

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）	・コンビニの特徴として、夏に入ると、アイスクリーム、冷たい飲料、ビール等の売上が相当増える。経験から、これから伸びると予測している。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先は夏休みもあり、来客数と売れる商材数が増えるため、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・観光地なので、この先はイベントの季節で来客は増える。
		スナック（経営者）	・ふらっと寄ってたくさん飲んでくれる客が増えていて、街もにぎやかになっているようである。このままこの調子が続いてもらいたい。
		ゴルフ場（経営者）	・良くなるというよりも良くしていく。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・心を込めてお手伝いをする案内しているが、実際の葬儀で分かってもらえるようになってきた。口コミで拡がり、近隣火葬場の使用状況では、第1位、第2位は大手だが、第3位に私共の弱小葬儀屋が入っている。
		商店街（代表者）	・6月の梅雨入りで一時的には静かになるが、7～9月のデスティネーションキャンペーン期間に期待をしている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・今年は猛暑が予想されているので、夏物等の動きにかなり期待が持てそうである。
		スーパー（副店長）	・ゴールデンウィーク以降、売上が伸び悩んでいる。消費に対して、使う時は使う、締める時は締めるという傾向があるのではないかと。これから夏休みやお盆休みなど、帰省する客も増え、売上が上がるよう期待も込めて、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が少し増えてきている。
		コンビニ（経営者）	・平日は、来客数、単価共に大きな変化はない。高速出口からの道路は開通から1年が過ぎ、特に休日の来客数増を見込める。
		衣料品専門店（統括）	・今年は例年と違い、人出が非常に悪い。客はインターネット販売で物を手に入れており、祭礼用品についても同じようである。今までは、客は相談しながら物を購入していたが、それも少なくなっている。今後もそうした流れが少し心配だが、祭りが始まれば、まだ多少は希望が持てるのではないかと。
		乗用車販売店（経営者）	・製造業を中心に、仕事量は増加しているという客の声をよく聞くようになってきている。
		自動車備品販売店（経営者）	・新車が好調に売れている。
		一般レストラン（経営者）	・7月からデスティネーションキャンペーンがあるので、期待も含めての回答である。
		観光型旅館（経営者）	・デスティネーションキャンペーンなども始まるため、前年並みにはいかないまでも、現状よりは回復する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・近隣にオープンした施設関連の宿泊、宴会、会合の受注があり、前年比を押し上げている。
		旅行代理店（経営者）	・サービス業には、夏休みの動きがある。
		旅行代理店（所長）	・大型観光キャンペーンの効果や訪日観光客の増加などを要因として、当地来訪者の伸びが堅調である。
		通信会社（経営者）	・地方が良くないことには変わりはないが、良くしていかないと会社自体が回らない。地元での受注は見込めるはずもなく、数か月前から中央の事業にシフトしている。2～3か月後には売上計上の見込みである。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス時期を迎え、一時的な消費は高まるが、例年並みとみている。ただし、富裕層には期待できるのではないかと。
		テーマパーク（職員）	・新駅開業や、新型特急、SL運行など明るい話題が多い。
		観光名所（職員）	・夏のトップシーズンを控え、前年同月と比べても数か月先の予約状況はおおむね好調である。
		美容室（経営者）	・例年通り暑くなれば、髪をカットする客が増え、男女共に美容院は忙しくなる。
		美容室（経営者）	・消費者の動向は、買い控えに飽きてきたようである。イベントを開催すれば収益増につながるようになってきている。
		設計事務所（所長）	・期待を込めての回答だが、計画から実施段階への移行を働きかけていきたい。
		設計事務所（所長）	・取引先に設備投資の動きが見える。
	住宅販売会社（従業員）	・今夏のデスティネーションキャンペーン効果が、ある程度見込める。	
	商店街（代表者）	・スポーツシーズンはこれから始まり、各中学校のクラブ活動も活発になるので、2～3か月は今の販売量を維持できる。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・これから先も暑い日が続くようなら、また客が出てこなくなる。普通の気候に戻ることを望んでいる。	

一般小売店〔家電〕 (経営者)	・エアコンや季節商材の動きは多少出てきている。ただし、買換え需要が主で新規購入はごくわずかである。商品単価が上昇すると良いが、客の財布のひもはまだまだ緩んではない。
一般小売店〔家電〕 (経営者)	・客の財布のひもは固く、高齢化が進んでいると感じる。
百貨店(営業担当)	・景気が上向いている要素はなく、これまでの推移どおり、特に変わった動きはない。
百貨店(営業担当)	・食品催事や化粧品など好調な商品群もあるが、売上の大きなウエイトを占める衣料品の回復が期待できないため、しばらくは現状維持である。
百貨店(営業担当)	・食品や化粧品などの必需品、消耗品は好調が続くだろうが、店全体の好不調の鍵は衣料品が握っている。衣料品の不振が続いているが、3か月先も変わらない。
百貨店(店長)	・売上は良くない。客単価、買上単価が下がっている。高額商品は売れず、衣料品は継続して不振である。食品のみ好調で、必需品以外の購買に対して慎重な姿勢が見て取れる。
百貨店(店長)	・客の来店数が増えない。
スーパー(総務担当)	・食品の売上や来客数の状況が、今の数字では今後も厳しい。景気が上がるような与件が全く見当たらない。
スーパー(統括)	・世界の政治、経済の先行きは、米国大統領や英国のEU離脱問題、右派の台頭、北朝鮮問題等の不安要素が山積し、消費意欲の減退が懸念される。
スーパー(商品部担当)	・近隣にドラッグストアの出店が相次いでいるが、既存店の数字はなんとか前年を維持できている。来客数を増やせるかが今後の課題という状況は変わらない。
コンビニ(経営者)	・全体的に、客は慎重に買物をしており、必要な物しか買わない傾向である。良くなる要素が見当たらないなか、いろいろな意味で先行き不透明なため、変わらないか、やや悪くなる。
コンビニ(店長)	・売上を上げるためにいろいろと行っているイベントの結果、客単価が今までになく下がった。少々の来客数増では良い方向に行かない状況である。これからもその傾向は続く。
コンビニ(店長)	・この先3か月くらいは、特別大きな変化は予定されていないので、変わらない。ただ、気候は暑くなるという長期予報なので、若干良くなるような希望はある。良くなって欲しい。
衣料品専門店(販売担当)	・今がどん底といたいくらい悪いが、今後、良くなるのか、悪くなるのかも把握できない状況で、セールを打っても万策尽きた感がある。こつこつと一つずつ積み重ねながら、続けていかなければならないが、悪い原因が何なのか把握できない限り、改善していく行動にはなかなか移れない。
家電量販店(店長)	・天候次第だが、単価下落は当分続きそうである。耐久消費財の買換え施策が欲しい。
家電量販店(営業担当)	・夏物商材のエアコン、扇風機、除湿器等の品ぞろえが終わり、天候に左右される時期となる。暑い夏の予想のため、期待している。
乗用車販売店(経営者)	・企業間格差がはっきりしてきており、正に優勝劣敗である。しかし、企業の平均値を取れば、先行き判断は、変わらない。
乗用車販売店(経営者)	・良くなると確信できる理由が見当たらない。
乗用車販売店(販売担当)	・自動車の販売とサービスだが、今後良くなる要素は何もない。前月、新型車が発売になったが売れていないし、修理も入ってこないため、変わらない。
乗用車販売店(販売担当)	・現在も2~3か月先も同じだが、車検や中古車販売の売行き等の伸びは、良くはないがさほど落ち込みもない。このまま、例年並みの推移をしていくのではないか。
乗用車販売店(管理担当)	・春闘の結果は非常に厳しい回答であった。自動車は安全性機能の充実が図られているが、ガソリン値上げや自動車離れ、長時間労働の改善による収入減等により、消費者の購買意欲は依然として低迷している。
自動車備品販売店(経営者)	・この周辺では、あまりインフラ整備や公共工事などが無い。人口も減っていくなかで、車に対して消極的であり、若者の車離れもあるので、加速度的に車離れが進んでいる。消費者も著しく財布のひもを締めて、警戒状態がずっと続いている。
住関連専門店(経営者)	・世界情勢や国内の政情に、安定した伸びを予知させるような政策や経済状況ではない。こうした不安要素が企業の設備投資意欲や個人消費の活性化にブレーキをかけているのではないか。

住関連専門店（店長）	・ 今月は前年に比べ来客数が減っているが、来月は前年並みで推移する見込みである。
住関連専門店（仕入担当）	・ 季節商材の動きが鈍く来客数が伸びないなかで、競合店の出店が相次ぎ、より一層厳しい状況が継続する。
一般レストラン（経営者）	・ やはり一極集中で東京ばかりが繁栄しているようだが、地方創生政策もまだ隅々まで浸透していない。そうしたことから地方に活況は、まだ出てきていない。
一般レストラン（経営者）	・ 今月と変わらないことは、悪いという意味である。地方の一般商店は、これからさらに厳しくなる。
一般レストラン（経営者）	・ 人手不足で、新規事業への進出や積極的な営業に打って出られず、現状を大きく伸ばすことは難しい。同業では従業員の高齢化と人手不足のため、商売を辞める店も出てきている。
スナック（経営者）	・ 悪い状態が変わらないという意味で、回答している。本当にこれからどうなるのか、不安材料ばかりである。
都市型ホテル（副支配人）	・ 予約状況からみて、例年同様6月はやや落ち込み、7～8月にかけて好調に推移していく。
都市型ホテル（営業）	・ 今月は厳しかったが、夏期も学校、企業等の長期休暇が多く、当地のホテル関係は今年同様に厳しいとみている。
旅行代理店（副支店長）	・ 海外旅行は相変わらず情勢不安のため、減少が懸念される。国内旅行はバス運賃改定による旅行代金の値上げが懸念され、募集旅行やバス離れが見受けられる。前年同期に比べて、受注は8月まで70%と減少気味である。
タクシー運転手	・ 大都市や観光地等は良いようだが、地方ではさっぱり良くならない。
タクシー運転手	・ 直近1年を振り返ってみると、前年比95～103%くらいの間を行ったり来たりしている。ほぼ横ばいである。
タクシー（経営者）	・ 夜の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）	・ 通信機器の価格も低廉化しているため、大きな売上につながらない。
通信会社（経営者）	・ 他の通信事業者との競争が激しさを増しており、厳しい。
通信会社（経営者）	・ 一部の大手企業では経済の好循環が実現できているものの、中小企業や地方経済の苦しい状況は継続しており、今回の日本再興戦略による地方経済の好転を期待したい。
通信会社（店長）	・ 売上を大幅に増やす新商品の種類が少ない。利用者の関心と呼びそうな施策は不人気機種限定のため、客の支持を得られるか不安である。
ゴルフ場（経営者）	・ 梅雨期の7月上旬を含め、この先3か月は祝日の予約が安定している。平日の低料金日は、インターネットによる予約が多い。
ゴルフ場（総務担当）	・ 来場者の予約状況は例年より少なく、実感として良くなるようには思えない。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ ボーナスをあてにした自動車整備は増えることはないため、当店の状況は改善し難い。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・ この先のイベントや販促も、ほとんど横ばいの予約で、変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・ 街中の人出も少なく、数か月で変わるような状況ではない。
設計事務所（経営者）	・ 少し仕事は増えてきたものの、続けて依頼が入る状況ではない。
住宅販売会社（経営者）	・ 今がたまたま上向きなのか、何か要因があるのか分からず、先行きに良くなる要因は、見当たらない。
住宅販売会社（経営者）	・ 当地の不動産価格は下げ止まったようだが、引き合いはほとんどなく、動きが全くない。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・ 市内の幹線道路は、車の通行量はかなりあるが、その方たちが買物をするのはあまりないので、良くはならない。
一般小売店〔乳業〕（経営者）	・ 地方の末端では、消費が伸びる要素はない。
スーパー（経営者）	・ 競争が激化してきている。
コンビニ（経営者）	・ 近隣の会社の景気悪化でやや悪くなる。
乗用車販売店（経営者）	・ 最量販車種のフルモデルチェンジ前のため、車両の確保や新車購入を待つ客が出ることから、販売は厳しくなる。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・ 受注が減少しており、非常に厳しい。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ 近隣に大型商業施設がオープンし、さらに競合環境が激しくなる。
タクシー（役員）	・ ドライバーの高齢化により、やや悪くなる。
通信会社（局長）	・ 東京集中は、地方の人口や仕事が減るので良くない。
競輪場（職員）	・ 全国発売の特別、記念競輪レースの売上が、徐々に減少している。

	x	商店街（代表者）	・景気の良くなる要因は全くなく、来客数の減少で、大変苦しい日が続きそうである。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・3つの事業柱が完成し、売上、利益共に、好調である。第1、第2の柱はここ3～4年は微増で安定している。第3の柱として2012年より始めた5メガワットの太陽光発電が完成して、安定した売電収入を確保し、全体の業績に貢献している。
		化学工業（経営者）	・東京オリンピック関連の仕事が徐々に増え、建築関連の最盛期と見込まれる秋から冬に向けての期待感もあり、良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・受注が少しずつ増える予定である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規案件の立ち上がりが増え、売上は増大する見込みである。
		建設業（総務担当）	・仕事がないわけではなく単価も悪くないので、やや良くなる。
		経営コンサルタント	・雇用の安定が進むなかで、個人所得の伸びによる消費や、前向きな設備投資が徐々に盛り上がり、景気押し上げ効果の期待が持てる。
		食料品製造業（製造担当）	・急激に悪くなることはないが、良くなることもなく、現状維持とみている。
		食料品製造業（営業統括）	・ワインを主体に中価格帯の人気が高く、各メーカー共、中国、東南アジアへの輸出に力を入れ始めている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・主要取引先からの受注見込が大変厳しく、どう展開していけばよいのか不透明である。
		金属製品製造業（経営者）	・受注は微増で、劇的に増えているわけではないため、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これから8月ごろまではやや低下傾向であるが、そんなに落ち込まない。仕事がなく開店休業状態の同業者もいるので、当社にも波及しないように努力していく。年末に向けては増える見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・相変わらず、取引先の動向に上向き見通しはない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・しばらくは、選ばなければ仕事を確保出来そうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現状維持で推移しそうである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が十数社あり、業績の良い、普通、悪い会社がそれぞれある。この2～3か月で良かった会社が悪くなったり、悪かった会社が良くなったりしており、2～3か月先はまるで分からないため、総じて変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向け自動車輸出が横ばいで、1月に発表された中期計画台数を下回っている。3か月の内部情報を見ても、台数に伸びがない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・6月は催事数が多く、大規模な物も多いため期待する。
		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）	・売上の95%が公共工事で、現政権誕生後、安定した企業として推移してきたが、地方業者に一番影響のある市町村発注が前期3月までで前年比88%だったため、当社も影響を受けて前期決算が厳しい。新年度スタートの4月は前年比増の発注となっているので、今後期待している。
		輸送業（営業担当）	・梅雨を迎え、今後は除湿機などの季節商材が増える予定だが、その他に目立った物量増の予定はなく、前年並みの予定である。
	金融業（調査担当）	・製造業を中心に、現状がしばらく続く。	
	金融業（経営企画担当）	・米国新政権の政策実行性が不透明な点や、6月以降の米国金融政策のさらなる利上げの有無等、リスクオフの動きになれば、一時的に円高方向へ動き、景気は足踏みする可能性がある。	
	不動産業（管理担当）	・4月から営業力の強化を図っているが、今のところ新規に受注できたところはない。話があっても、利益が出るかどうかという依頼が多く、経費の増加分を賄える契約は、なかなか取れない。年齢を理由とした退職者が増えているが、その分の採用も当社と合致する人が来ないので、人員不足気味で、受注できても人繰りに苦労しそうである。	
	広告代理店（営業担当）	・夏に向けた販促は、観光関連は活発になるものの、物販店はそれほどでもない。6月からの多様な商品の値上げが、消費の鈍化を促進するのではないかと。	

	新聞販売店〔広告〕 (総務担当)	・ボーナスに関する情報は、決して良い話ではないが、猛暑予報のなか、夏物の仕入を増やすと話す小売店もある。
	司法書士	・今までは一進一退、やや下り坂でここ数年きているので、当事務所の景気が上向いていくとは考えられない。せめて変わらなければ良い。
	社会保険労務士	・毎年昇給していた事業所も、今年は賃上げ額が若干少ないようである。
	その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	・引き合い、商談数は増加傾向にある。以前よりはIT投資に意欲的な企業が多くなってきたようである。
	窯業・土石製品製造業 (総務担当)	・原材料が値上げ傾向にある。
	通信業(経営者)	・仕事量が減っている。
	x 出版・印刷・同関連産業(経営者)	・毎月の資金繰りが本当に大変である。
雇用 関連	-	-
(北関東)	人材派遣会社(社員)	・取引先ホテル関係の稼働は堅調に推移しており、これから季節的にもオンシーズンになる。季節要因を除いても、ある程度良いのではないか。地域の小売、サービス業は、前年比で若干伸びているところもあり、観光、民間企業の状況も多少は良くなってきている。
	人材派遣会社(経営者)	・鮮魚、青果等は安定した量産もあるし、購買力も伸びている。住宅関連は、これから梅雨に入ると、若干遅れもあって落ち込むかと気掛かりである。自動車関連は新車等の発表も見込まれ、積極性がある。
	人材派遣会社(営業担当)	・収入が上がらないため、購買意欲がわからないという意見が多い。
	人材派遣会社(支社長)	・依然として語学系人材の枯渇感は強く、需要と供給のバランスが悪い。引き続き、売手市場の色が強く、請求額も高騰している。
	求人情報誌制作会社 (経営者)	・飲食、福祉、介護、サービス業などでは人手不足が深刻で、パートの時給を上げて募集広告を出しても、応募が少ない。
	職業安定所(職員)	・来月から来春高卒の求人受理が開始されるが、求人数に対して就職希望者はかなり少ないとみている。
	民間職業紹介機関(経営者)	・求人は堅調に推移するものの、正社員求人が伸び悩んでいる。目前の業績対応で、派遣や契約社員、パートの採用が目立っている。
	学校〔専門学校〕(副校長)	・経済的上昇と雇用の上昇が一致していない。まだ企業が優秀な人材集めのためにお金をかけていない。募集費などの間接経費を使えるようになれば、求人面からも景気上昇を読み取ることができる。
	人材派遣会社(管理担当)	・麺類の製造派遣は例年並みだが、その他の製造派遣、特に自動車関連は低迷している。
	x	-