

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		コンビニ（経営者） 都市型ホテル（営業）	・年末にかけて、商品の動きが活発になり、良くなる。 ・12～1月の忘新年会に向けて、宴会、宿泊の予約状況が好調で、今月から来客数も増えているので、景気は良くなっていく。
	(北関東)	百貨店（副店長）	・近隣商業施設に集客力のあるテナントが入ったことにより、周辺エリアの集客も高まると考えている。買い回りの相乗効果が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気やそういった関連で、上向きではないか。また、ボーナスも過去最高額の支給ということなので、期待している。
		コンビニ（経営者）	・年末にかけてアルコール飲料などの販売が見込める。
		コンビニ（店長）	・店舗改装で10月はほとんど休業したので、客の一部が離れたままで、余り良い状態ではない。新装開店の効果が2か月後には出てくるとみている。
		家電量販店（店長）	・4K、8Kテレビや東京オリンピック需要、消費税増税があるため、やや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会については前年同様の数字を残せる見込みである。宿泊の入込が12～1月は弱いが、当月になってからばん回できるかどうかは鍵である。
		タクシー運転手	・これから忘年会シーズンになるので期待したい。乗務員不足のため、多少は忙しくなる。
		通信会社（営業担当）	・景気回復からボーナスに反映する会社も多く、年末の消費が見込まれる。
		通信会社（局長）	・ガソリン代も天井になったのか、徐々に下がり始めたので、少しは景気が良くなる。
		ゴルフ練習場（経営者）	・夏場が悪かったので、冬に期待する。
		設計事務所（所長）	・周りの建設業の様子をみていると、人手不足の影響もあるが、忙しい業者が多い。今後も発注が見込まれるため、この繁忙はしばらく続く。
		商店街（代表者）	・週末と祝日の商店街は人が歩いていないものの、写真入り年賀状の印刷受注に期待している。
		一般小売店〔精肉〕 （経営者）	・天候が暖かいので、野菜が安く提供されるようになっている。価格が安定しているので、客は安心して生活している。景気が上向き見込みはない。
		一般小売店〔家電〕 （経営者）	・特にこれといってないが、最近販売が伸び悩んでいるので、余り良くなるとは思わない。
		百貨店（営業担当）	・お歳暮商戦は厳しいスタートを強いられている。年末年始に向かって特に明るい与件もなく、厳しい状況に変化はない。
		百貨店（営業担当）	・主力の衣料品が不振で、部分的に良くても店全体では、今後も今月と変わらない。
		スーパー（総務担当）	・衣料品の買い控え分を、後で買うという消費傾向ではないので、売上が増える与件はなく、現状と変わらない。
		スーパー（商品部担当）	・年末商戦を控えているが、近年は過ごし方に大分変化が出ているため、変わらない状態で乗り切れれば良しとみている。その分、年明けの通常期にどれだけの集客ができるかがポイントになりそうである。天候に若干左右される立地のため、なるべく降雪が少ないことを期待する。
		コンビニ（経営者）	・このまま推移すると前年と同じか少し伸びる。12月はクリスマスイベントやお歳暮商戦などの客を取り込んで、売上につなげたい。また、県議会議員選挙等もあるので、客の出足が鈍くなることが心配である。
		衣料品専門店（統括） 衣料品専門店（販売担当）	・歳末月になったが、商店街の来客数はなかなか増えない。 ・年末年始に向けて若干は良くなるかと期待しているが、それも今の客の流れや状況を見ていくと、当店のような婦人服に投資をするというか、需要が上がるような状況には見えない。そうしたことを考えると、今月の悪さがそのまま続いて、年が明けてしまうのではないかと恐怖感がある。
		乗用車販売店（経営者）	・地域経済は低位安定のようで、「ボーナスが前年並みならぜいたくしなければ生きていけるのではないかと」といった悲観的な落ち着きが感じられる。米国大統領の気まぐれな発言が心配である。
		乗用車販売店（販売担当）	・良くなる要素がない。新型車の発表もなく、マイナーチェンジでは全く客は来ない。恐らく今月と変わらない。

乗用車販売店（販売担当）	・ 今月、当社としては珍しく、景気の良い話ばかり出ている。当観光地では紅葉は終わっているのに、外国人観光客や団体バスツアー等、とにかくすごい来県者数である。ただし、外はにぎやかだが、本当に商売につながるかどうかは不透明なので、今後2～3か月先も例年どおりで変わらない。
住関連専門店（店長）	・ 来客数、販売数が前年とほぼ同等である。
住関連専門店（仕入担当）	・ 改元、消費税増税、東京オリンピック、大阪万博等、大きな変化のなかにいることを実感すると、不安にひも付いてしまう。個人消費、特に、生活用品は今後も厳しい状況が続く。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・ 受注残は増える時期だが、伸びていない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・ 競合環境やインターネット販売に影響を受けた消費動向が、当面変わる見込みはない。
その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・ 事業所給食の新規案件はそこそこあるものの、人材確保はますます厳しくなり、同業者間でもすみ分けが更に進んでいくとみている。
都市型ホテル（営業担当）	・ 年が明けて最初のころは、多少稼働が落ちてくるが、それは例年と同じで、季節的なもので落ちるとは思うが、現在のやや良いペースを維持したまま変わらないのではないかと。極端に良くなる、悪くなるという要素もないので、変わらない。
都市型ホテル（副支配人）	・ 12～1月は売上、稼働共に落ち込みが予想されるものの、例年と比べてしっかりと予約が取り込めている。近隣の競合の状況をみても、明らかに市場が継続して動いていることがうかがえる。
旅行代理店（経営者）	・ 季節が冬に向かうにつれ出足が鈍くなり、必然的に来客数は減少してしまう。
タクシー（経営者）	・ 昼も夜も動きが悪く、この先も良くない。
タクシー（役員）	・ 働き手不足である。
通信会社（経営者）	・ 年末に向けての受注は、多少動いてきたが、現状と比べて良くなるとは言い難い。
通信会社（総務担当）	・ 例年12～1月は販売の増える時期だが、今は漸減にブレーキがかかる程度しか期待できない状況である。
テーマパーク（職員）	・ 天候に左右されやすい業種でもあり、現在の増加傾向が続くかどうかは不透明である。
競輪場（職員）	・ 全国発売の記念競輪レースの売上が、ほぼ同額で推移している。
住宅販売会社（経営者）	・ 安い貸し店舗の販売やアパートの1棟丸売りは、引き合いがちらほらあるものの、低価格の物件ばかりで、なかなか成約には至らない。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・ プレミアム付商品券が売れないことを考えると、余り良くなることはない。
百貨店（店長）	・ 大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題が今後の日本経済に影響を与えるのではないかと。
コンビニ（経営者）	・ 2～3か月先には、客の買い控えが発生すると予測している。
その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・ 天候の影響が大きい冬物商材の動きが、現状では厳しい見込みである。
一般レストラン（経営者）	・ 来店客の高齢化が進んでおり、少しずつ来客数が減っている。客単価は多少上がっているため、急激な落ち込みはないが、将来的に良くなるとは思えない。
一般レストラン（経営者）	・ 正月明けから2月にかけて売上は落ちる傾向にある。良くなる材料もないので、上向きにはならない。
都市型ホテル（経営者）	・ 消費税増税でやや悪くなる。
旅行代理店（所長）	・ 正月のにぎわいを別にすれば、完全にオフシーズンとなり、来訪者数も減少する。暖冬予報どおりになれば、雪のイベントやスキー場への影響も懸念される。
ゴルフ場（総務担当）	・ 気温が低下し、今月末からは降雪の心配がある。1月からは例年通りクローズのため、入場者は減少する。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ 年末年始商戦があるが、努力をしているいろいろ仕掛けをしたお盆商戦も不調だったので、イベント等いろいろと手は打つが、どうも期待はできない。
住宅販売会社（経営者）	・ 住宅建築単価は上昇しているが、人手不足のため受注から着工まで時間が掛かるようである。土地取得も少し時間をかける傾向になってきている。

	x	自動車備品販売店（経営者）	・現状、客が何かを急いでとか喜んで買うというムードは全然伝わってこない。スーパーなどでも、売上が上がりず、単価が下がっているという話を聞く。なぜか皆、財布のひもが固くなっているのが心配である。
	x	通信会社（経営者）	・インターネットを利用して買物をする世代が増えているのに対し、インターネットで購入できない世代は、ますます高齢化が進み、購買力も落ちている。小売業にとってはまさに氷河期が続いている。
	x	美容室（経営者）	・年度末に数字合わせの公共工事へ税金を投入するのはいい加減止めてほしい。末端の労働者を減らし、機械にやらせて会社が潤う税金の吸い上げでは、貧富の差は広がるばかりである。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・当事業の主力3部門の内、環境装置のレンタルリース先が増え、太陽光発電事業の設置箇所も増加している。
		金属製品製造業（経営者）	・現状、仕事が多くなっているので、努力してもう少し売上を増やして、利益を上げていきたい。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始商戦に向けて、販促活動が活発化するの必須である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・受注量の増加が見込まれ、システムの納入案件が増加し、収益が改善する。
		化学工業（経営者）	・価格転嫁の結果が表れるはずなので、現状維持ができれば良しとしたい。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・冬に入ってまだそれほど寒くないので、資材がよく売れている。ただ、これが寒くなったりすると、売上がストップする。例年に比べると、現状は、良い傾向である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・人員募集をしてもなかなか人が集まらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年明けの仕事の動きを心配したが、大きな減産を計画している取引先は少なく、引き続き仕事は確保できる見込みである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年内の受注は、かなり好調を維持している。いろいろな業種があるが、全てで受注量が増えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・前月と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注、販売量、競争相手、取引先の様子等は、今のところまずまずである。あと数か月はやや良い状況が続く。
		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）	・公共工事は前年比16%増と好調で、今後も期待している。当社も前期比10%増の受注があるので、今のところ安心してはいる。ただし、公共工事はいまだに設計額のマイナス15%で受託となるので、しっかりした利益計上が見込めない案件もある。厳しい経営は今後も続くと思われ、まだまだ心配である。
		建設業（総務担当）	・現状のまま、年度末まで推移するのではないかと。
		輸送業（営業担当）	・年末年始に向かい、こたつ、暖房家電、寝具、冬物衣類など前年並みの物量は確保する見込みだが、現状のドライバー不足による車両確保の難しさや用車費の高騰により、利益は薄くなりそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		不動産業（管理担当）	・間接受注から直接受注になる予定の受託業務があり、当社の売上、利益が増える予定はある。ただし、人手不足のため、現状の人員による残業対応等で人件費が掛かるため、全体の利益は変わらない。
		経営コンサルタント	・迫力のない個人消費や慎重になってきた企業設備投資など、需要拡大の刺激が経済全体に不足している。なお、人手不足は相変わらずで、生産性向上の必要性が高まる一方で、その具体的な取組は足踏み状態なので、目立った上昇は期待しにくい。
		司法書士	・大きな動きはないと思うので、今までと変わらない。
		社会保険労務士	・特段景気が良くも悪くもなる話はないものの、経営者との会話で消費税増税の話題が増えてきている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向け販売が83か月連続で、前年超えとなっている。ただし、自動車メーカーの不正検査問題により国内生産は19年3月まで減産となるため、やや悪くなる。	
	x	-	-
雇用 関連		職業安定所（職員）	・製造業はもちろんだが、製造業以外の職種も同様で、かなり人手が足りないという話を聞いている。

(北関東)	人材派遣会社（経営者）	・公共事業、施設等の建設、それに伴うかどうか分からないが、道路等の整備の現場、工事等が目立ってきている。冬物衣料等の小売、販売は、まだ何とも言えず、だぶつきもあるだろうが、少しずつ伸びてきている。求人内容を見ても、年末に向けての物流、衣料品、青果等の配送に伴う人材不足から、募集が多い。先行きは分からないが近いところでは、やや良くなる。
	人材派遣会社（経営者）	・現状、どこの会社もやや忙しく、売上が好調である。
	学校〔専門学校〕（副校長）	・高校生の9月求人数は、前年比9.7%増である。県内における高校生の求人数も、過去最高である。中小企業のニーズが高く、建設業や製造業の求人が多いようである。
	人材派遣会社（社員）	・清掃などを請けているが、引き合いは来ているものの、人材不足で断ったり、あるいは積極的に受注しにいかない状況が続いている。また、当社の顧客である市内のホテル稼働率は、前年同月と同様に推移してきている。
	人材派遣会社（社員）	・求人数、求職者数共に、春先までは大きく増える要因がない。
	職業安定所（職員）	・直近3か月の新規の求人、求職者数をみても、ほぼ変わらない状況が続いている。前年比でもほぼ同様である。
	職業安定所（職員）	・平成29年5月以降、有効求人倍率は2倍前後で推移し、大きな変動はない。人手不足は続いている。
	人材派遣会社（管理担当）	・派遣先の単価が悪くなっているため、やや悪くなる。
x	-	-