

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)		商店街（代表者）	・大河ドラマ館は1月中旬まで営業のため、それまでは前年を割ることはない。2月からは前年比ダウンが確実である。
		スーパー（副店長）	・2～3か月先には野菜の高値も落ち着き、クリスマス、年末、お正月といった、年間でも1番大きな行事が続くので、現状より景気は良くなっているはずである。前年は、暖冬で大変過ごしやすかったが、今年は雪が多いとの予報で、客足が遠のくのではないかと心配はある。
		コンビニ（経営者）	・年末年始は催事も多く、人出も多いので来客数が増えることは間違いなく、景気は良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会シーズンを迎え、前年よりは単価を500円上げたプランを下限で設定しているが、問題なく前年をクリアしている。レストランの個人利用客数の動向には注意したい。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末年始に向かって、販売に少し期待が持てそうな気がする。
		百貨店（店長）	・客の来店が増えそうである。
		コンビニ（経営者）	・年末が近付いてきているので、多少はキャンペーンなどをやり、売上を伸ばすつもりであり、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・クリスマスセールや贈答用ギフト、おせち等いろいろ年末商戦が相まって、12月は一番のピークが来るかと思っているが、10～11月は、低調である。
		スナック（経営者）	・急激な動きではないが、着実に回復してきている。急に悪くなるという心配はしなくてよくなっている。このまま少しずつ回復が続くことを望む。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先は、ちょうど忘新年会にあたるので、通常の売上よりは、多少は良くなる。一番の稼ぎ時なので、楽しみにしている。
		通信会社（営業担当）	・季節要因としては例年並みだが、それ以上の効果は期待できない。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・法事の依頼や仏壇の処分、墓じまいなどの相談が増えている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・地元神社の式年祭が10月中にほぼ終わるため、これからは例年通りの動きになる。
		設計事務所（所長）	・11月にイベントが2つあり、集客を期待している。
		商店街（代表者）	・景気改善の兆しのないまま年末に入るが、商店街ではプレミアム付商品券の取扱が始まるため、期待が出来そうである。
		商店街（代表者）	・冬のスキー、スケート用品を扱わないため、毎年そうだが、販売量はなくなってしまふ。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・毎月のことだが、天気が良くないと店に客が来てくれない。若い人もはっきりしている。高齢者はイベントでも家族連れで出かけているので、消費は減少する。平日はスーパーも駐車場に空きがある。年が変わっても明るくはならないのではないか。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・よほどの寒波で季節商材の買い増しでもない限り、売上増は見込めない。消費者の財布のひもを緩める施策がなく商売の先行きは見えてこない。
		百貨店（営業担当）	・消費動向が上向いてくる要素はない。買物の仕方が慎重で、高くても良い物は買うが、通常の無駄な買物はしないということが続いている。
		百貨店（営業担当）	・来客数が前年を下回る状況が続いており、好転するとは思えない。また、主力の婦人服が低迷しているなかで、店全体の売上が良くなるとも思えず、2～3か月先も変わらない。
	百貨店（店長）	・客の購買行動は非常に慎重である。このところ気温が高い日や悪天候が続いて、秋冬物の動きが非常に悪い。さらに、高額品の動きも非常に悪い。	
	スーパー（総務担当）	・今月同様、しばらく来客数は伸びないのではないかと。現状、年末に向けて良くなる与件がなく、厳しい。	
	スーパー（統括）	・為替、株価、原油価格、長期金利、雇用、貿易統計等の毎月の経済指標や天候等で、消費マインドが影響を受けるも、年明けの解散、選挙機運でお歳暮商戦に影響が出るのではないかと。	
	スーパー（商品部担当）	・ドラッグストアの出店計画があるが、大きく変化するとは思いにくく、単価の低下傾向が続くとみられるなか、現状維持ができれば良い。	
	コンビニ（経営者）	・前年度に特需的な要素があったため、今年度は微減である。その他に増加が見込めるので変わらない。	

コンビニ（店長）	・当店のすぐそばにある比較的大型の公共施設が耐震性を理由に10月いっぱい閉館となり、ある程度の来客数に影響が出てくると思われるが、年末年始でもあるため、なんとか現状は維持できるのではないかと。
コンビニ（店長）	・最近気温の変化でいろいろ良かったが、特別その他に変わる要因は身近にないようなので、あまり変わらない。
家電量販店（営業担当）	・オリンピックイベントが終わり、映像関連商材は前年比の85%と厳しい。一方、冬物商材は電気暖房を中心に動き出し、前年比で110%と好調に推移している。
乗用車販売店（経営者）	・年末商戦もあまり期待が持てない。
乗用車販売店（経営者）	・年末の自動車販売は減少するが、新型車の発売も予定されており、期待したい。
乗用車販売店（営業担当）	・自動車ディーラー販売店と違って、小規模店では販売台数、1台当たり収益共に、減少続きである。どうやって収益を残すか、難題の多い月が続くそうである。
乗用車販売店（販売担当）	・2～3か月後は年末年始で、年始は別だが、毎年、年末は新車、中古車の伸びが多少良くなる。ただし、今年は10～11月の見込発注がなく、さほど良くなる要素もないため、多分このままの悪い状態が続くのではないかと。
乗用車販売店（管理担当）	・新型車の発売も少ないので、販売低迷はしばらく続く。
自動車部品販売店（経営者）	・特別に良くなる、悪くなる理由がこの先感じられない。自分で良くしていくしかないが、なんとも言えない雰囲気である。
住関連専門店（経営者）	・景気が浮揚する要素がないために、消費マインドは明るい兆しが見えていない。経営者を優遇した政策は打ち出されても、消費者までは届いていないと言える。
住関連専門店（店長）	・売上が横ばいで推移している。
住関連専門店（仕入担当）	・地震などの災害発生も含め、漠然とした不安要素は根強く残り、消費マインドの低下傾向は当分続く。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注は増加してきているが、前年比では減少している。
一般レストラン（経営者）	・県外客の動きや単価は良いものの、地元客の動きは極めて悪い。
スナック（経営者）	・変わらないと回答したが、やや悪くなるような気もしている。これ以上悪くならないようにという意味で、変わらないとしている。目新しいものが本当に一つも見つからない。
都市型ホテル（営業担当）	・本当の年末は別として、12月までは稼働がある程度いくのではないかと。ただ、今月それなりに良い稼働となった根本的な理由は、なかなか分かりにくいので、悪くなる要素はないが、良くなる要素もないため、変わらない。
旅行代理店（従業員）	・現状、何も変わらない。
旅行代理店（副支店長）	・国内旅行は行楽シーズンに入り受注は出てきているものの前年並みである。募集旅行は集客が非常に悪く、催行実施が困難となっている。海外旅行は相変わらず天候やテロの影響が出ており、今後の営業が懸念される。
タクシー運転手	・地方では、景気が良くなっているという話は聞かず、悪いまま変わらない。
タクシー運転手	・この業界は、前月とか翌月とかではなくて、月によって良い月と悪い月の変動がある。前年は前々年比102.5%だが、今月は、99%ぐらいで終わりそうである。ここ数か月はほぼ同じ流れで動いている。
タクシー（経営者）	・全体的に動きが悪いので、この先も変わらない。
タクシー（役員）	・動きが鈍い。
通信会社（経営者）	・生活への不安心理が増してきているのか、ここにきて節約志向が強くなりつつある。
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、同業他社を含めた当社の実績は横ばいである。
テーマパーク（職員）	・天候不順のため、紅葉も見ごろの判断が難しく、集客につなげにくい。
ゴルフ場（経営者）	・県内客が中心だが、今のところ良くなる要素も悪くなる要素も見当たらない。年金受給世代が客の25%を占めるため、振れ幅が小さいと考えられる。
ゴルフ場（支配人）	・食欲の秋に向けた、料金値引きに頼らない各種の食事、デザート、プレゼント企画で集客を計り、結果を得ている。
ゴルフ場（総務部長）	・2～3か月先は冬なので寒く、例年入場者数は減少傾向となる。景気の状態よりも暖冬となるかどうかで入場者数が左右されるため、この時期の景気判断は難しい。

美容室（経営者）	・秋の気配があまりない間に、すぐに低温となり天候不順が続いている状況で、七五三や成人式等の予約も入らなくなっている。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・各テナントや当社分の予約状況等をみても、横ばいである。客の利用状況も同じと考えられるので、変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・なかなか景気高揚の要素が見当たらない。
設計事務所（経営者）	・職員数に合う仕事量が確保できていない。
住宅販売会社（従業員）	・別荘の見学客に大きな変化はない。
住宅販売会社（経営者）	・税制改正もなく、住宅ローンの金利が低だけとなっているため、実際の動きにそれほど影響はない。
商店街（代表者）	・40年間かばん屋をやっていた店舗が、閉店をした。大型店では5～6月ごろからランドセル等の売出しチラシが配られ、秋のシーズンに入っても、専門店では売れなくなっている。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・外国人観光客が増えているように思う。道路にはいろんな方が歩いているが、商売につながるようなことは全くないので、これからも良くなるようなことはない。
百貨店（販売促進担当）	・ラニーニャ現象により冬の気温が下がるとの報道もあるが、現状のアパレル不振をみると、防寒衣料の購買需要が拡大するとは思えない。アパレルは不要不急品になってしまっている。
スーパー（経営者）	・県外企業の進出が増えてくと競争は激化する。
コンビニ（経営者）	・地域の景気をみても、やや悪くなる。
コンビニ（経営者）	・気温が下がってくるので、レジャー客などが来店しにくくなる。
衣料品専門店（統括）	・一般の人達が参加する夏祭り、秋祭りが終わった。当店の需要時期が終わり、これから年末年始に向かって、あまり売上が増えるとは思えない。
衣料品専門店（販売担当）	・これから年末年始を迎え多少景気が上向けばという期待はあるが、現状の客の様子や雰囲気を見ていても、明るい材料を見出すことは本当に難しい。そのぐらい財布のひもは堅くなっており、景気というか消費に向ける意識がかなり低い。今後、本当に先行きが見えなくて不安が募る一方である。
乗用車販売店（経営者）	・自動車関連や電機関連の下請企業で、コストダウン要請が乾いた雑巾を絞るほどの厳しさのうえ、後継者不在で廃業する企業が出てきている。先行きの希望が持てない。
一般レストラン（経営者）	・消費者の意識がデフレバイラルに陥っており、なかなか消費へ向かわない状況が続いている。お金を使わない状態が続いているので、外食業には非常に影響がある。
一般レストラン（経営者）	・忘新年会のシーズンになってくるが、回数は変わらなくても人数、予算等の内容が厳しいものになってくる気がする。
一般レストラン（経営者）	・北関東の地方都市では人手不足が深刻で、投資家の新規事業投資時、最大のハードルになってきている。既存企業ではパート、アルバイトの時給が高騰し始めており、経営を圧迫している。
一般レストラン（経営者）	・大河ドラマも終了し、一気に次の場所へ関心が向くだろう。
観光型旅館（経営者）	・秋の長雨が続いて予約が低調である。冬は今まで忘新年会で賑やかだったが、年々減少傾向にあるため、あまり期待できない。
都市型ホテル（副支配人）	・11月も好調に推移する見込みだが、12～1月は例年落ち込むので、トータルではやや悪くなる。
旅行代理店（所長）	・年末年始はある程度の数字は見込めるものの、インパウンドの数字は減少を認めず、厳しい状況と見込んでいる。
通信会社（経営者）	・「人口は減り、税金は上がる。高齢者が増え、年金は減る。零細企業は淘汰され、地方に働く場がなくなり、地域格差は広がる。自分の老後が心配になる。」大方の人はこのような未来予想図を立てているのではないかと。将来に不安を感じている以上、今のデフレマインドはそうそう払しょくできない。2～3か月先の景気など良くも悪くもたかが知れている。5年後、10年後の日本に期待できるか、不安に感じるかこそ問うべきではないか。そこに真意がある。
通信会社（店長）	・販売にかかる経費負担が増加している。
観光名所（職員）	・シーズンオフを迎えるが、冬季のスキー場の入込は雪の降り方に左右される。近年は年々降雪時期が遅くなっているのが今冬も案じている。
競輪場（職員）	・全国発売の特別競輪の売上が、最低記録を更新したため。

	美容室（経営者）	・平日と休日の売上を比較して、休日が良いとはいえない。来客数を1か月単位でみると、5%ほどの減少である。当店は創業から早40年を超えるが、当時からみると来客数は4分の1くらいと感じる。競合店の多さが原因である。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・自動車整備の専門として様々な手を打っているが、現状維持が難しい状況が続いている。今月は前年比10%割れ予測で、この先も期待できない。前年比増となる要因が見当たらないため、2～3か月先も下降は避けられない。
	× 家電量販店（店長）	・売上をけん引する商品群が見当たらない。今後は季節商材の動向次第だが、基幹商品であるテレビ、冷蔵庫、洗濯機、パソコン、エアコンなどが動かないと厳しい。
	× 通信会社（経営者）	・下期事業の見積依頼さえ皆無で、来月、同業数社が解散する。
企業 動向 関連 (北関東)	輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車メーカーの北米輸出の増加と国内販売が好調なため、生産が増加する。
	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・環境装置は今月が決算で、前年より20%売上減だが、この8～9月と年初1月に計4か所の発電所で、約1メガ増設、接続開始になる予定である。
	食料品製造業（営業統括）	・ワイン特区を利用した県外からの個人製造免許を取得する例が多くなっている。工場見学ばかりでなく、インターネット通販も増加して、大手メーカーから小ワイナリーまで、幅広く活性化して、出荷量はさらに増加するものと考えている。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・季節的要因で、動きがみられる。
	一般機械器具製造業（経営者）	・新規量産の立ち上げや応援加工の依頼等があり、売上は増加する見込みである。
	建設業（総務担当）	・民間の動きは鈍いものの、公共工事の発注見通しからも、そこその量は確保されているように思う。
	広告代理店（営業担当）	・年明けは新年商戦なので、良くなって当たり前である。
	経営コンサルタント	・10月後半から、本来の秋らしい天候になり、年末に向かって徐々に地域の消費が増えるのではないかと。
	化学工業（経営者）	・例年この時期になると出荷量は増加傾向になる。実際に数字も上向き出しはいるものの、例年以上の期待はできず、景気動向としては変わらない。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・クリスマス関連の工芸教室は増加見込みがあるものの、商品製造受注の見込みが立たない。
	金属製品製造業（経営者）	・景気が良くなるという材料は何もなく、不安である。
	一般機械器具製造業（経営者）	・2年2か月前から進めていた新規取引先からの受注が決まり、その分だけ受注増になったものの、従来の取引先からの注文が減少して、合計額に変化がなくなってしまっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	・毎月継続的という仕事はあまりなく、突発的な飛び込み仕事が多い。もしかしたら、景気が良くなるかもしれないが、当社は波が多すぎて非常に苦労している。そのため、景気は変わらないのではないかと。
	電気機械器具製造業（経営者）	・営業努力をすれば、現状維持できそうではあるが、上昇する気配はない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・多少の変動があるものの、現状維持が続く。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・この2～3か月、十数社ある取引先は、やや良い、やや悪い、変わらない会社がそれぞれあるので、今後も、このような状況で変わらない。
	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。
	建設業（開発担当）	・今年度の公共工事は、前年比85%発注額と大変厳しい。当社も同15%減の受注であり、今期は赤字になりかねない。経費削減を計らざるを得ないが、長年の建設業不況で経費節減は続けており、特に賞与支給は10年以上実施出来ていない。今後の先行きが大変心配である。
	輸送業（営業担当）	・今後は涼しくなるにつれ、インターネット通販向け中心に、こたつ、ヒーター等の冬物家電や、衣類等の物量は増加する予定である。しかし、その他の物量の増加は見込めない。
	通信業（経営者）	・景気の状態が変わる要素はない。
金融業（調査担当）	・製造業など先行きへの慎重姿勢が続く見通しである。	
金融業（経営企画担当）	・取引先の小売業によると、相変わらず客は必要以上の消費を控えている傾向があり、今後の景気浮揚は感じられない。	

	不動産業（管理担当）	・スポット作業は今月で終了予定だが、継続業務は思っていたほど減る様子もないため、年内は現状維持で推移しうである。	
	新聞販売店〔広告〕 （総務担当）	・小売店主から、「良くなる要素はなく、今を維持していくことで毎日必死である」との話を聞いている。	
	司法書士	・準備段階の仕事はとりあえずないが、そうかといってそれほど落ち込むこともないと思うので、一進一退というか、変わらない。	
	社会保険労務士	・しばらくは景気に影響のありそうな案件もないため、それほど変化はない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談数、受注量共に、特段の変化はみられない。	
	食料品製造業（製造担当）	・単価で切られるところもあり、厳しい環境である。	
	× 出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕事量はどんどん減っている。資金繰りも大変である。	
	× 電気機械器具製造業（経営者）	・新機種開発が来期になりそうで、今期の生産は現状維持も難しい。	
	× その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・11～12月は売出しが目白押しで、10月よりは売上を見込めるが、前年度実績を達成するのは難しい予想である。	
雇用 関連 (北関東)	人材派遣会社（支社長）	・企業は、人手不足による派遣単価上昇トレンドを嫌っており、紹介や紹介予定派遣の希望を出してくる方向である。年末、年度末に向けて、採用に関する予算取りを行う企業担当者も増えてきている。	
	人材派遣会社（経営者）	・台風後の寒暖の差が大分続いたが、冬に向かい秋冬物の衣料や青果物などが出始めたので、購買力も伸びてくる。製造業では、食品は順調で、機械、電子関連、これらについても依然として募集は出てくると思われる。住宅関連は、増改築などの軽微なものや少し大がかりな新築が目立って伸びてきたようである。	
	人材派遣会社（経営者）	・2～3か月前よりも、今後2～3か月先の方が、仕事は増える予定である。	
	人材派遣会社（管理担当）	・年末年始の派遣受注があり、やや良くなる。	
	職業安定所（職員）	・前年の月間有効求人倍率は、10月が1.65、11月が1.61、12月が1.55倍と高い水準で推移しており、今年度も、求人数が増加傾向にあり、求人倍率も前年を各月上回っている。それに比べて、月間有効求職者数は7か月連続で、前年を下回っている。管内の主力産業である、卸、小売、宿泊、飲食、サービス業が依然として求人を更新し続けている。また、慢性的な人手不足産業である建設、医療、福祉が多数の求人を更新している。	
	人材派遣会社（社員）	・宿泊施設関係では、インバウンドの集客の伸びもあり、稼働率が平年より上回っている。一方で、そうではない状況の施設もあるようで、全体的に良いのかというと、何ともいえない。当社提供のサービスで、個人向けの結構細かい、引越越しとかそれぐらいの規模の仕事があるが、そちらは、前年に比べて若干伸びてきている。	
	人材派遣会社（営業担当）	・賞与支給時期を迎えるが、賃金格差の広がっているなかで賞与の出ない企業も多く、消費に回らず景気は上向かない。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・しばらくはこのままの状況が続く。	
	職業安定所（職員）	・業種によって活気にばらつきがあり、全体としては変わらない。	
	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向を示しているが、派遣、臨時などの短期求人の増加によるものであり、景気が良くなるとは感じられない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・女性の登用意識が強まり、求人は増加傾向にあるものの、正社員にほとんど変化はなく、むしろ若干減る傾向にある。	
		*	*
	×	-	-