

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)		コンビニ（経営者）	・3か月先は新年度になるので、活気付き、来客数も増えるとみている。
		都市型ホテル（副支配人）	・2月中旬から3月にかけては、売上も伸びていく見込みである。インパウンドを含む募集ツアーの催行に左右される部分もあるが、確定している売上だけでも、ほぼ前年並みを達成できそうである。
		百貨店（店長）	・客の動きが、少しずつ増えてきているようである。
		スーパー（総務担当）	・今後は、バレンタインなどのイベントも続き、新生活与件も控えているため、必然的に状況は変わってくる。
		コンビニ（店長）	・年始商戦はまずまずだったが、思いがけない大雪のため、来客数の減少と商品の未納がかなり発生したため、マイナス効果となった。3か月後は温暖な気候になり、やや良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・2～3か月後は春を迎えるが、昔と違って、季節感、特に、伝統行事が、だんだんなくなっているようで、さみしくなっている。こうした行事と直接かかわって買物することが多いが、最近はそのようなこともなくなってきた。
		家電量販店（店長）	・平昌オリンピック需要に関連して、4Kテレビの販売が拡大するとみている。
		乗用車販売店（販売担当）	・2～3か月先は、卒入学や入社などの時期で、毎年のことだが中古車の動きも活発になり、車検関係の入庫台数も多くなる。当社に関しては、3～4月は良くなる。
		スナック（経営者）	・歓送迎会の時期に入るので、期待をしている。
		観光型ホテル（経営者）	・今年は、鉄道会社のデスティネーションキャンペーンが4～6月に本番を迎えることや、10月からは旅行会社によるキャンペーンも実施されるので、来客数の増加が期待される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3月の宿泊、宴会売上予約は前年同期を超えている。宿泊単価の低い地域ではあるが、徐々に単価も上げている。2020年の東京オリンピックを控え、近隣スポーツ施設関連の申込が、どれだけ動くか注意深くみていきたい。
		旅行代理店（経営者）	・客の購入単価が、やや上昇してきている。
		旅行代理店（所長）	・春に向け状況は好転すると期待したい。また、4月からのデスティネーションキャンペーンにも期待が持てる。
		設計事務所（所長）	・現政権の政策等に期待も込めて、良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・来月は節分会もあり、スーパーでは恵方巻きのチラシや呼びかけが盛んであるが、客は余り関心を示さない。寒さが特に厳しい時期で、高齢者が多い街では、当分期待できない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・明るい兆しがみえない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・店頭に買物に来る客の売上は、本当に底のまま変わらない。青果は業種的に悪いので、辞めていく同業者が多く、廃業する同業者の病院やホテル等の納品先を譲ってもらい、売上を伸ばしている。決して景気は良くなっていない。
		スーパー（商品部担当）	・水産物や農産物などの状況が良くないため、価格訴求と集客イベントがポイントになる。現状、景気が良くなる兆しはみられない。
	衣料品専門店（販売担当）	・寒さや自然現象の影響だけとは考えにくいものの、やはりこの厳しい寒さは、客が出てこない大きな要因である。来月は、暇な2月と8月の2月で、婦人洋装は、切替えを我慢する時期という背景もあるため、しばらくは良くなるとは考えにくい。春が来れば、状況が変わることもあるが、このままの寒さが続けば、更に人の出が悪い状況は続く。	
	乗用車販売店（経営者）	・地域の景気は、近年同じような推移で、格差社会の拡大を反映している。正に優勝劣敗である。そのため、当店は2～3月の年度末に例年並みの営業活動ができたとしても、内容は下がるとみている。何とか工夫をして業績を維持していきたい。	
	乗用車販売店（販売担当）	・来客数は変わらないが、購入を決めるまでに時間が掛かり、新型車も出ないので、良くなる理由がない。	
	住関連専門店（店長）	・来客数と買上点数が、ほぼ前年と変わらない。	
	住関連専門店（仕入担当）	・季節商材以外の状況はほとんど変わらず、逆に単価は下落傾向が続いている。	
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	・販売量は伸びてきているが、受注残は前年と比べて減少傾向になっている。	

	都市型ホテル（営業担当）	・多少、稼働が良くなっても、また悪くなるというか、以前と同じ状況に戻ることもあり、確定的に良くなっていくという様子はいまだみえない。3か月後は、若干上がるかもしれないが、根本的な景気は変わらない。
	都市型ホテル（営業）	・現在好調に推移しているため、これ以上には良くならない。
	タクシー（経営者）	・全体的に動きが良くないので、この先も変わらない。
	通信会社（経営者）	・地方は、高齢化と少子化が進んでおり、人口減少で客がいなくなってしまうことが、致命傷である。
	通信会社（社員）	・3～4月の移動シーズンに期待したい。
	ゴルフ場（総務担当）	・春先の入場者の予約状況は、前年並みで変わらない。
	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レース売上が、ほぼ横ばいで推移している。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・3月は繁忙期ではあるが、地方の傾向は変わらない。
	その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・このところの燃料費の価格高騰等、経済動向が不透明なため、変わらない。
	設計事務所（所長）	・当社のような従業員2人という極小規模の設計事務所の場合、年度末完成物件の監理業務が多い。年初は情報の少ない状態が続き、例年と変わらないと思うものの、全く情報が入ってこない、今後が心配になる。
	住宅販売会社（経営者）	・当地では、東京のオリンピック景気とは違い、全く不動産に対する動きがない。大きな改革もないので、低迷している。
	商店街（代表者）	・株価の上昇で、ごく一部では好調だが、街中の活気はほとんどない。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・これから先も余り良くなるとは思わない。寒さは厳しくなっているが、客がプレミアム付商品券を利用して買ってくれることは少ない。
	百貨店（営業担当）	・初商から厳しい状況となっている。集客策にコストをかけても想定以下の結果しか得られない。消費者の購買行動はより慎重になるため、やや悪くなる。
	百貨店（営業担当）	・生鮮3品も陰りが見えてきており、気掛かりである。ガソリンなど様々な物の値上げもあってか、生活防衛意識は更に強くなっている。そのため、衣料品などへの出費も制限されることが見込まれる。
	コンビニ（経営者）	・野菜の価格高騰が続いているので、多少は悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・近隣の競合店が、2月下旬にリニューアルオープンする予定で、その際には来客数が少し落ちるのではないかと。売上は今月を維持したいが、多少落ちるのではないかと。
	乗用車販売店（経営者）	・例年、3月中旬から受注量が減るため、やや悪くなる。
	その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・新商品や新年度に期待をしている。
	一般レストラン（経営者）	・今年に入って、来客数が少しずつ減っている。客の動きからみて、やや景気が悪くなるのではないかと。
	都市型ホテル（経営者）	・近隣企業の衰退で、やや悪くなる。
	タクシー運転手	・地方の景気は悪く、タクシーを利用する客が少ない。家族の車での送迎が多くなっている。
	タクシー（役員）	・人手不足と燃料の高騰のため、やや悪くなる。
	通信会社（総務担当）	・来月が年間のピークで、2～3か月後はその反動で谷間となる。
	通信会社（局長）	・利益に大きくかわるガソリン価格の高騰が止まらないので、やや悪くなる。
	テーマパーク（職員）	・寒波の影響で例年以上に冷え込み、特に、夜間営業のイルミネーションへの出足が大きく鈍っている。
	美容室（経営者）	・地方の景気の冷え込みはひどく、それを政府はなぜ理解しないのか、と商売をしている方からの声も多く聞いている。貸付をされても返済できない状況では、借りようという気持ちにもならない。
	美容室（経営者）	・閑散月は商品の仕入を必要最小限にとどめ、無駄な出費のないよう節約することで乗り切る以外に手はない。
	その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・来客数は横ばいで推移するとみているが、客の買い回り品、特に日用品等が非常に高くなっており、買い控えが一層進むため、やや悪くなる。
	×	*
企業動向関連	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・現在、太陽光発電の売電料金が通常の50%ほどだが、冬期で晴天日は多いものの、日照時間が短いために、2～3か月後は今より30%増える。

(北関東)	一般機械器具製造業 (経営者)	・新規案件や増産の仕事が重なり、忙しい状況が見込まれる。
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・引き続き、自動車の北米輸出が好調となる。
	建設業 (開発担当)	・現政権誕生後、公共事業は順調である。
	建設業 (総務担当)	・補正予算の効果が、予想以上にありそうである。
	その他サービス業 [情報サービス] (経営者)	・引き合いが増加傾向にあり、今後、商談件数、受注量共に増加するとみている。
	化学工業 (経営者)	・現状を超えるような引き合いはないため、しばらくは現状のまま推移する。
	窯業・土石製品製造業 (総務担当)	・原材料の値上がり、懸念される。
	金属製品製造業 (経営者)	・最近の大雪で材料の入荷が遅れ、仕事に支障が出ている。
	電気機械器具製造業 (経営者)	・4月までの内示が出たが、前年と比べても2~3割数量が落ちている。主要な取引先が落ちており、他の会社も似たような状況である。唯一良いのは、医療機器の会社で、前年比2割増だが、売上の1割ほどなので、全体としては厳しい。
	電気機械器具製造業 (経営者)	・新規取引先からの受注生産が始まったが、売上に寄与できるまでには、もう少し時間を要する。
	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・最近の取引先やその他の競争相手の様子は、ますますである。2~3か月先は、良くなるのか悪くなるのか、分からない。
	その他製造業 [消防用品] (営業担当)	・しばらくはこのままで推移する。
	輸送業 (営業担当)	・新社会人等、新年度を迎えるに当たり、白物家電や折り畳みベッドの輸送依頼が増える。また、引越し依頼も増える予定だが、現状のドライバー不足により、車両確保が困難になっており、特に協力会社への用車費が高く、燃料高もあって、利益は薄くなりそうである。
	通信業 (経営者)	・変わる要素がない。
	経営コンサルタント	・当地の新年度の見通しは、中小企業の設備投資動向によるが、中期の需要増大を見込んで、少しずつ動きがみられる。個人消費は余り大きな変化はないとみている。
	司法書士	・少し良くなる兆しがあることはあるが、やや良くなると回答するまでには至らない。
	社会保険労務士	・輸出関連は好調だが、人件費、材料費が上がってきているため、利益が増えるかは微妙である。
	金属製品製造業 (経営者)	・4~5月は年度の初めで、受注が減る。
	不動産業 (経営者)	・空き物件が増え、過当競争になっている。
	広告代理店 (営業担当)	・年度末まで広告予算を削るケースが多い。来年の消費税増税への懸念が大きい。
x	不動産業 (管理担当)	・来年度の契約内容を見直して、契約額を下げよう相談されている取引先が依然として多い。一方で、管理業務を増やす話もあるが、内容的にほとんど利益にならないような業務が多い。当社の経費比率の多くを占める人件費は、増加し続けており、収益環境はますます厳しいものになっていく。
(北関東)	雇用関連	-
	人材派遣会社 (経営者)	・今のところ、仕事は忙しく一生懸命やっているの、これから良くなる。
	人材派遣会社 (管理担当)	・携帯電話修理等の業務が増えると予測されている。
	人材派遣会社 (支社長)	・仕事はあっても人手がないことには変わりはなく、受注の割には、なかなか派遣が決定しないのが現状である。職場が働き手に合わせる事の出来ない会社は、ほどなく人手不足になる傾向があり、そういったアドバイスを行うことも多くなってきている。
	職業安定所 (職員)	・景気が良くなるような情報は、入ってこない。
	学校 [専門学校] (副校長)	・好況感が強いのか、職種、待遇を選び好みて就職しない求職者もいる。全体の就職決定率も前年度より高い。
	人材派遣会社 (経営者)	・寒さが長引いている影響からか、ガソリン、灯油等の価格もどんどん高騰し、それに係る業種で影響が出てくる。食費を多少抑えても、燃料等の需要は増えていくので、厳しい時期である。
x	-	-