

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・11月の売上は前年比で100%に上がってきている。8～10月は前年を下回っていたので、やや上昇傾向である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が103%、来客数が100%となっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の反動減からやや回復傾向が感じられる。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・10月は御嶽山の噴火や台風の影響で売上が伸びなかったが、その分11月に動きが出たようである。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年末、年度末に向けて行政や団体からの見積り依頼が増えてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・連休中も天候に恵まれたことから、来客数が伸びている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は住宅地の引き合いがやや多くなってきて、価格の安い物件については成約に至っている。まだ安い物件しか売れないが、引き合いが増えてきたことで少しは景気が良くなってきたのかなと感じている。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・長野県北部地震発生から客足が遠のいてきているように感じる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は文化の日に関連しているいろいろなイベントが行われ、紅葉シーズンになり、人の動きが多くなっていくらか活気が出てくると感じていたが、後半になって選挙が行われることになり、皆が慎重になってしまった。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・9～10月と好調に推移してきた婦人、紳士衣料が失速している。防寒衣料の動きが鈍く、単価ダウンが目立っている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・秋物衣料がここにきて不調に陥っている。特に、コートを中心とする高額衣料品が不振である。一方、食品の売上が堅調で、店トータルでは3か月前と変わらない状況である。
		スーパー（商品部担当）	単価の動き	・前月同様、既存店における売上や来客数、客単価などに変化は見受けられず、前年並みの状況が続いている。青果物などは相場の低下もあり点数アップを図るが、伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・一言で言うと何か冷え込んでいる感じがする。いろいろ刺激的なイベントも打っているが、あまり効果がない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・前月から近隣で小さな工事がいくつかあり、現場の作業員の来店があったため、通常であれば若干厳しいところだが、売上があまり減らなかったのが良かったと思っている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・消耗品などを勧めても無駄な買物はせず、なくなってから買うという客が増えてきている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前の8月は消費税増税後に少し持ち直してきたところであった。11月は下旬になってやや販売量が増えてきたものの、それまでは減少していたので、相殺すると8月と販売量は同じ程度である。
		住関連専門店（店長）	単価の動き	・来客数がやや落ちている。特売商品はよく売れるが、通常売価の商品の売行きは落ちている。客が買物に慎重になっていると感じている。
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売数量はほぼ横ばいで思ったほど増えていない。今後は需要期に入るので販売量が増えていく。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月が悪すぎた分、11月に入り売上、客の動き共に多少良かったが、全体的には前年同期並みで特に変化はない。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・宴会・パーティーに参加する客の人数が減少してきている。また、会話の内容も景気が良くならないというものが多。景気の良い会社もあるが、多くは不景気で苦しんでいる様子である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・たまたま今月は集客の機会が重なり、売上が多少良くなったが、景気自体は相変わらずである。	
	都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・スポーツ団体、インバウンド予約が好調で、前年を上回る数値ではあるが、3か月前と比べるとやや頭打ち状態になってきている。	

	タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の前半は良く、後半動きが少し悪くなったが、前年同月比で4%の増収である。
	タクシー（役員）	お客様の様子	・製造業は景気が良いが、中小企業はあまり変化がない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年どおりの季節要因として年末の消費は高まると思うが、それ以上の期待はできない。また7～9月期のGDPのマイナス成長の影響から、無駄な出費は極力抑える傾向にある。
	通信会社（局長）	お客様の様子	・購買意欲は変化していない。むしろ月次の出費を抑えたいと考える客が増えている。
	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・秋のコンペシーズンで来場者が増加している。コンペの話題の中心は12月の総選挙で、特に選挙区外の様子がうかがえる。
	競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化がみられないからである。
	その他サービス【イベント企画】（職員）	お客様の様子	・地方では景気の高揚感は感じられず、人の動きも変わらない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・仕事の依頼数が多く、対応が遅れている。
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・消費税増税が先延ばしになったこともあって、建築希望の客も少し余裕をもって建てたいということで、ここ当分は上向きとはならないようである。ただし、建築を希望する客の情報は増えている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣の駅ビルに大型店が開店したが、買物する人は少なく、見て歩くだけの人が多い。財布のひもは固いようである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・行楽シーズンなのに来客数が前年比85%と大変悪い。客単価が思ったより良かったが、商店街には人影がまばらである。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型店が出店して1年半になる。最初は大したことないと思っていたが、1年半たった現在は来客数の減少をひしひしと感じる。
	一般小売店【家電】（経営者）	お客様の様子	・商品の動きがとにかく悪い。年末売出しの案内を出しても反応は鈍く、売上に結び付ききつかけもない状況である。
	一般小売店【家電】（経営者）	販売量の動き	・核になる商品がなかなか見つからず、太陽光発電、リフォーム等も少し下降気味になってきている。
	一般小売店【青果】（店長）	お客様の様子	・毎回同じことを言うようだが、やはり客は必要な物以外は買わない。買う時も本当に安い物なら買うが、良い物を買おうとかそういう客は少ない。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・物価が先行して上がり、賃金や収入が追いついていないという状態に加え、衆議院選挙なども控え、先行きの不透明感が大きくなっているため、人々の行動が消費に向かっていない。
	百貨店（店長）	お客様の様子	・気温は下がってきたが冬物衣料の動きが悪く、軒並み前年割れである。食料品は青果、鮮魚共に前年比80%台で苦戦し、比較的良かった総菜売上も落ちてきており、客数、客単価共に悪くなっている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費者の財布のひもは固くなってきている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣に競合店が出店して以来、来客数が不振である。この状況はもうしばらく続く。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・食料品は、食肉が10～15%相場高が続いているものの、農産物は果菜類、葉菜類の相場が10%前後下がっているため、食料品の既存店売上高は前年同期比100.1%と、3か月前の105.5%までの活況はない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店舗の前は一方通行になり、裏には競合店がオープンして苦戦している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニは夏に集客率が上がるので、3か月前と比べて来客数が落ちているのは気温や天候のせいだと考えている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に販売量が低迷している。これはもはや消費税増税前の駆け込み需要が原因ではなく、現在の経済状況そのものだと感じている。車検や整備に関しても、いわゆる過当競争の様子がうかがえる。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・最近は販売内容が変わってきており、新車効果のような積極的な購入ではなく、使用している車が使用に耐えられないとか事故による使用不能などで仕方なくの購入である。そのため、販売量も落ち込んできている。救いは車検など整備部門での売上でも補ってんされていることである。	

乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・10月以降、11月に入ってから新車販売が極端に落ち込んでいる。中古車販売はさほどでもなく、会社全体でみれば車検整備や板金整備は逆に増えているが、いずれも単価が低いので、売上がかなり落ち込んでいる。	
乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・消費税増税、円安の影響による輸入品の価格高騰で消費マインドが低下している。	
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売単価は上昇傾向にあるものの販売点数の減少により、トータルの上高は減少となっている。消費税増税により支出に対する警戒感が強くなっているようである。また、賞与等に対しても、地方では本当に上がるのかという不信感が強く、消費にブレーキをかけている感は否めない。	
住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・もともと低調であった来客数が11月に入り一段と低調になっている。一番の要因は寒さの遅れによるものだが、解散総選挙決定以降、不安定要素が上乗せされ、客足に影響している。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ディナーの客数が日に日に減少している。来客数が少なく、客単価も上がらないので非常に良くない。	
スナック(経営者)	来客数の動き	・10月ごろは良い感じになっていたが、ここに来てぐっと冷え込んであまり良くない。選挙はそれほど関係ないと思うが、選挙だから冷え込むというニュースはあまり良くない。長野県北部地震の影響は全くない。	
旅行代理店(所長)	来客数の動き	・依然として訪日外国人の来訪に関しては順調に推移していると実感している。一方、日本人客については、ピークには集中するものの一点集中の感は否めず、全体には数字が落ちてきている。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・円安に伴う単価上昇により購買欲が低下している。	
旅行代理店(副支店長)	お客様の様子	・団体、個人共に受注が少なく、来客数も減少している。繁忙期であるが客足は重く、バス料金の本格的な値上げ等もあり、客の反応が鈍い。	
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が減少している。	
通信会社(経営者)	お客様の様子	・問い合わせなどはやや増えているが、加入にはなかなか至っていない。	
観光名所(職員)	来客数の動き	・紅葉シーズンが終了したこともあり、閑散としている。前年比、目標共に、夏以降未達成である。	
ゴルフ練習場(経営者)	お客様の様子	・必要以上の物は買わないようになっている。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が非常に落ち込んでいる。やはり客は生活費を節約しているようで、来店周期が長くなっている。	
美容室(経営者)	単価の動き	・客が消費税について話をすることが多く、増税について関心の高さを感じる。会話の中で、増税したらいろいろなものを節約するつもりだとの発言もある。来店頻度や単価の低下を意味する言葉でもあり、戸惑っている。	
その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・各テナント共に来客数がやや少なくなっている。単価は横ばいのため、総体的にみると若干悪くなっている。	
設計事務所(所長)	来客数の動き	・今月は来客数が激減し、最悪の状況である。3か月前より来客数の動きが鈍い。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・御嶽山噴火、南木曽の土砂災害などによる長野県全体の観光イメージ低下の影響を受けている。	
住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税が繰り延べになり、顧客の動きが一度落ち着いてしまった様子で、購買意欲が少し鈍くなっているようである。	
悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・前年実績と比べても、日々の売上を見て数字が全く上がらない。イベントへの反応も鈍く、実施する側も氣勢が上がらない。人通りの少ないことは相変わらずだが、買換え需要も少ないとなると対応策にも苦慮する。
	一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・やはり景気は良くないので困っている。
	スーパー(店長)	単価の動き	・消費税増税は先送りされたが、客の物を買う姿勢はますます悪くなっている。単価が下がるとともに品数も抑えられているため、売上が落ち込んでいるのが現状である。

		衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・11月初旬は幾分客が出てくるようになったかという兆しがあったが、中旬以降に選挙の話が出てからまた以前の状況に戻り、客の動きが激減してしまった。また、身の回り品ではまだ消費税増税の影響で値上がりがあり、当店の扱っている婦人服までは動いてきていない。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・前年同時期は消費税増税前の駆け込み消費が顕著に表れてきたところで、エアコンなどの住宅着工に関連した商品が良かったが、今年はエアコンが65%と振るわない。前年は景気が上向きであったため、前年比で金額を見ると85%と大きく下がっている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が日に日に減っているような気がする。特に、夜の売上で人数の減少が目立つ。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・来客数の動き、客の様子、本当に良くない。そこへ選挙ムードになってしまっただうなることかと思っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月の売上はとても厳しい。駅ではかなりの人が電車から降りてくるが、家族の送迎や近くの駐車場に車を止めており、タクシーを利用する人がいない。1日の営業回数は10回前後で、生活が大変である。
企業 動向 関連	良くなっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量の動き	・本業の環境装置関連が引き続き堅調である。自社の太陽光発電工事では相変わらず電気工事を始めとしてパブル価格が続いている。円安でパネルの仕入価格が大幅に値上がりしている。
(北関東)	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・ポジョレーヌーヴォーのシーズンに入り、甲州種を中心に中小各メーカーとも半年以上に順調に数量を伸ばしている。また、工場見学者も観光シーズンに入ってから増加傾向にある。
		窯業・土石製品 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・前年同期比で多少売上増となっている。
		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車完成メーカーの輸出が増加傾向にある。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事が主体の建設業だが、公共工事はアベノミクス効果で発注額が前年比14%増となっている。特に、大きなウエイトを占める市町村関係は大幅増と、大変有難い状況で、当社も前年比2けた増の仕事量確保している。民間工事は消費税増税後ほとんどなくなってしまった。10年以上続いている不況の影響で、今でも賞与が支給できず、利益に関しては借入金利息等のため黒字化するのが難しい状況でもある。
	変わらない	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・末端の消耗品の動向が表れやすいガス充填量は、予想していたほどの数字にならず微減の状況である。ただし、その他の商品は横ばいのため、景気は変わっていないと考えている。
		窯業・土石製品 製造業(経営者)	取引先の様子	・例年の季節商材受注があるものの、店頭販売受注の動向は厳しい状況である。
		輸送用機械器具 製造業(経営者)	取引先の様子	・この2～3か月は取引先、受注量共にやや良い状況のまま変わらない。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・円安に伴い輸出関連で業績が改善する企業がある一方、輸入価格の上昇による仕入コストの上昇が業績に悪影響を及ぼしている企業が増加している。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・取引先の動向に変化がないため、変わらない。
		金融業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・円安や原油関連の材料単価、電力料金が上がっているということである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売、飲食、サービス業などの消費関連業種は相変わらず業況が横ばいまたは停滞という状況で、景況感は低下している。
		司法書士	受注量や販売量	・一進一退という状態が続いている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・製品を海外に輸出している企業は調子が良いが、その下請企業は材料費などの値上がり分を製品に転嫁しきれていないので、仕事があっても利益が出ていない。
		その他サービス業 [情報サービス](経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に特段の変化はみられない。ただし、受注単価が抑えられ、収益は悪化しつつある。

やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量的に上向き案件がほとんどなく、新規案件もボリュームの少ないものばかりで、数字を上げていくことが困難で、ますます厳しい状況になっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体に仕事量が減ったまま伸びない。新規のものはほとんど出て来ないので、小さな仕事をかき集めて維持している。	
	輸送業（経営者）	それ以外	・仕事があっても人材が不足しており、募集をしても集まらない。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・燃料コストも下がり始めているが、このところの急激な円安の影響により、取引先の大口荷主の輸入業などで利益が大きく落ち込んでいる。輸送コストの見直しや小口輸送からセンター輸送への切り替えをされたため、車両数が減少し、売上が2割落ち込んでいる。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見積だけで受注に至らないことが多くなっている。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・消費税増税の話題が、物販関係や飲食店に影響しており、お金を使わない方向に動いている。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月のチラシ出荷量は前年比90.1%と大きく落ち込んでいる。極端に悪い業種はなく、全体的な落ち込みとなっている。量販店の店長は、今年は木曾の土石流、御嶽山の噴火、長野県北部地震というたび重なる災害で、心情的な購買意欲の減退も感じられると話している。	
悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	それ以外	・原料価格が下がらず、さらに円安に向かい、状況はますます悪くなる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下期に入ったが、在庫調整のために取引先の生産量が急減しており、回復基調がみられない。	
	不動産業（管理担当）	取引先の様子	・当社で長年受託していた取引先で、今月から清掃の定期作業が突然中止になった。円安や原材料費の急激な高騰により、とりあえず事業に影響のないものから経費削減を行っていくとのことやむを得ないという話である。	
雇用関連 (北関東)	良くなっている			
	やや良くなっている			
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・今までは仕事がやや忙しかったが、このところ仕事量が減り、安定していない。これからどうなるかはちょっと分からない。	
	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数の変化は少ない。携帯電話の下取り検品業務は増加しているが、それ以外の携帯電話製造等は減少しており、プラスマイナスゼロである。	
	人材派遣会社（支社長）	採用者数の動き	・派遣登録希望者が減ってきている。能力のある登録者が少なくなってきており、よくよく見れば就職弱者が多いように見受けられる。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・例年、年末の求人募集は全般的に多くなるが、特に、飲食関連やサービス業が多く、その中でも短期間のパート、アルバイト募集が多い。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が全体的に足踏み状態である。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年に比べ増加しているが、非正規雇用が多く、正社員求人はあまり増加していない。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人をけん引する製造業において、求人数が微増の傾向にあるが、正社員求人についてはごく一部の大手企業以外は変化がない。また、採用に慎重なため、正社員求人の採用基準が高止まりして、求人が充足せずミスマッチが続き、結果として有効求人倍率に貢献するといった様子もみられる。	
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人数は例年に比べ良い状況である。特に、高校生の就職については、例年に比べて求人数が減っていくことも少なく、パート等の求人へ飛びつかないで済むような状況である。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・機械製造等の製造業の求人は結構多く出ている。また、サービス業では相変わらず介護関連の介護士、看護関係の求人が目立っている。周辺では住宅の新築や増改築がぼつぼつと目立ってきているが、求人については依然としてやや厳しい内容である。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・賞与支給のない企業が多数ある。

	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・食品製造業などは、人手不足を感じているものの原材料費や燃料価格高騰により人手を増やすことができないとのことである。派遣会社も人材不足というが、上半期に比べると下半期は売上が落ちている。
悪くなっている	-	-	-