

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)	良くなる	商店街（代表者）	・秋の行楽シーズンの団体バス予約も好調で、大河ドラマ館へも多くの観光客の来訪が期待できる。大河ドラマの影響と当地の魅力の相乗効果で、想定以上である。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・問い合わせなどが増えている。また、季節の変わり目でもあり、依頼が増えると考えている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・地域の式年祭が10月には終了する。その後は、今まで行かなかった旅行に行くのではないかと。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・客数がいくらか伸びてきている。2～3か月後にあるイベントのキャンペーンによって売上もいくらか伸びる。
		コンビニ（経営者）	・道路開通効果が徐々に表れてきており、このまま来客数の上昇傾向を維持できれば、先行きは良くなる。
		衣料品専門店（統括）	・当店ではお祭り用品を扱っているが、夏場の需要期はお盆でほぼ終わった。8月末からそろそろ秋に向けてのいろいろな問い合わせが始まっている。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売やボーナス時期に近づくため、客の動きが良くなることを期待している。
		自動車備品販売店（経営者）	・あまり良い感じはなく、良くなる理由もないという状況が長く続いているが、そのようななかでも物の入れ替えや購買意欲は根底にある。消費税などの仕組みが変わると、その購買意欲の市場への反映が邪魔され、商売も低迷するが、今後の安定感を多くの人が何となく持っているため、少しずつ上がりつつあるのではないかと。
		スナック（経営者）	・今後もまだ良くなって行くと思うので、良い流れをつかめるように、努力していきたい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・近隣施設のプレオープンを9月末に控え、関連する宿泊、宴会の引き合いが増えている。外国人宿泊客数も平均5%から8%と微増しており、今後も伸びることが予想される。
ゴルフ場（総務部長）		・10～11月はゴルフ場のトップシーズンであり、予約状況も増加傾向にある。	
変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・実りの秋を迎えて、敬老会、運動会等の行事が行われているので、客も集まってくると期待しているが、天気次第である。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・買換え需要しか見込めないなか、唯一の頼みは季節商材であるが、必要に迫られて購入するケースがほとんどなので、売上増を期待することは難しい。消費者の財布のひもが緩まない限り、商売の先行きが見えてこない。	
	百貨店（営業担当）	・2～3か月先、その先についても良くなる要素がないため、現状と同様、前年を若干下回りながら推移する。	
	百貨店（営業担当）	・主力の衣料品が継続して前年割れとなっており、他の商品群も現状維持がやっとという状況である。当然、全体でも前年を上回る見込みは立たない。今後2～3か月先も現状が続くと思われ、好転するとは思えない。	
	百貨店（店長）	・来客数が減少している。	
	スーパー（総務担当）	・9月の大型連休も、今年は3連休と短く、現状より上がる要因はない。頻度品の食品が上がってこない数値改善は厳しい。	
	スーパー（商品部担当）	・競合店出店の影響はまだ続く。商品単価の低下傾向と集客が今後の課題になるが、今より良くなることは考えにくい。	
	衣料品専門店（販売担当）	・客に対し、季節のものを提案、提供していく婦人服の店なので、季節の変わり目がはっきりしないと、消費行動は生まれにくい。長期予報にしても、秋めいてくるというような感覚がかなり薄いので、残念ながら良い方向には向かない。	
	家電量販店（営業担当）	・夏物商材の在庫処分は順調に消化しているが、リオデジャネイロオリンピック後は、映像関連商品の動きが悪くなる。	
	乗用車販売店（経営者）	・今秋には衝突安全装置のついた新型車の発売も予定されているので、それらに期待したい。	
	乗用車販売店（営業担当）	・以前のように、自動車に本気で興味を持って購入しようとするユーザーは数少なく、必要最小限の販売台数の状況が続く。	
	乗用車販売店（販売担当）	・良くなる理由も悪くなる理由もないため、今と変わらない。	
	乗用車販売店（販売担当）	・夏休みで周辺のホテル関係はそこそこの客が宿泊しているらしいが、客単価が悪い。ホテルの外で買物をする客も少なく、全体的にお金を使わないようにしている観光客が多いので、ホテルの売上も上がらない。大型格安ホテル1軒の閉鎖、温泉の民宿やペンション等の閉鎖など、良くなる要素が全くない。今後2～3か月先、何か良くなる要素、要因でも出てくればと思っている。	

住関連専門店（経営者）	・政府の景気対策について、マスコミ報道にも明るさが見えない。加えて、天候不順による警戒感が消費を足踏みさせている。	
住関連専門店（店長）	・良くなる材料も悪くなる材料もない。	
住関連専門店（仕入担当）	・節約志向は継続し、来客数の不安定さだけでなく、客単価の上積みも当面期待できない。	
一般レストラン（経営者）	・この先も例年同様の来客数が見込め、不安材料は見当たらない。	
一般レストラン（経営者）	・地方は中小企業が大半のため、中小企業に活気が出ないと所得も増えない。そういう意味ではまだ経済的、景気的には上向いていかない。	
一般レストラン（経営者）	・特段良くなる要因が見当たらない。台風被害が物価に影響を及ぼしそうである。地方の飲食業は今後の天候に大きく左右される。	
一般レストラン（経営者）	・10月で地元古社の式年祭が終わり、大河ドラマも来年度に関心が向かう。	
スナック（経営者）	・リオデジャネイロオリンピックも終わり、東京オリンピックの準備に伴い、地方はますます衰退するのではないかと心配している。変わらないという回答は、これ以上悪くならないようにということである。先行きが不安である。	
都市型ホテル（スタッフ）	・地方都市においては、しばらくはこれ以上伸びる要素がない。忘年会も、居酒屋などが多くなり、ホテルでの飲食は少ない。これから集客運動して頑張っていきたい。	
都市型ホテル（営業担当）	・地域によって、イベント等の特殊な要因で稼働が増えることはあるかもしれないが、現時点で目に見えて変わったという状況にはない。来月もこのまま良い状況が継続するようならばまた違ってくると思うが、現時点では変わらない。	
都市型ホテル（副支配人）	・9月は停滞するものの、10～11月はそれなりの売上が見込めそうである。ただ、トータルでみると、ほぼ例年どおりの数字に落ち着きそうである。	
旅行代理店（所長）	・秋季行楽シーズンの先行受注は、施設により差がある。今後の入込も楽観できない。	
旅行代理店（従業員）	・まだ経済状況が安定しない。	
旅行代理店（副支店長）	・秋の行楽シーズンを迎え、申込状況や来店客などをみると、やはり減少していて落ち込み感がある。間際の問い合わせも出てくるとは思うが、個人、団体共に現況と変わらない。また、株や為替変動による企業の旅行取り止めが懸念される。	
タクシー運転手	・相変わらず動きが見られないため、変わらない。	
タクシー運転手	・災害や天候不順などの影響で公共交通機関に乱れが出たりすると動きが良くなるが、そうでない限りは同じである。	
通信会社（経営者）	・地方ではまだ節約志向が強いため、今後も新規加入の伸びはあまり期待できない。	
通信会社（営業担当）	・物価下落も影響し、企業の設備投資もなく、様子見の状況である。特段消費を刺激する要因がない。	
テーマパーク（職員）	・飲食は前年同様に推移しているものの、物販店舗におけるお土産の購買力が低下している。	
観光名所（職員）	・慌ただしい旅行プランが増えている。飲食、運輸部門は概ね好調だが、宿泊部門は苦戦がしばらく続いており、今後もこの状況が続く。	
遊園地（職員）	・行楽シーズンを迎えるが、夏ほどの来客は見込めない。	
競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪の売上がほぼ横ばいで推移している。	
美容室（経営者）	・客にシャンプーやヘアケア商品を勧めても受け入れられないので、これから先は売上も落ちてくる。	
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・ホテルの予約状況を見ても依然として横ばいであり、各テナント、ショッピングセンターの売上予想も横ばいのため、変わらない。	
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・地方では景気の高揚感はなく、依然として変わらない。	
設計事務所（経営者）	・まだまだではあるが、少し計画が増えてきている。	
住宅販売会社（従業員）	・別荘見学者が増加しており、1千万円以上の比較的高価な中古別荘の売買も散見されるようになってきている。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・周辺のデパートでも人員整理で20名が退職させられたり、駅周辺の商店街では空き店舗が出て入居者がいない。先行きは真っ暗である。
	商店街（代表者）	・最近街中では高齢者が特に目立つ。また小、中学校の統合の話もよく聞くので、多方面の対策への期待が高まっている。
	商店街（代表者）	・例年スポーツシーズンである秋口になると、スポーツは盛んになるが買物は控えてしまうので、先行きは今までよりも悪くなる。

一般小売店〔衣料〕 (経営者)	・商店連合会のイベントが行われたが、雨天でなかなか思うようにいかなかった。これから先、天候は良くなると思うが、雨などの関係であまり期待できない。
一般小売店〔乳業〕 (経営者)	・一般的に消費意欲は萎縮している。
一般小売店〔家電〕 (経営者)	・夏物が終わり、これからしばらく核になる商品が見当たらない。
一般小売店〔青果〕 (店長)	・これまでずっと仕事をしてきたが、これまでと同様に、これから先も良くなる要素が見当たらない。
百貨店(販売促進担当)	・基幹商品であるアパレル関連の不振が改善する要因は見当たらないため、厳しい状況は継続する。
スーパー(統括)	・東北、北海道の台風、豪雨による農産物(特に土物)への被害は価格の高騰を招き、年内の消費動向が節約傾向へシフトするのではないかと懸念している。
コンビニ(経営者)	・7～8月の暑い夏がコンビニのピークだとすると、やはり9月以降はだんだん落ちてしまうというのが例年のパターンであるため、先行きに大きな期待はできない。
コンビニ(経営者)	・7～8月は1年を通してイベントや気候の影響で景気が上向くので、3か月先は7～8月よりやや落ちる。
コンビニ(経営者)	・台風が近づいていて、天気が悪いので、来客数が減る。
コンビニ(店長)	・今月はリオデジャネイロオリンピックがあったせいか、夜の来客数が通常よりもかなり増加し、売上にも寄与した。来月以降は元に戻ると思われるので、あまり期待できない。
コンビニ(店長)	・現状は、近辺の工事がなければ少々厳しい状況である。この工事が2～3か月後になると、若干悪くなるのではないかと。特別大きな動きはないので、そのあたりだけが少々心配である。
家電量販店(店長)	・大きな需要となる商品がないため、季節商材の冬物の立ち上がりに期待するしかないのが現状である。
乗用車販売店(経営者)	・円高が進行し、当地域の自動車産業は為替差益が落ち込んでいるが、出荷量は以前とあまり変わらないのが救いである。また、下請に対するコストダウン要請が一層の厳しさを増しているので心配である。
その他専門店〔燃料〕 (従業員)	・受注が減少しているため、販売量は更に悪くなっていく。
一般レストラン(経営者)	・来店客の話聞いていても、業績が良いという経営者は少ない。逆に、支払うべき会費の納入が遅れているという話はよく聞き、潜在的に経営危機にある会社が多いように感じられる。地元の銀行によると、7割程度の会社が赤字化しているという。
スナック(経営者)	・来客数は増加しているが、単価が低下しているため、景気は悪くなる。
観光型ホテル(経営者)	・5～7月と地域として前年を下回っている。もろもろ原因はあるにせよ、このままでいくと、下期は全般的に厳しいのではないかと予想している。
タクシー(経営者)	・6～8月は前年同月と比べてマイナスになっているので、この先も悪い。
タクシー(役員)	・円相場が上がると、大手製造業の下請は大変である。
通信会社(経営者)	・いくらお金をばら撒いて金利を下げて、先行きに安心感がなければ個人消費は伸びない。企業の設備投資も増えず、結局はデフレに逆戻りする。「今の仕事をしていけば一生食べていける」という安心感を誰もが求めている。3年、5年先がどうなるかわからない世の中で、CPIなど上がるわけがない。大金をつぎ込んで株価を下支えしても、生活は何も変わらないというのが実情である。このままでは、若い人たちは結婚して子供を作る自信を持たず、人口も年金積立者も減るばかりである。キーワードは安心感である。
通信会社(店長)	・退職者が増え、求人も集まらず、スタッフの補充が間に合わない。求人の経費支出がかさむ。
ゴルフ場(支配人)	・夏の疲れが年配者からの予約が激減している。また、台風などの自然災害によるクローズ、キャンセルが入らないことを祈っている。
美容室(経営者)	・9月にはこの地方で最大といわれる祭礼があり、美容業もいくらか恩恵を被るが、祭礼後の経済は停滞することが予想される。美容などは真先に優先順位から外れていくため、売上が悪くなることは独自の頑張りや努力ではカバーできない。
その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	・消費者意識というか、景気回復の道が一部大企業頼りでは解決に至らない。
設計事務所(所長)	・我々の仕事は現実化するのに少なくとも2～3か月はかかるので、そのとっかかりがないのは心配である。

		住宅販売会社（経営者）	・地価上昇の起爆剤がない限り、回復は見込めない。
	悪くなる	百貨店（店長）	・客の購買行動が非常に慎重になっている。リオデジャネイロオリンピックの影響も大きいと思うが、来客数が減っている。現状は良い材料が何もない。
		スーパー（経営者）	・デフレマインドが起きている。
		スーパー（副店長）	・夏がメインの観光地のため、秋冬はどうしても売上が下がってしまう。前年同数ほどの売上が目標である。
		観光型旅館（経営者）	・前年はふるさと旅行券があったため、秋は大変好調であったが、今年はそれがいないため、かなり苦戦する。すでに9月の予約は低調である。
		通信会社（経営者）	・同業数社も、廃業まではせずとも人員整理を進めている。当社もその日は近い。
企業動向関連	良くなる	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が増加している。
(北関東)	やや良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・引き続き認可を取って工事をしているところがあり、10月決算内に連携箇所が増える。
		食料品製造業（製造担当）	・今ぐらいの円相場であれば、原料価格も下がっていく可能性があるため、良くなっていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・長期低迷していた油圧ショベルの仕事が、若干ではあるが上向きに転じ、その他、新規継続案件も立ち上がってくる見込みである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・9月からはジュエリーシーズンを前に卸、小売の様々な展示会がスタートする。遅れている企画が進むことにも期待している。
		建設業（総務担当）	・補正予算の編成が公共事業に恩恵があるという報道があるので、今よりは良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始に向けて、販促計画もそれなりに意欲的である。最近の傾向としては、ホームページのリニューアルが増えている。
		司法書士	・少し落ち込んだ8月と比べれば、やや良くなる。
	変わらない	化学工業（経営者）	・好調部門は受注、引き合いに見通しがあるが、不調部門は先々好転するような材料が見当たらず、好不調が混在する状況が継続する。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・低調に推移している。
		金属製品製造業（経営者）	・将来の景気は全く予測がつかない。良くなって欲しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社には新規案件の話がここ半年以上ずっとない。新しい話や見積などが全く動いていないので、先行きはそれほど良くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・安定した仕事は少ないが、会社をなんとか維持する仕事量は確保できそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注生産は、この先も今月と同様の状況が続き、上向く気配がない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・悪くなるかと思っていたところ、今年もこれまでますますの状況で推移しているため、今後2～3か月先はまた良くなるか、悪くなるかは分からない。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移する。
		建設業（開発担当）	・新内閣が発足し、経済政策を一番重視することなので、今後期待している。財政は厳しいが公共事業をしっかり実施してほしい。当社の受注額は前年比15%減であり、今の状況では不安でならない。
		輸送業（営業担当）	・今後残暑も厳しくなりそうなので、本来の季節商材、秋冬物家電や衣料品などの荷動きが少し悪くなりそうだが、前年並みの物量は確保できそうである。
		金融業（調査担当）	・個人消費の弱い動きが続くほか、景気対策も当面は期待できない。設備投資がどの程度下支えできるかが鍵となる。
		金融業（経営企画担当）	・観光関連業種以外については、個人消費も弱く、今後も景気浮揚は感じられない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・数十年來の小規模食品スーパーが閉店したり、チラシが出せなくなっている小規模店が見られる。出稿できる力のある店は、まだサイズダウン等の方法もあるが、力の差ははっきりしてきている。
		経営コンサルタント	・夏から秋への変わり目の需要が盛り上がりず、食品、レジャー等の消費財関連が動き出すか、やや疑わしい。
		社会保険労務士	・特に環境の変化もなく、今後もプラス要因があるわけでもないため、あまり変わらない。

		<p>その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）</p> <p>・現在の引き合い、商談件数から推測すると、前年同期より収益の増加が見込める。</p>
	やや悪くなる	<p>食料品製造業（営業統括）</p> <p>・現在円高で推移しており、外国人観光客にとってはマイナスである。また、外国人観光客に対する酒税減免案が打ち出されているが、まだ大分先の話なので、しばらくこの状況は続く。</p> <p>窯業・土石製品製造業（経営者）</p> <p>・商品販売以外に、ものづくり体験教室等のPRをしているが、ほとんど反応がなく、先行きが非常に気掛かりである。PRの方向性を根本的に考え直す必要がある。</p> <p>一般機械器具製造業（経営者）</p> <p>・今月より来月以降の受注が減少する計画となっている。</p> <p>通信業（経営者）</p> <p>・受注が激減しており、回復の目途も立たない状態である。</p> <p>不動産業（経営者）</p> <p>・純利益が減少する仕事の割合が増えることが予想される。</p> <p>不動産業（管理担当）</p> <p>・下期に向けて、受託先の業務見直しが行われる予定があり、受注金額や頻度の下げ圧力が強そうな気配がある。</p>
	悪くなる	<p>出版・印刷・同関連産業（経営者）</p> <p>・利益が上がらず、毎月の資金繰りが大変である。</p> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>・主要顧客に、受注増となるような新製品等の計画がない。</p>
雇用 関連 (北関東)	良くなる	-
	やや良くなる	<p>人材派遣会社（管理担当）</p> <p>・突発的な派遣が増えると予測しているため、製造関連派遣の受注依頼は増えている。</p> <p>人材派遣会社（支社長）</p> <p>・引き合いの多くが、企業の中核をなす中長期的な育成が必要な人材であることが多く、引き合いの種類として先行投資の傾向が強い。</p> <p>職業安定所（職員）</p> <p>・企業合同面接会の参加希望企業が前年より多い。雇用意欲が増してきている。</p>
	変わらない	<p>人材派遣会社（営業担当）</p> <p>・採用条件の幅を広げれば良いと思うが、このままであれば変わらない。</p> <p>求人情報誌製作会社（経営者）</p> <p>・相変わらず不透明な景気のなか、求人はやや多いが、応募者が少ない業種の募集に偏っている。</p> <p>職業安定所（職員）</p> <p>・月間有効求職者数も5か月連続で減少しているが、求人、求職は停滞し、依然として人手不足が続いている。このような状況が当面続くのではないかと思うが、円高や英国のEU離脱問題といった不景気要素もありながら、まだ人手不足感があるので、安定してくるのではないか。</p> <p>職業安定所（職員）</p> <p>・求職者数は減少、求人数は増加傾向を示しているが、円高や中国経済などの不安要素も多いため、変わらない。</p> <p>民間職業紹介機関（経営者）</p> <p>・様々な理由から採用計画が未達成のため、現有勢力で賄うといった傾向が著しい。</p> <p>学校〔専門学校〕（副校長）</p> <p>・求人数は増えているが、業種、職種に偏りがあり、直接作業の仕事がほとんどである。間接作業の求人が増えなければ、景気が良くなったとはいえない。また、求職者とのミスマッチの状況が続いている。</p>
	やや悪くなる	<p>人材派遣会社（経営者）</p> <p>・厳しい残暑もまだ続くため、夏物衣料は多少良いと予測しているが、青果物や作物等は、台風被害の影響で価格が高騰し、購買力も多少抑えられることも予想されるので、先行きの景気は落ちてくる。</p>
	悪くなる	