

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 やや良くなる	-	-	
		スーパー（店長）	・1年前が消費税増税前の駆け込み需要があった時期になるため、前年比では厳しいが、経営的にみれば実質的に悪くない傾向である。	
		コンビニ（経営者）	・クリスマスの予約は前年の65%だったが、単身世帯の増加で変化が起きたと考え、弁当等は130%に発注を増やした。その結果、売上114%、来客数113%と増え、狙い通りであった。BGMをやめてツリーだけとクリスマスの演出を地味にしたのが良かったのではないかと考えている。これから来るお正月もお琴のBGMをやめたり、1人暮らしの人がどういった正月を過ごすのかを考えて、商品をそろえて展開したいと思っている。	
		乗用車販売店（経営者）	・最大需要期の3月に向かって、販売量の増加が見込める。	
		自動車備品販売店（経営者）	・年度替わりで販売量が多少伸びる。	
		住関連専門店（経営者）	・海外の経済情勢にもよると思われるが、著しい変化がなければ、アベノミクスの経済効果は消費者の昇給等による安ど感やこれまで切り詰めていた消費活動のストレスから解放され、徐々に購買意欲の高まりに変化してくると思う。付加価値品の購入点数の向上が数値上に表れてきている。	
		その他専門店〔燃料〕（従業員）	・回転が早まり、販売量が増加、売上、収益共に増加している。	
		スナック（経営者）	・宴会の件数が改善してきて、客単価も多少良くなっている。フリーの客が増えてきてくれれば良くなっていく。	
		遊園地（職員）	・外国人観光客の継続的な増加により、引き続き多くの客の来園を期待している。	
		変わらない	商店街（代表者）	・消費税増税以降、消費者の商品への目の付け方が変わってきたように感じる。本当に必要なものは買うが、そうでないものは買ってくれない。
			商店街（代表者）	・日々売上の振幅が大きく、景況感が読めず、今までになく客の格差を感じており、今後に一抔の不安を持っている。
			一般小売店〔精肉〕（経営者）	・年が変わっても必要な物だけしか購入しないという雰囲気なので、まだ当分は変わらない。
			百貨店（営業担当）	・物価が上がっているが賃金はほとんど変わっていないということから、相変わらず消費活動は慎重で余計な物は買わないということである。
			百貨店（販売促進担当）	・新政権が発足し安定した政局運営が望まれるが、消費に関してシビアな状況が見込まれることは変わらない。
百貨店（店長）	・来春までは天候不順などによるダメージも加わることが予想され、なかなか気持ちが明るくならず、お金も回らないと考えている。			
スーパー（経営者）	・競争激化が避けられない。			
スーパー（総務担当）	・12月は一番売上構成の高い月であるだけに、ここで売上が落ちてくると今後の数値に大きく影響が出そうな気がする。			
コンビニ（経営者）	・当店は工業団地の近くに立地しているため、今まで休業していた工場の稼働が始まったことで売上が大分良くなってきたが、3か月後は今とそれほど変わらない。			
コンビニ（経営者）	・一生懸命努力はしているが、この状況で客数を増やすのは容易ではない。			
コンビニ（店長）	・取り扱っている商品の価格が徐々に上昇し始めており、3か月後はかなりの商品、特に食品の価格が上昇するのではないかと思う。価格が上がるので売上高も当然高くなるだろうと予想するところではあるが、客の購買意欲が低下して店離れが起こる恐れもあるので、現状維持できれば幸いだと考えている。			
コンビニ（店長）	・実質的な来客数は変わっていないが、近隣の工事がまだしばらくは続くので、大きく変わることはなく現状維持にはもっていけそうである。			
衣料品専門店（統括）	・年末年始にかけても人どおりが増えず、ここ数年段々とじり貧になっている。なかなか暮れという雰囲気もなく、歳暮用品や年始用商材の動きも年々少なくなっている。			
衣料品専門店（販売担当）	・生活第一で、まずは生活必需品を確保して、自分の物は我慢して、衣料品関係まではお金が回っていないというのが現状のようである。年末年始から暇な2月に向かっていくということを考えると、今の底なし沼のような悪さは変わっていかない。			

家電量販店（店長）	・今のところ現状より悪くなる要因はないが、個人消費の喚起のためにも、省エネ商品への買い換え促進策など有効な施策が欲しい。	
乗用車販売店（経営者）	・年度末に向かい自動車販売の動きが出てくると思うが、エコカー減税の縮小が予想されるので、例年以上の販売は期待できない。	
乗用車販売店（販売担当）	・車の販売の伸びが悪い。例年、暮れは本当に売れるが、このところずっと低迷が続いているので、年が明けても変わらない。	
住関連専門店（店長）	・雑貨を中心に生活必需品を扱っているので前年の売上を大きく下回るようなことはないと思うが、良くなる要素もない。	
住関連専門店（仕入担当）	・今年に入り客数減を単価の上昇分でカバーしてきたが、10月以降単価は頭打ちで、消耗品についてはかつてのデフレ傾向に戻っている感がある。	
一般レストラン（経営者）	・2～3か月先に急に良くなるとは考えられないが、今のところ客単価は悪くないので、更に悪くなることはないと思う。	
一般レストラン（経営者）	・消費税増税が延期になったが、地方では99%が中小企業で、賃金がほとんど上がらないので、これから消費、景気が良くなるということは少し考えづらい。	
観光型ホテル（経営者）	・閑散期に入るが、地方経済にてこ入れするという政治的な約束があるので、例年の様な閑散期にはならないと期待している。それでも数字的には今月と比べると、変わらないかやや悪くなるということだと考える。	
観光型旅館（経営者）	・現状は前年と比べ、比較的良好な状況で推移しており、2～3か月先もこの状況が続くと思われるので変わらない。	
都市型ホテル（スタッフ）	・地方都市の景気は相変わらず回復していない。一番繁忙期である12月も思うように客が集まらないので、これから新年会や歓送迎会のシーズンに向けて少しでも営業努力をして頑張っていきたい。	
都市型ホテル（スタッフ）	・今月も悪くはないが、劇的に変わる要素はまだ見受けられないため、変わらない。	
都市型ホテル（営業担当）	・現状そんなに良くないが、3か月後は今と変わらない状況で推移する。	
都市型ホテル（副支配人）	・12～2月の3か月は年間を通してみても厳しい時期である。予約状況を見る限りでは、前年ほどの落ち込みはないと思うが、売上の伸びが鈍化してきている。	
旅行代理店（所長）	・為替相場の関係から、訪日外国人の来訪が伸びることが見込まれるが、景気浮揚感が実感されていないので国内旅行の伸びは期待しにくい。	
旅行代理店（従業員）	・急な円安に対応できていない。	
旅行代理店（営業担当）	・2～3月にかけては、旅行需要があまり期待できない傾向にある。	
タクシー（経営者）	・全体的に動きがないのでこの先も変わらない。	
通信会社（経営者）	・原油価格下落に追随する形でLPGガス価格も下がっているが、為替と相殺されてしまうため、下落も限定的である。それでも今までと比べると利益率は良くなっている。反面、機器は全くと言ってよいほど売れない。年末でここまで機器が売れないのも珍しい。先行きに不安を感じざるを得ない。	
通信会社（局長）	・顧客の家計節約志向が根強く、個人消費においては、緩やかな回復基調の兆しは見受けられず、期待感も薄い。	
テーマパーク（職員）	・寒波の影響や、前年と比べて連休や飛び石連休などの要素が異なり、増加するような要素は乏しいことから、厳しい状況になると見込んでいる。	
観光名所（職員）	・地方の景気は、都市部で回復傾向が見られてから半年～1年遅れて出てくるように感じる。	
ゴルフ場（総務部長）	・特に分からない。	
その他サービス[イベント企画]（職員）	・依然として先行きは不透明であり、地方までは経済政策の影響は及んでいない。	
設計事務所（所長）	・年末から新年にかけてイベントを行うが、これまでのことを繰り返しても同じなので成果は得られない。次の消費税増税前に何とか対策していきたい。	
住宅販売会社（経営者）	・年明けに住宅関連の政策で動きがあれば好転する要因になるが、動きがなければ好転は見込めない。	
やや悪くなる	一般小売店[家電]（経営者）	・消費者の出費を控える傾向が強く、商品の売上増加になかなか結び付かず、厳しい状況である。
	一般小売店[家電]（経営者）	・消費税増税以降、客の動き、商品の動きが冷え込んでおり、なかなか盛り上がってこない。
	百貨店（販売促進担当）	・物価上昇と家計の所得増が連動していない。消費マインドの低下、生活防衛意識は更に強まるものと予想される。

百貨店（店長）	・消費税増税後、一向に回復がみられない。12月になって更に悪くなっている。
百貨店（店長）	・ボーナスサンデーの売上も悪く、宝飾等の高額品が不振である。交際費課税が緩和されたが、宴会需要も厳しい。都心と違い景気回復は遅れており、年度始めから前年売上に届かない状況が続いており、今後も状況が良くなると思えない。
スーパー（統括）	・クリスマスケーキやおせちセットの高額品は多少の伸びを示しているが、生活必需品、実用品についてはメモを持っての買物姿が増え、消費者の節約志向が顕在化してきており、年明け以降の景気動向が懸念される。
スーパー（商品部担当）	・食料品の値上げにより買上点数の落ち込みが心配されると共に、価格競争による影響が大きくなりそうである。
コンビニ（経営者）	・天候にもよるが、雪が降ったり寒かったりで客の出足が非常に少ないと予想されることや、地方ではアベノミクスなどの影響もほとんど何もないということから、あまり期待はできないと感じている。
コンビニ（経営者）	・年末年始に単価の高い商品を買っていた客が、2～3か月先には少し買い控えをするからである。
乗用車販売店（経営者）	・本市及びその周辺地域では損保、銀行などの金融関係や一部上場企業の支店、営業所の業績が前年同期比でかなり伸びているようである。それに比べて零細企業は賞与も低位安定で、格差が際立ってきたようで、購買力の低下につながる心配である。
乗用車販売店（営業担当）	・新車の商談が少ない中、中古車に対するユーザーの様々な希望があり、時間と神経を使い果たして結果がなかなか出ない状況が続いている。
乗用車販売店（販売担当）	・当社は輸入車、国産車の新車及び中古車販売と民間車検場の整備関係という両輪でやっているが、販売が極端に落ち込んでおり、今後2～3か月このような状態が続くと会社の経営もかなり悪化してくる。修理部門は順調だが、販売部門が著しく落ちているため、1～2月は会社全体でみるとやや悪い方向にいくのではないかと考えている。
一般レストラン（経営者）	・消費者物価指数が上がり消費は低迷、という悪循環から抜け出すには、まだ消費者の意識や実際の懐具合が追い付いていない。
一般レストラン（経営者）	・サービスや値段の安いメニューへのシフトが続いており、消費者の財布のひもは確実に引き締まっていると感じられる。
スナック（経営者）	・客の話から、大変厳しい状況になっている中小企業が多いと感じている。
スナック（経営者）	・良くなるような根拠がなかなか見いだせない状態である。来年に期待している。
旅行代理店（副支店長）	・為替、株価等の変動も影響するが、一般的に年末年始の受注が落ちている。今後の受注についても、大雪などの天候によるものもあるが落ち込む可能性が高い。団体についても、円安の影響が長引くと今後大きく影響が出てくる。
タクシー運転手	・1月は新年会等で多少動くとしても、2月は反動で低迷しそうである。
タクシー運転手	・12月は例年非常に動きが良いので、3か月後は今よりは大幅な動きが悪くなる。
タクシー（役員）	・年末の人の流れが悪いため、先行きもやや悪くなる。
通信会社（経営者）	・地方の景気全体が不透明になってきているため、消費や娯楽にお金を使うことには期待できない。
通信会社（営業担当）	・年末年始で出費が増える分、反動で買物を控える傾向が例年より強くなると考えている。
ゴルフ場（支配人）	・地元予約はまだ弱い。隣県への営業活動を前年の2倍行っている。雪の降る厳しい季節で融雪費用などがどれくらいかかるか心配である。
競輪場（職員）	・グランプリレースの売上も希望どおりの額には達せず、今一つ盛り上がりには欠けるような状況なので、なかなか景気は上向かないのではないかと考えている。
美容室（経営者）	・客単価や売上が伸びる要素はほとんどなく、同じ状態がこれから先も続くと思われる。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・選挙があったため、若干来客数が上向いてきているが、売上に貢献するものではないと判断している。
設計事務所（経営者）	・これまでの仕事量から考えると、来年の依頼数は少なくなっている。
設計事務所（所長）	・今はそれなりの状況だが、今月の状況から考えると、年度替わりの時期は落ち込むのではないかと見込まれる。
住宅販売会社（従業員）	・消費税引き上げが延期されたものの、円安による商品値上げや各種税負担の増加等により、個人の懐事情は悪化しつつあるため、やや悪くなる。

	悪くなる	商店街（代表者） 一般小売店〔衣料〕 （経営者） 一般小売店〔乳業〕 （経営者） 通信会社（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・客の購入意欲がなくなってきている様子がよく分かる。 ・当店は学生服販売があるので、1月からは新学期の制服等の販売で多少は良くなるが、全体の動きをみるとあまり良くなっていかない。 ・相変わらず一般消費者が消費意欲を増すような要件は皆無である。 ・来年に向けた営業活動をしているが、一向に改善の兆しが見えない。
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） その他製造業〔環境機 器〕（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・主要取引先の国内自動車メーカーの輸出が増加傾向にあるため、先行きは良くなる。 ・行政の清掃センターで使う廃棄物処理装置の販売、レンタルリースが増えている。フロン回収機については、新型の大型機がプラントに配備されるまでは忙しくなる。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統 括） 建設業（開発担当） 金融業（役員） その他サービス業〔情 報サービス〕（営 業者）	<ul style="list-style-type: none"> ・各地域の中小メーカーが共同で見学ツアーを組んで集客増を図っているほか、オリジナリティのある商品を開発して売上増に取り組んでいる。 ・現政権は公共工事発注が安定しているので大変有難い。前の政権ではコンクリートから人へのスローガンで建設業が悪者扱いされたが、地方の経済対策に公共工事は重要である。ただし、東京中心の建設ラッシュの影響で1年以上材料費や人件費の上昇が続いているため、利益を確保することは厳しい状況が続いている。 ・原油価格が下がって関連製品や原材料、電力料金が低下することに加え、賞与支給が例年に増して出ていることから、個人消費が見込まれる。 ・現状の引き合い、商談数から受注量が増加すると考えられる。
	変わらない	化学工業（経営者） 窯業・土石製品製造業 （経営者） 窯業・土石製品製造業 （総務担当） 金属製品製造業（営 業者） 一般機械器具製造業 （経営者） 電気機械器具製造業 （経営者） 電気機械器具製造業 （営業担当） 輸送用機械器具製造業 （経営者） その他製造業〔消防用 品〕（営業担当） 輸送業（営業担当） 通信業（経営者） 金融業（調査担当） 金融業（経営企画担 当） 新聞販売店〔広告〕 （総務担当） 経営コンサルタント 司法書士	<ul style="list-style-type: none"> ・期末に向けて引き合いの増加がなく、受注量の増加予想もできないため、現状維持が精一杯である。 ・現在来ている特注品の受注は一時的なものであり、新規受注の予想もつきにくい動向である。 ・26年度の予算の中で良くなることを期待している。 ・2～3か月先のことが予測できればいいが、全然分からず困っているという状況である。 ・受注量の変化はないが、相変わらず採算性が悪いので困っている。 ・今までと変わらず厳しい状態が続く。 ・景気が決して良くない中で、3月までの受注は確保されているものの、4月以降の新年度は厳しい状況が続くと見込まれる。 ・取引先、競争相手等の様子、受注量、販売量は今のところまずまずであるが、この1年間、2～3か月先は全く分からない状況なので、どう転ぶかは来年になってみないと分からない。 ・しばらくはこのまま推移する。 ・年が変わると新入学、新社会人用品等で衣料雑貨や白物家電等の物量が増えるが、それに伴う車両不足も続く。依然として協力会社等へのコスト負担が高くなり、利益は薄くなりそうである。 ・景気が良くなる気配がない。 ・原油価格の下落などプラスの材料が予想されるが、これまでのコスト上昇分をすべて転嫁できている企業は少なく、こうした状況が今後もしばらく続くため、変わらない。また、所得改善も緩やかであり、消費の回復も遅れている。 ・サービス業では売上増に向けた販売戦略等の施策が実を結びつつある。一方、建設業で公共工事の受注が減少すると予想する企業もある。 ・「例年より早かった12月の降雪で冬物の売上は順調だったと聞くが、当店の場合は雪のために出足が鈍く、売上が前年に届いていない。灯油販売の価格低下が更に拍車をかけている」と量販店の店長が話している。 ・年末の商戦動向の結果次第では企業の業況も好転しうるが、まだ上向くと判断できる材料に乏しい状況である。年末年始の消費増への期待感はあるが、依然として不透明感はぬぐえていない。 ・一進一退の状態がまだ続くような気がする。

		社会保険労務士	・中小企業では、今まで賞与を出していなかった事業所でこの冬から出すというところはないので、そんなに変化はない。
やや悪くなる		一般機械器具製造業（経営者）	・3月の期末に向けた作り込みの話は現状ではほとんどなく、更なる仕事の減少が予想される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状、民間向けの仕事が落ち込んでいる。民間比率は4割程度だが、来年はもっと受注が少なくなるようなので、当社としては2～3月が一番厳しい状況になる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・1月からは宝飾品も円安、地金高、材料高を反映して在庫を含めて大幅に価格を見直す動きがある。売上もその分厳しくなることが予想される。
		建設業（総務担当）	・公共工事に関しては年度末に向けて発注があるという話もあるが、民間は相変わらず低調なので、全般的に低調な推移となりそうである。
		不動産業（経営者）	・金融上の回復、富裕層や大企業のみ景気回復のように思われ、実質的な経済は悪化しているように見受けられる。以前の中産階級といわれる層や、多数を占める層の経済状況が改善されなければ、景気回復を維持することはできないのではないかと。
		広告代理店（営業担当）	・これから税負担が大きくなるため、ますます個人消費は冷え込み、景気悪化が加速する。
悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・あらゆる商品が値上がりしていく中で、中小零細企業は賃金を上げることができず、特に、地方はそこまでの体力もない。世の中の財布のひもが締まる中では、食品関係は売値の安いほうへ流れてしまうので、値上げもできず、そのジレンマの中でもがいている。資金繰りはますます悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらず利益が出ず、資金繰りが苦しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の1～3月までの受注予定に上昇する気配がない。
		不動産業（管理担当）	・長く取引のあった先から受注価格の大幅な引下げ要請があり、その金額では受託業務を減らさなくてはならない状況である。また、1月から対応して欲しいと言われているので、売上、収益の大幅減となり、影響は大きい。
雇用 関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・労働者派遣法の関係で3か月間仕事を休むことがあって、売上が落ちているが、また2月からは良くなる予定である。
		職業安定所（職員）	・円安の影響で輸出製品関連の製造業が好転しているように感じられるため、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（支社長）	・接客、販売業の人手不足感を背景に引き合いは強いままで推移しており、受注活動をせずともオーダーが積み重なって行く。それでも紹介できる人がいないので、肝心のマッチングは進まず、売上のペースは伸びずに、うまく断るのが仕事といった様相を呈してきている。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・海外輸出をしている大企業は円安が続いて景気が良いものの、その下請企業で恩恵を受けているところは少ないので、周辺企業については今後も景気低迷が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人の伸びは引き続き好調を維持しているものの、製造業からの求人は前月及び前年同期比共にわずかに減少している。なお、求人が伸びているのは産業別では物流関係、雇用形態では臨時、パートタイムと年末を控えた季節的要因によるところが大きいと思われるため、依然不透明な状態である。
		職業安定所（職員）	・非正規雇用の求人が多く、正社員求人の割合はあまり増加がみられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・自動車、食料品、衣料などは買い控えが出て若干落ち込むと予測しているが、現状は生産ラインを変えず、在庫をストックしているところかと考えている。建設関連と電機、電子、自動車については、試作かもしれないが生産を維持するとみている。
		人材派遣会社（管理担当）	・自動車関連の製造派遣は変わらないが、携帯電話の下取り業務が終了するため、全体的にはやや悪くなる見込みである。
		職業安定所（職員）	・大手企業の求人の影響を除くと、新規求人数は前年と比べ減少傾向で推移している。
民間職業紹介機関（経営者）		・求人をつね引する製造業において、一部の大手企業の正社員採用はおう盛だが、一般企業は慎重さが増し、求人が減ってきている。円安メリットより資材購入等の輸入デメリットのため、国外への新規工場立ち上げ、あるいは強化が始まり、国内の社員採用に大きく影響している。	
悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・消費税の10%への増税に向けた準備なのか、消費は悪化する。	