11～12月で帳尻を合わせられる見通しである。	
		通信会社（営業担当）	・景気改善の実感がまだ得られないため、消費増は期待できないが、一部富裕層については期待できる。	
		ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンを迎え、10～11月の予約は順調に推移している。	
		住宅販売会社（従業員）	・当地は地震、水害などが比較的少ないため、緊急避難的な別荘を求める動きが、一部に見られるようになってきている。	
			商店街（代表者）	・新規の客はほとんどなく、来客数の増えないまま販売単価が低下傾向にある。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	・先行きは、天気が一番の指標だと思っている。何事も天気次第というが、やはり人が動いてくれば、景気は良くなってこないため、変わらない。
			一般小売店〔家電〕（経営者）	・展示会等でなんとか消費者の購買意欲を誘いたいだが、動員すら難しい。必要があれば購入するが、売り手の施策には乗ってこない。
		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）	・ヒット商品がなく、客の購入意欲をそそるような商品や環境を感じられない。	
		百貨店（営業担当）	・現状、衣料品は良くないが、気候も秋は暖かいようなので、衣料品は良くないままの推移となる。	
		百貨店（営業担当）	・食品はほぼ一定の売上で、あまりぶれることはないが、食品以外では衣料品の動きが不透明である。衣料品は、天候や気温に左右されることが多いうえ、商品自体の今秋冬のトレンド感もやや乏しい。良くなると見込めるだけの材料は少なく、今後2～3か月先も変わらない。	

百貨店（店長）	・客の動きに変化はない。
スーパー（総務担当）	・来客数は増加しているものの客単価は下がっており、相変わらず客の財布のひもは固い。食料品は前年の売上実績をキープしているが、住居用品の数字は悪く、本当に必要な物しか買わない傾向は変わらない。
スーパー（商品部担当）	・既存店のリニューアルを控えており、オープニングセールなどを行う分の上乗せは考えられるが、それ以外の要因が見当たらない状況には変わりはない。
コンビニ（経営者）	・これから冬場に向かって、コンビニの売上は低くなる一方という今までの経緯がある。ただし、年末商戦では、クリスマスやおせち販売などの予約活動の努力によっては、ある程度期待できるので、なんとか現状くらいを目指せればと考えている。
コンビニ（店長）	・近隣の工事関係でなんとかなっているが、その状況は変わらず続きそうなので、現状のままではないか。工事がなくなれば多少厳しい状況になると思うが、今のところ特別変わっていく様子はない。
衣料品専門店（販売担当）	・ダイレクトメールや電話作戦、その他あらゆる手段を講じて誘客に努めているが、結果に結び付かない。天候を理由にしたくないが、実際にはかなりの要素ではないか。このまま客が出てこない、本当に存続できるかどうかというようなところまで来ている。
乗用車販売店（経営者）	・話題性のある新型車の発売に期待したい。
乗用車販売店（営業担当）	・新車販売台数が伸びないと、適正価格の中古車も少なく、悪影響が続く。
乗用車販売店（販売担当）	・自動車販売、サービス、修理、保険の販売、いろいろあるが良くなる要素はない。前月、新型車が出ても駄目だったし、車検、点検の台数はかなり抱えているが、予想外に入庫してこない。これから良くなるとは思わない。
乗用車販売店（販売担当）	・ホテル、旅館関係の景気が良くなると、経営者が車を買わないため、輸入車の新車が全く伸びない。修理部門は、県外から派遣で来ている人達の来店も結構あるので、それほど悲観していないが、販売部門の売行きがとにかく鈍い。このまま、ホテル、旅館関係が良くなると当社も良くなるとは思わない。
乗用車販売店（管理担当）	・経済政策の動向が不透明で、高齢者の消費が低迷している。
自動車備品販売店（経営者）	・身の回りで、何か良くなるという状況は見受けられない。一極集中で、少し地方に入ると、活気が失われてしまう。自分もそこに近いところにいる。とにかく頑張らないと、取り残されて孤立してしまうと多くの人を感じている。先がなかなか読み切れない。
住関連専門店（経営者）	・民間消費者の生活に直接届くような景気回復の政策が無いのではないかと。また、マスコミによる過剰なまでの警戒感をおもる報道が多いことも、消費マインドを冷え込ませている。
住関連専門店（店長）	・売上は横ばいが継続している。
住関連専門店（仕入担当）	・全く先の見通しが立たない。天候と件を除いても、節約意識が継続し、無駄な購買はしない環境にある。人手の確保が困難になってきており、利益確保も厳しい。
一般レストラン（経営者）	・この先、観光による県外客に多少期待するものの、地元の景気は良くなっていない。
一般レストラン（経営者）	・政府は地方創生政策を行っているようだが、地方にはまだ、その効果がなかなか現れない状況が続いている。
一般レストラン（経営者）	・大河ドラマの影響等で昼の動きは多少あるものの、夜の宴会や地元消費者の動きは非常に悪い。今月の天候の悪さも手伝い、良くなる兆しの全く見えない1か月で、この先が不安である。
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、変わらないで欲しいという意味での回答である。何か良い案がないだろうか。
観光型ホテル（経営者）	・国、自治体、地元企業に特筆した景気対策があるとは思えない。
観光型旅館（経営者）	・冬季は客の少ない時期になり、忘年会なども年々減少傾向である。今年は前年並みの入込を予想しており、景気は変わらない。
都市型ホテル（営業担当）	・3か月後は年末だが、12月全体としては毎年少し良い状況になるため、稼働率は多少上がる可能性がある。根本的な景気に左右されてのビジネス需要などが大きく増えるかどうかという、そこまでは増えないとみている。

旅行代理店（所長）	・来年度に話題となるイベントがいくつか予定されており、そちらに客の目が行ってしまうことを懸念している。
旅行代理店（従業員）	・景気の良い話が全く出てこない。
タクシー運転手	・地方では、悪くなることはあっても良くなる気配はない。最終電車が行った後は、全く人通りがない。
タクシー運転手	・7月は前年比100.2%、8月が101.2%、今月は95%の見込である。夜の客の動きや気候によって、大きく左右される。
タクシー（役員）	・カンフル剂的な要素がない限り変わらない。
通信会社（経営者）	・日銀による長短金利操作という報道があったが、そもそも金利が高い低いで設備投資をしないのではない。5～10年後の日本が成長していくイメージが持てないことが1番の理由である。消費者物価指数をみても、小手先の策は逆効果でしかない。今、必要なのは将来への安心感ではないか。まずは長久の計になっても人口減を本気で止めるような政策こそが安心感につながる。2～3か月先の景気のよし悪しなど、たかが知れている。5～10年後の景気判断の質問を加えてみてはどうか。
通信会社（経営者）	・若い世代のテレビ離れにより、新規加入の反応は芳しくない。
通信会社（経営者）	・当地域では勝ち組と負け組の差がはっきりしてきたが、当社の業績は横ばいである。
観光名所（職員）	・紅葉シーズンを迎えインバウンド客が増加する時期ではあるものの、天候不順による国内ツアーや登山客の出没が鈍ることが懸念される。
ゴルフ場（総務部長）	・11～12月の来場予約は、厳しい状況が続いている。
競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が、ほぼ横ばいで推移している。
その他サービス[立体駐車場]（従業員）	・予約の横ばい状況が続いている。各テナントについても同様である。客は日用品や必要な物だけを買求める状況のため、将来的にも変わらない。
その他サービス[イベント企画]（職員）	・地方においては、伸びる要素がなかなか見つからない。
設計事務所（経営者）	・計画物件が少ない。
設計事務所（所長）	・今月から決算月に入り苦戦はしたものの、何とか持ちこたえている。この先良くも悪くもない状況が続くそうである。
設計事務所（所長）	・今は我慢の状況かと思う。
住宅販売会社（経営者）	・デフレが継続し、売却物件が少ないため仕入が困難となっている。起爆剤となる政策がない限り状況は変わらない。
商店街（代表者）	・消費者の購買意欲が極めて悪くなってきており、小ロットや安価な物への移行、人から物を借りて用を足すなど、地方はますます疲弊の度合いが強くなってきている。
一般小売店[衣料]（経営者）	・今日は天気が良く交通安全協会の関係で、山の方に行ってきた。当地の有名な神社仏閣には人出が一杯であるが、当店のよう店の上にはつながらない。
百貨店（販売促進担当）	・婦人、紳士アパレルは目立ったトレンドもなく、秋冬商戦で改善する見込みはない。他の商品群の売上でアパレルのマイナス分を補てんするのは非常に困難であり、当面こうした状況は続く。
スーパー（統括）	・相次ぐ台風や豪雨の襲来で農産物の産地リレーがうまくいかない。さらに、作付の遅れや日照不足の影響は価格の高騰を招き、年末年始に向かう消費は節約傾向へシフトするのではないか。
コンビニ（経営者）	・景気が悪い。
衣料品専門店（統括）	・5～10月は各地でいろいろな祭事が行われている。当店は祭用品を中心に商売をしているので、祭りが終わったとたんに通常の状態に戻り来客数が激減する。今年も同じような状態になるのではないか。
乗用車販売店（経営者）	・近年、年末は受注が減少傾向のため、やや悪くなる。
乗用車販売店（経営者）	・自動車産業の3次以下の下請企業では、従来から使用する陳腐化した機械から高能率の機械への導入は高額なためできず、後継者もいない。建設業も同じくキャッシュフローが良くないため、職人はハウスメーカーの下請にならざるを得ない。商業も大手小売店に客足が流れている。知恵や工夫がないと生きられない世の中である。
その他専門店[燃料]（従業員）	・販売量は毎月減少傾向で受注もかなり減少しており、現状、増加する要因がない。

	旅行代理店（副支店長）	・国内では企業業績に陰りが見え始め、団体などの受注は前年比7割ほどで、これから始まる行楽シーズンが懸念される。また、ハイシーズンを迎える九州方面の旅行も今年は非常に微動である。海外旅行は渡航先の選定が困難で、客の足取りも重い。	
	タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も悪い。	
	通信会社（店長）	・業界全体の収益減少により、上位通信事業者の搾取がさらに進むと考えられるため、やや悪くなる。	
	テーマパーク（職員）	・毎週のように台風が襲来し、雨天や曇天も続いて入園者数が伸びない。天気予報も悪いことから、期待が持てない。	
	美容室（経営者）	・これから天候に影響されることが多くなるため、悪くなる要素はあるものの、良くなる要素は見当たらない。一方、単価の安いカットや店売品の安い商品だけは、客に受け入れられている。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・地方は疲弊しつつあり、いろいろと手を尽くしているが、先が見えないため、投資についても及び腰が続くと思われる。	
	×	商店街（代表者）	・9月の景気が悪いかどうかという感じなので、当店は冬に売れる物が少ないため、かなり厳しくなる。
	×	百貨店（店長）	・現状の売上の落ち込みは、消費税増税時に匹敵する。今までなんとか売れていた高額品も全く売れない。
	×	スーパー（経営者）	・デフレ感が浸透してきている。
	×	家電量販店（店長）	・現状、売上構成をリードする商品カテゴリは天候に左右されるエアコンや冷蔵庫で、これからの時期は暖房器具だが、寒くならないと元気が出ない商品である。話題性のある商品の登場が既存の耐久消費財が動くような政策を望む。
	×	通信会社（経営者）	・中央資本の参入が始まりそうだが、その効果も半年から1年過ぎなければ出てこない。
企業動向 関連 (北関東)		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの輸出増加で、良くなる。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・太陽光発電が月の売上の50%を占めるようになってきている。
		食料品製造業（営業統括）	・10月以降、各メーカーとも新酒が出回り、ぶどう狩り等の見学者増も見込まれる。前年以上の結果が期待できる。
		化学工業（経営者）	・例年この時期から受注出荷は増加する傾向にある。実際に引き合い、受注が増え始めており、期待したい。
		金属製品製造業（経営者）	・9月の注文は多く、10月もやや増えそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・急激な回復はないと思うものの、年内立ち上げの新規案件が売上増に寄与し、既存の仕事も堅調に推移する見込みである。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始商戦は、宣伝広告のピーク時期であり、やや良くなる。
		経営コンサルタント	・企業の生産高が採算分岐点を超えて落ち着き、賃金など収入が安定化すれば、例年並みの季節需要となり、年末に向けて景気も徐々に盛り上がると期待する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・特注品、店頭商品受注に関しては未定だが、クリスマスに向けて、イベント体験教室の申込に期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年内の受注には変化がないという情報が入ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・船舶部品関係が全く動かないので、その分を補う仕事が確保できず、苦しい状況が続いている。海運不況の回復の目途は立っておらず、いろいろ手を打って頑張っているが、厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現時点では、取引先の下期長期生産計画に回復の兆しはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・この先3か月くらいは仕事を確保できそうだが、価格は安い。それ以降はまだ分からない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注は若干増えているが、内容的には厳しい状況が続き、決して良くなっているとはいえない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先は10数社あるが、ここ2～3か月の受注量等は、5社悪いと5社良い、3社悪いと7社が良いなど、いろいろ重なっているので、2～3か月先も、良い会社があれば悪いところもあるという状況が続く。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移するとみている。

	建設業（開発担当）	・現政権成立後順調に推移してきた公共事業は、今期は一変し、発注が前年比81%である。特に、市町村の発注が前年比70%と経験したことのない状況である。当社の受注も前年比10%減である。建設業が魅力ある業種となるよう、この難局を乗り越えるいろいろな経営努力は必要だが、難問が一杯である。
	建設業（総務担当）	・材料がなく、そのまま推移しそうである。
	輸送業（営業担当）	・インターネット通販向けの冬物家電等の輸送量は伸びているが、大手家電量販店等の輸送は落ち込んでるため、前年並みを確保するのがやっとである。
	金融業（調査担当）	・企業の足もとの景況感を押し上げる即効性のある政策が見当たらないため、変わらない。
	金融業（経営企画担当）	・日銀による金融緩和は継続されているものの、原油安、円高等の外部要因により物価上昇の目途がたっておらず、今後も景気上昇が見えてこない。
	不動産業（管理担当）	・今月のスポット業務は来月まで続くが、その後は良くも悪くも業務量や金額の話がないため、現状維持である。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・建設関係者の話では、「受注はそこそこあるが、結果良しというわけではなく、忙しさに追われている」とのことである。
	司法書士	・先行きの相談案件が入っていないので、変わらない。
	社会保険労務士	・最低賃金上がるため、賃上げをしなければならない事業所がある。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の投資意欲は当面続くとみている。新規雇用の難しさで採用コストが上がり、情報化への投資で補えないか検討を始めた会社が増えつつあるのではないかと。
	通信業（経営者）	・これ以上悪くなつては大変だが、明るい兆しもないため、耐える状態が続きそうである。
	不動産業（経営者）	・供給過多になりそうである。
×	× 食料品製造業（製造担当）	・このような景気下で店を閉めるところもあり、売上の影響は大分ある。
×	× 出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが、資金繰りが大変である。
×	× その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・宝飾の国内市況は相変わらず低迷している。香港での展示会を通じての中国への販売も不振である。
雇用関連	-	-
(北関東)	職業安定所（職員）	・依然として当職業安定所は高求人倍率を維持している。平成26年8月より今年8月までの2年間、求人倍率は1.3倍以上を維持しており、8月も1.65倍である。近月でも1.4倍台を下回らない状況である。
	人材派遣会社（社員）	・当地では、海外からの入込客がまだまだ堅調で、稼働もある程度はある。季節的な変動を除けば、前年同月とさほど変わらない。一方、人員不足が深刻化しており、当社では依頼のある仕事に対応できず、そうした部分がネックとなり、なかなか売上を伸ばすことができない。
	人材派遣会社（営業担当）	・先行きが不透明なためか、購買意欲が湧く環境にない。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・10月は例年求人への動きは少ない。今後もこうした状況が続く。
	職業安定所（職員）	・受注が増えて仕事は忙しくなっているが、派遣社員頼みが多い。
	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向を示しているが、増加率が縮小してきている。8か月連続で減少していた求職者数はわずかではあるが増加に転じたため、総じて変わらない。
	学校〔専門学校〕（副校長）	・10月以降の求人数が例年と比べ増えるのかどうか、景気動向を図る指標になるのではないかと。現状の求人は、一種の特需に対応するためと感ぜられる。
	人材派遣会社（経営者）	・天候不順から農作物や衣料関係などが伸び悩む。製造関係では、自動車部品や農機具と、電子はそれほどではないが、全般的にそれらに関連する生産加工が非常に影響を受ける。住宅関連も、一進一退で伸び悩んでいる。
	人材派遣会社（経営者）	・最近、仕事量が少なくなっているうえに求人もないため、この先が心配である。
	人材派遣会社（管理担当）	・製造業派遣では、量産の生産計画数が少ないため、やや悪くなる。
	人材派遣会社（支社長）	・企業側の採用意欲の鈍化を感じる。特に派遣受注が例年の半以下となっている。人材紹介の発注も出てこない。
×	×	-