

### 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（店長）	・7月は当地最大の年間行事である神社の夏季大祭が、事故を理由に全面中止となり、客足が落ち、非常に悪くなっている。今後はこれが正常に戻ってくる。
		テーマパーク（職員）	・夏休みに加えて、新駅開業や、SLの復活運転など、誘客につながる明るい材料が多い。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・葬儀だけではなく、墓じまい、仏壇の処分、永代供養合葬墓の相談や依頼が増えている。
		スーパー（総務担当）	・来客数が103%と前年を上回っており、今後の売上も大きく期待が持てる。夏休みに入り、家族連れが増えるので、良い傾向である。
		コンビニ（経営者）	・7月末から8月はイベントがいろいろあるため、売上は良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・9月に最量販車種のモデルチェンジがあり、販売増が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・当地の主な産業である自動車などの製造業では、仕事も多くなり、残業も増えている。こうしたことから今後は、個人消費に回ってくるのではないかと。
		住関連専門店（経営者）	・徐々にではあるが、建築、土木関連の景気が上向いている。それに引きずられるようにして、関連産業の上昇がみられ、全体の景気高揚感が強まるとみている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・秋に近隣の大型商業施設がオープンするため、相乗効果でやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・単価を気にしないで注文する客が増えている。
		スナック（経営者）	・ここにきて、多少上向いてきたので、期待も込めての、やや良くなるである。暑い割にはビールが売れていない。
		観光型ホテル（支配人）	・2か月弱の大型イベントにより来訪客が街中を巡り、好況だったかつてのにぎわいを思い起こさせる様子で、それぞれの業種で何かヒントをつかんだのではないかと。今後はこの状況が一過性にならないよう、上手につなげていけるかが課題である。
		観光型旅館（経営者）	・前年秋は売上が大きく落ち込んだ。今年はその反動で通常に戻ると予想しているため、売上は上向きが続く。
		都市型ホテル（支配人）	・地域の特性で7～10月ごろまでは、各種スポーツ大会、イベント等が多数あり、繁忙期となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は前年同様推移している。宴会部門も同様で、お盆以降の小グループ予約の推移を見守りたい。
		都市型ホテル（副支配人）	・予約状況から、8月はかなり期待できる一方、9月は反動で落ち込むと予想する。
		通信会社（経営者）	・仕掛けていた中央からの受注が入りだし、これで当社は多少回復はするものの、地域の状況は変わらない。
		通信会社（経営者）	・新規契約数が多少増加しているため、景気はやや上向いていくのではないかと。
		ゴルフ場（総務担当）	・9～10月の予約は順調であり、前年を上回る予約が入っていることから、景気は上向いている。
		美容室（経営者）	・今夏の猛暑の兆しから客の来店サイクルは短くなり、季節商材の売上も好調なことから、やや良くなる。
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・国政が問題化している時は、景気も落ち気味で進んでいくのではないかと。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の動きは鈍いが、客の購入単価も下がっている。客にエコ商品を提案しても単価が上がるため、必要に迫られての購入では、売上を伸ばすことが厳しい。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・周囲もなかなか収入が増えず、仕事もあまり、という様子で変わらない。	
	一般小売店〔青果〕（店長）	・よほど良い店でなければ、我々零細小売店には、客は来ない。ただ、売上自体は同業者が辞めて納入先を回してもらっているため伸びてはいるが、小売だけを見ると、かなり悪くなっている。	
	百貨店（営業担当）	・現状では景気が良くなる要素はない。客の買上点数も減っており、特に上向くような状況にはない。	
	百貨店（営業担当）	・アパレル不振が継続しており、今後大幅に改善する見込みはない。化粧品等の好調な商品もあるが、トータルでは現状維持であり、景気回復には至らない。	
	百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの消耗品は引き続き堅調に推移する。その一方、衣料品は残暑次第というところが極めて大きく、あまり見通しが立たず、2～3か月先も変わらない。	

百貨店（店長）	・この数か月、売上低迷のトレンドは変わらない。食品は良いものの、主力の衣料品が依然として悪い。
百貨店（店長）	・来客数が増えない。
スーパー（経営者）	・消費マインドは依然として厳しい。
スーパー（企画担当）	・消費税10%への再増税が確定すると、消費マインドが更に冷えて景気は悪くなる。総額表示は先送りされたが、財務省の動き一つで今後の景気は決まる。
スーパー（商品部担当）	・集客を課題にイベントや価格訴求は変わらずに行っていく。ただし、前年以上の集客の可能性は低く、外的な変動要因も見当たらない。
スーパー（副店長）	・夏期ボーナスや、県内の有効求人倍率などをみると、景気は上向いているようだが、自分の給与や店の売上などからは、全く実感できない。この先も上向くとは見通せない。
コンビニ（経営者）	・大きな変化はみられないのではないかと。今年前半はプラスで推移したが、夏の天候不順などで、後半が多少心配である。
コンビニ（店長）	・今のところ天候以外は特別変動する要素がなく、景気が大きく上下することはないのではないかと。近隣の工事などの予定も入って来ていないので、あまり変わらない。
衣料品専門店（統括）	・夏から秋にかけて祭りが多くなる時期であり、それに応じて当店で購入をしてもらっている。これは景気に関係ないが、良い方向に向かっているのではないかと。
乗用車販売店（経営者）	・モノづくりの集積地である当地は、相変わらず労働力不足で、賃金の高い大企業を中心とした雇用になるため、零細、小企業ではなかなか人材の補充が出来ず、困っている。
乗用車販売店（販売担当）	・例年の7月とは月初から違い、来客数、サービス入庫共に増えている。前月下旬から少し活気が出てきている。
乗用車販売店（販売担当）	・今後3か月くらいは、それほど良くなるような起爆剤が当社にあるわけではない。現状が続くとみえており、大きな変化はない。
乗用車販売店（管理担当）	・少子高齢化のなか、自動車の買換え意欲の低迷が続いている。
自動車備品販売店（経営者）	・3か月後に良くなる材料が身の回りにはない。ただ、自助努力でなんとか良くなるように頑張っていくという思いだけである。
自動車備品販売店（経営者）	・来客数の減少に伴い、業界内では価格訴求が強くなってきている。
住関連専門店（店長）	・来客数、買上点数共に、前年とほぼ同じ推移をしているためである。
住関連専門店（仕入担当）	・個人消費は今後上向いていくと考えないほうが自然である。上向かない前提での企業努力の優劣で、シェアの拡大につなげる。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・特に変わらない。
一般レストラン（経営者）	・東京一極集中が依然として続いており、地方ではかなり空き店舗が増えている。状況はあまり良くないので、先行きも変わらない、あるいはやや悪くなる。
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始まったものの、何ら変化がない。
都市型ホテル（営業）	・夏のイベントで売上増を目指したが、準備不足等もありイベント中止となってしまった。夏休みもあり、依然厳しい状況は続く。
旅行代理店（経営者）	・旅行単価が上昇している商品は敬遠されがちである。
旅行代理店（所長）	・この1年は、さまざまな観光イベントなどがあり、堅調に推移する。
旅行代理店（従業員）	・政府の経済対策は信用できない。
タクシー運転手	・今が最低とみているので、変わらない。
タクシー運転手	・当地域の交通圏があるが、他社をみても、前年比100%を超えているところはわずかである。当社もこのところ、前年比97%で推移している。
タクシー（経営者）	・昼の動きに比べて夜の動きが悪いので、この先も変わらない。
通信会社（経営者）	・テレビ離れの影響か、若い世代の新規加入は非常に低調である。
ゴルフ場（経営者）	・当社のような労働集約型の中小企業は、昨今の最低賃金の急上昇による負担に耐えられなくなりそうである。大手企業の画一化された消費文化がこれ以上助長されるのは、血の通った社会づくりという側面からマイナスではないかと。
競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの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)	・努力して前年を維持する。
その他サービス〔立体駐車場〕(従業員)	・各テナント、ホテル、大型映画館、全て予約状況が横ばいで、変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕(職員)	・国内外の政治が不安定では、景気回復は望めないのではないかと。
設計事務所(経営者)	・計画物件も動き出すため、しばらくは忙しい状態が続く。
設計事務所(所長)	・例年どおりの売上である。
住宅販売会社(従業員)	・日本各地で甚大な豪雨災害や地震が発生しており、観光関連業にも影響があるとみている。
商店街(代表者)	・小売店は商品の仕入が徐々に減っており、仕入れても、不良在庫ばかりが増えている。現状、問屋から委託販売で貸してくれる商品もないので、ますます店頭の商品がない。いろいろな面から考えても、店頭販売はなくなっていくのも当たり前なので、これからますます悪くなる。
商店街(代表者)	・前年の大河ドラマ人気も落ち着き、次の一手が見当たらない。
一般小売店〔衣料〕(経営者)	・店の前を多くの車が通るが、停まって買物をするのではないので、これからもあまり良くなるとはいえない。
一般小売店〔乳業〕(経営者)	・個人消費が上向く兆候はない。
一般小売店〔家電〕(経営者)	・夏物が終わり、次につながるものがなかなか見当たらない。リフォーム等の物件も不安定である。
スーパー(経営者)	・子育て世代に、予算を多く付けてもらいたい。例えば、子供が18歳になるまで、1人当たり月額5万円くらい支給して欲しいところだが、2~3万円など、実際にかかる費用は支給して欲しい。収入のある仕事に就かないと、結婚もできず、子供を3人以上は育てられない。教育費用がかかるし、携帯電話等の通信費用もかかる。その他、固定資産税、消費税、市県民税、自動車税、電気、水道、ガスなどの公共料金もあり、特に電気代は高い。欲しい物が足りている時代で、物が動かない。
コンビニ(経営者)	・7~8月は夏本番、暑さのピークで、コンビニにとっては業績的にプラスに働いている。これから秋に向かって、いろいろなイベントが目白押しであるものの、売上、来客数のピークが終わっていくのが例年の傾向で、今年も同様とみている。
コンビニ(経営者)	・3か月先になると、夏休み等の利用客は減るので、やや悪くなる。
コンビニ(経営者)	・競合店出店の影響で、やや悪くなる。
衣料品専門店(販売担当)	・来月は、例年どおり暇な、二八の8月である。それに加えて、10月くらいまでは暑いという長期予報も出ており、秋物がいつ立ち上がるかという不透明な部分や不安材料がたくさんあって、客の出足が一層悪くなってくるとみている。
家電量販店(店長)	・季節要因で前年越えたものの、冬に向けて伸びる商材が少ない。
一般レストラン(経営者)	・今後の天候にもよるが、一番日照時間の多い時期に荒天が続く、農作物にも影響が出て、野菜の高騰などによる消費低迷が起こるのではないかと。
一般レストラン(経営者)	・季節的要因もあるが、宴会の予約件数が減少している。
都市型ホテル(経営者)	・婚礼受注減少や近隣企業の合併に伴う宴会需要の減少で、やや悪くなる。
旅行代理店(副支店長)	・国内情勢も含め、今後の異常気象、台風の影響が懸念され、景気の良くなる要素が見当たらない。さらに東京オリンピック開催に向けて、首都圏の宿泊施設の改装などが進み始め、宿泊単価の高騰や全体的な宿泊客室数の減少などがみられ始めている。
タクシー(役員)	・ドライバーの確保ができない。
通信会社(営業担当)	・政権不安のなか、株価下落などの影響が懸念され、消費への多少の影響はあるとみている。
通信会社(総務担当)	・例年、7月を過ぎると3か月は販売不振になる。
通信会社(局長)	・祭りの開催によって、一時的に景気は良くなっているが、その後はまた悪くなる。
美容室(経営者)	・今月の売上は良かったが、8月のお盆以降は来客数が毎年減少する。
設計事務所(所長)	・私の知る限り、地方の民間企業の景気は決して良くない。
住宅販売会社(経営者)	・異業種や同業他社に話を聞いても、良い話はない。やはり、たまたま当社が良いのではないかと。現状維持は困難なため、下方予想する。

	x	商店街（代表者）	・取引先で1件、客の勤務先に1件、続けて市内で倒産があり、景気回復の兆しはない。
	x	スナック（経営者）	・良くなる要素は一つも見つからない。
	x	通信会社（経営者）	・安価な商品以外は、動かない。
企業 動向 関連  (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・当社では、太陽光発電設備を3件くらいの外注工事で完成し稼働できるため、良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・出荷台数が多いのは10月までなので、完全に良くなるとは言い難い。
		建設業（開発担当）	・売上の95%が公共工事であり、今期発注は公共工事が前年比23%増と好調である。ただし、一昨年と比べると2%増で、前年が厳しい状況だったため、決算は心配である。今後も発注が前年増で推移するよう期待している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・予想すらできない状態である。
		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）	・先のことがよく分からない。仕事が出るかと思いついてはいるものの、なかなか出ないので困っている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・スポットでの受注依頼はあるが、継続的で安定した受注の伸びが見込めない。構造的に、現状以上拡大しないような仕事が増えてきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・例年9～12月まで、住宅関連機器の組立をしている。年末に向かっていつも増えているが、それは季節的な要因で、景気とは関係ないので、変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状の取引先からの仕事が見込めないため、古くからの取引先に営業をかけている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここしばらくは仕事を確保できそうだが、先行きは楽観できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・向こう3か月間は、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）	・この数か月、忙しい会社や暇な会社と、いろいろある。日々の状況によって変わるため、2～3か月先は分からないが、取引先は10社以上あるため、まずまずの状況である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車の北米輸出は前月とほぼ横ばいで、国内販売も変わらない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・7～8月は宝飾品はまだ低迷時期である。秋に入ってからの上はここ2か月の景気に大きく左右される。
		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とみている。
		建設業（総務担当）	・公共工事の第2四半期の発注予定は、そこそこ数があるため、多少は上向いてくるだろうが、民間の動きはなく、横ばいとなりそうである。
		金融業（調査担当）	・製造業の景況感が高水準が続く見通しだが、非製造業では改善の遅れがみられ、今後波及していくかがポイントになる。また、人手不足が深刻になっている。
		金融業（経営企画担当）	・自動車部品、医療機器部品、半導体製造部品の製造業では、受注のピークを越えて、減少傾向となるのではないかと。建設土木業は、補正予算により発注増が期待出来るため、売上増を見込める。
		不動産業（管理担当）	・地方都市のため、事務所などのテナント入居の新規需要はほとんどなく、事務所ビルの新築や、大幅改装なども全くないので、しばらくは現状と変わらないとみているが、賃料値下げの恐れもある。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシの出稿を始め、広告関連が好転する要素はないが、百貨店等では、婦人服などの婦人関連商材が伸びてきている。婦人関連は底を打ったようである。
		経営コンサルタント	・雇用がひっ迫し続けているが、地域の需要増によるものではなく、単に働き手減少のためである。個人消費、企業投資につながりにくいため、さらなる景気刺激策が欲しい。
		司法書士	・今より特別良くなっていくとは予測できないので、横ばいでいってこれれば良い。
		社会保険労務士	・ボーナスや残業代が増えていないので、大きな変化はない。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客からの引き合い、商談件数共に、活発に推移している。受注増につながると予想している。	
	食品製造業（製造担当）	・急激に悪くなることはないが、スーパーの売上も悪いので、連動して悪くなる。値段の高い物は売れない。消費者の景気は良くない。	
	化学工業（経営者）	・2か月後の受注予約が予期せぬキャンセルを受けて、取り返す材料もないため、見通しは暗い。	

		輸送業（営業担当）	・夏物家電や寝具等は、6～7月と大変天候も良く、前倒しの商品の動きや物量もあった。ただし、その分8月には多少伸び悩み、物量も落ち込む予想で、輸送量も減りそうである。
		通信業（経営者）	・しばらく下降が続きそうである。
		広告代理店（営業担当）	・毎年、秋の販促は非常に鈍いため、やや悪くなる。
	x	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが、資金繰りがとても大変である。
雇用 関連		職業安定所（職員）	・半導体関連を中心に、製造業が依然として好調である。好調さは1～2年は続くとみていると、複数の企業から聞いている。
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	・ここ2～3か月、仕事は忙しいが人材がいいため、大変である。
		人材派遣会社（支社長）	・15日からの3連休をきっかけに、実際に折り返しかかってきた電話は少ないものの、架電に対するインターネット上の電話番号検索数が増えてきており、反応し始めている。月前半よりは動きがある。8月のお盆前までが勝負である。
		人材派遣会社（経営者）	・住宅、建築や自動車、自動車部品関連は、動きもなさそうだが、夏休み、お盆休み等で、稼働日数等が減少する。介護、食品、保育園等の先生の少ない状態が続いているが、解消できていない。今後も人手不足は続く。
		人材派遣会社（管理担当）	・時給が高くなれば求職者数は増える。時給の変化が見込めないなので、現状と変わらないとみている。
		人材派遣会社（営業担当）	・給与が上がらず、購買意欲がわからない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・8月は季節的に流通、サービス、商店などは特に多忙で、パート、アルバイトの募集は学生に頼るところが多くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をつなぐ製造業の大手数は、正社員採用に積極的な展開をしている。準大手以下は慎重さを隠さず、パートや契約、派遣で対応する動きは変わらない。受注未達による業績への影響が予測されている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・来春新卒の大学生が、複数社から内定を取っている状況が例年になくみられる。その分地元企業の人材確保が難しく、特に、地域に密着した運輸業の求人が多い。
		職業安定所（職員）	・来春卒業の大学生、高校生の採用が思うように進まず、より一層、人手不足感が増してくる。
	x	-	-