

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	コンビニ（経営者）	・年末に向かって年賀状印刷、クリスマスケーキ、お歳暮ギフト、また、年始のおせちといった予約等が増え、利益も上がるため良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・景気が悪い、悪いと言っても、これから忘新年会の時期に入り、消費者も忘新年会ぐらいはやりたいという気持ちが強いいため、今の売上からいくらかは良くなる。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・気温の低下に伴って、冬物の動きが良くなる。
		コンビニ（経営者）	・秋の行楽シーズン、紅葉狩り等、人の移動があるため、やや良くなる。また、クリスマスや年末年始の予約獲得において、きめ細かくしっかり展開していけば大丈夫だと思う。
		コンビニ（経営者）	・これから年末商戦を迎え、12月のお歳暮、クリスマス商材等の売上増加への貢献から判断すると、ある程度実績が残せそうである。
		乗用車販売店（経営者）	・11月に新型車が発売されるため、受注増が見込まれる。
		乗用車販売店（統括）	・11月に新型の軽自動車が発売されるため、期待している。
		一般レストラン（経営者）	・行楽シーズンと年末年始の会合が続き、年間で一番良くなるシーズンになる。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始にかけて、国内及び海外旅行の販売が増加するためである。
		通信会社（営業担当）	・新築物件など年末入居や、賃貸物件の入居シーズンになるため、引越しに伴う消費の高まりが期待できる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・来月、駅前に大型店がオープンする予定である。街の起爆剤になるよう期待しているが、今はまだ見込みはない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品の出足は鈍く、頼りの季節商材も燃料費の絡みもあり、期待できない。客が必要な物を購入するだけでは売上は伸びず、厳しい年末になりそうである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末商戦をいかに乗り切るか、この動きによって悪くなるかどうか関心を持っている。
		百貨店（営業担当）	・景気が良くなる様子は一向にみられないが、現状では極端に落ち込むこともなく、客の様子から、ほぼ横ばいでいく。
		百貨店（販売促進担当）	・主力の衣料品が低調であり、また、トレンドも乏しいことから好転は見込めず変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・価格訴求に対する消費者の反応は良いが、正価品への影響や、収益を悪化させる要因となっている。現状、集客のためには価格訴求が必要であり、こういった傾向は当分の間継続する。
		スーパー（店長）	・曜日ごとの客数は、数か月変化がない。
		スーパー（総務担当）	・消費税増税、社会保障の不安や、中国、韓国との関係悪化による景気低迷である。
		スーパー（統括）	・消費者の生活防衛意識は強いものの、底堅さはある、気温が平年並みであれば前年実績は確保できる。しかし、地域の電子産業等の人員削減や時短などの影響が、外食産業などに徐々に始まっており、警戒感も持っている。
コンビニ（経営者）	・収納代行による支払や、たばこだけの客が結構いるためである。		
コンビニ（経営者）	・政局も不安定さが残り、消費意識も低迷気味である。		
コンビニ（店長）	・今月は暑さが落ち着いてきたせい、当店への来客数はかなり落ち込んでいる。街中再生イベント等で天候に恵まれたせい、来街者は多かったものの、既存店の物販にはつながらなかったようである。正月もあまり期待できそうにない。		
コンビニ（店長）	・客数が減っているが、単価は変わらないため、特別変わっていない。		
衣料品専門店（販売担当）	・当店の客は比較的年齢層が高いため、年金の出るタイミングで比較的売上が上がる。先行きを考えると当店では、クレジットカードの利用者が多いかがバロメーターの1つになるが、まだまだその利用がほとんどないため、それほど期待はできず、不透明な部分が多い。		
家電量販店（店長）	・好転するとすれば、情報家電であるパソコンで新型OSが発売されることであり、期待される。タブレット端末やスマートフォン等がどこまで支持されるかがポイントである。		
乗用車販売店（販売担当）	・とにかく中古車が安定して売れているため、極端に悪くなることもなく、新車が出ればまた別だが、極端に良くもならず、現状がある程度続きそうである。駄目な所は駄目、良い所は良いということで、ある程度淘汰され、中間層の客が買ってきてくれると思う。そのため、中古車の売行きも2、3か月先もそれほど悪くならない。		

乗用車販売店（管理担当）	・不安定な政治により景気回復策がないことや、中国、韓国との領有権をめぐる外交問題の影響により、日本製品離れや、中国国内における製造業の休業、撤退など経済への打撃は大きい。国内の一部産業は回復しつつあるが、基幹産業は依然厳しいため回復は難しい。
乗用車販売店（販売担当）	・9月の中旬まではエコカー補助金があったため、その勢いで車は売れていたが、9月の中旬以降から10月は売れるような要素がない。カンフル剤か何かがあれば、景気は良くなるはず変わらない。
自動車備品販売店（経営者）	・身の周りに特に良くなるような材料がない。悪いと言わず、自分で良くしていかなければならない。
住関連専門店（仕入担当）	・販売単価の下落傾向は継続しており、追い打ちをかけるように同業他社の出店も今後計画されている。当分の間、守る運営を余儀なくされる。
一般レストラン（経営者）	・多少不景気の声も聞かすが、今後もこのままの状態が続く。
スナック（経営者）	・悪いまま変わらない。また、人のせいにはできないが、今の日本の政治、国際的な状況では望みがないのではないかと。
観光型ホテル（営業担当）	・売上アップのため、新規の取り組みの努力はしているものの、来客数の割に付帯売上が伴わず、苦戦を強いられている。
観光型旅館（経営者）	・現在が前年と比べて良くないため、3か月後も同様に悪い状況が続く。
都市型ホテル（営業担当）	・例年に比べて、数字が年末に向けて良くなっていないが、年末の忘年会シーズン等で良くなる可能性はある。しかし、1月になると少し落ち、その落ち具合が非常に心配であり、良くなって、また落ちるといふことで、今月と変わらない。
旅行代理店（所長）	・シーズンオフに向かい、自治体でも様々な誘客施策を打っているが、現状を打破するほどの状況にはない。また、それほど要素も見当たらない。
旅行代理店（副支店長）	・販売量の伸びが期待されないためである。
旅行代理店（副支店長）	・国内旅行の秋の募集状況等を見ると、前年より若干動きが鈍い感じである。海外旅行は諸問題が多く、近隣の渡航先が限定されるため、安近短の渡航先を選択しないが、方向を変更してまで旅行を検討する客が少なくなっているようである。どちらの旅行も厳しい状況となっているのは間違いない。
通信会社（局長）	・消費に変化を与えるほどの材料が存在しない。
通信会社（総務担当）	・景気の先行きが不透明である。
通信会社（販売担当）	・冬、春モデルの投入で販売数や来客数が伸びることを期待しているが、日本の大手メーカーの業績不振や国際摩擦などで、ボーナス商戦は厳しくなると予想されるためである。
遊園地（職員）	・回復基調を期待したいが、先行き不透明な状況が続いている。
ゴルフ場（業務担当）	・今月の入場者数は、目標を上回り、前年比をクリアしている。売上は予算が、前年比よりもマイナスになってしまっている。土日の単価はまあまあだが、平日の単価は下げ止まりがきかない。あくまでも平日の集客はシニア層が主力になっているため、プレイ費の価格が決め手という状況である。今後についてもその傾向が続きそうであり、入場者確保ができて、収益にはなかなか反映されない部分が多いようである。
競輪場（職員）	・全国販売している記念競輪の売上が、ほぼ横ばい状況である。
その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・今年の夏の初め頃から、売上が鈍ってきており、景気が特に悪い状態がずっと続いている。現状からの変化になる要素があまり見えないため、これが底なのか、もう少し先に底が来るのか分からないが、しばらくこの状態が続く。
美容室（経営者）	・11月に向かって秋のイベントが多くなり、出掛ける機会が多くなるため、美容院への来客数が増加しそうである。
その他サービス[清掃] (所長)	・大手企業を含め厳しい経営状況であり、個人消費が伸び悩む状況は当分続くため、大きな変化は難しい。
設計事務所（経営者）	・年末に向けて忙しくなる時期だが特別、仕事が増えるような状況ではない。
設計事務所（所長）	・悪くなくても、良くなる要因はない。せめて変わらないと思いたい。
設計事務所（所長）	・今後しばらく変化はないと思う。来月、イベントを行う予定のため、来客数を増やし受注につなげたい。
住宅販売会社（経営者）	・消費税増税が起爆剤となって、更に客が増えるとは思えない。現在は3か月前とは違うが、更に増える要因は見つからないため、これ以上は良くならない。

	住宅販売会社（従業員）	・当地域の中、北部は、自動車、電機メーカーの景気の影響を受けやすいため、世界の景況感が改善しないと大幅な改善は見られない。消費税増税の駆け込み需要、東日本大震災の復興需要もあるため、2年ほどは大きく落ち込むことはないと思うが、将来に明るい兆しが見えてこない、個人消費の大きな改善はない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・政局が不安定のせいか、どこへ行っても困った、困ったと言う人が多い。景気が一層悪くなるのではないかと。
	商店街（代表者）	・年末に向けて景況に明るさが出てきたり、民間のボーナス支給が増えなければ、歳暮需要もじり貧になるのではないかと。閉塞感を感じる。
	商店街（代表者）	・冬物は扱っていないため、この冬場を越す2月ごろまでは店売りもなく大変な時期になるが、毎年このことなので覚悟はしている。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・当地域では、また大企業で700人のリストラ等があり、景気が悪くなる要素ばかりで、良くなるものが見当たらない。
	百貨店（店長）	・政治の混迷がひどく、先行きを悲観させざるを得ない状況が更に大きくなっていることが、購買心理に影響を与えているためである。
	百貨店（販売担当）	・世の中の状況から、決して良くなるとは考えられない。また、今年のクリスマスの曜日回りは、前年に比べ厳しくなると予想される。
	スーパー（店長）	・店舗正面の道路工事が始まり、自動車の出入りの障害になることが明白である。当店にとっては、売上の構成が大きい月となるため、厳しさが増す。
	スーパー（経営企画担当）	・中国やヨーロッパへの輸出が減少し、メーカーの減産が景気に悪い影響を与えそうである。
	衣料品専門店（統括）	・客の気持ちが消費に向かう傾向がなかなか見られない。街のなかでもイベントは例年になく多く催され、行事には集まるが、買物をして帰る客が少ないようである。
	乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金の終了で販売台数も頭打ちになってきている。買換えする対象者が減少していることの影響が出てきている。
	乗用車販売店（営業担当）	・新車、中古車共に商談が少なく、客も自動車にあまり関心がなくなっているようである。
	高級レストラン（店長）	・中小企業金融円滑化法で延命した企業も多く、年末から年度末にかけて資金難や、倒産件数がかなり増えるだろうという客の話をよく聞く。
	一般レストラン（経営者）	・大企業もそうだが、とにかく今のデフレの状況、また、政局混迷が解決しないと非常に業績が悪く、中小企業なども全く大変な思いをしている。競合店の話でも大変厳しいと聞いており、良くなる要素が全くない。
	一般レストラン（経営者）	・政局も安定せず、不安が募る一方で、とても余力としての消費は望めない。飲食、嗜好品、衣料品などは先ず落ちる一方である。
	観光型ホテル（経営者）	・政治の不安定による消費動向の低下が、年末年始以降、顕著に現れるのではないかと懸念している。
	都市型ホテル（支配人）	・秋の行楽客、紅葉狩り等の予約があまり入ってきていない。
	タクシー（経営者）	・不景気感が強くて人の動きが悪く、この先も悪そうである。
	通信会社（経営者）	・行政等の復興予算も年度内の事業を消化してきている。一方で通常顧客からの見積等は皆無に等しい。新規営業を掛けてもそう簡単に受け入れてはもらえない。年末、年度末に向けて先行きは非常に厳しい。
	通信会社（経営者）	・消費者の購買意欲が全く上がらない。この状況で消費税増税をされたら、増税後は多くの企業が立ち行かなくなるのは火を見るより明らかである。半分の勝者、半分の敗者ならいざ知らず、1割の勝者と9割の敗者では、企業責任というより国の政策責任といえるのではないかと。
	テーマパーク（職員）	・小学校の学生団体の来場者数が、今春の予想よりも減少しており、今後も減少する可能性が高そうである。
ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンであるが、晩秋から忘年ゴルフの予約はいまだ不安定である。予約時期が遅くなっており、集客対策が難しい。	
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・今月はイベントや、大型店の駅ビル等を含めたキャンペーンなどにおいても、来客数が伸び悩んでいる。客もサービス券を上手に使い、無料時間内での出庫を心がけているようである。そういう面からも販売量を含めて伸び悩み、今後、やや悪くなる。	
設計事務所（所長）	・これから年度末に向かうためか、民間での設備投資情報がほとんどない。	

		住宅販売会社（従業員）	・季節要因もあり、入込が減少するためである。
悪くなる		商店街（代表者）	・年末年始は、なかなか見通しが見つからないのが現状である。商店街のイベントを企画しており、例年だと大勢の客が会場に来ていたが、今年は集客の様子が見られない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・現在もこの先も、景気の良くなる要因が見当たらない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地域は山のそばにあるため、山に行きキノコを採って食べていたが、原子力発電の影響でできなくなっている。そういったことも含め、あまり良い状況はない。全体的には悪い状況が続いており、これがまだ続くのではないかと。
		百貨店（店長）	・ニュースなど聞いていても明るいことが何もない。
		スーパー（経営者）	・所得の減少と消費税増税に起因するためである。
		コンビニ（経営者）	・競合相手の出店も相次いでおり、また、近くに工業団地があるが、工場が閉鎖に追い込まれているため、ますます悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・全てにおいてデフレ傾向であり、景気が悪くなってきている。買う客が全く見られない。
		スナック（経営者）	・何がいけないのか分からないが、急激に落ち込んでおり、良くなりそうな感じは今のところない。
		旅行代理店（経営者）	・中国、韓国との政治状況が良くない。特に中国は日本に対して非常に反日感情を持っているため、その影響がかなり大きい。
		タクシー運転手	・深夜の人通りもなく、タクシーを利用する人が増えることはないようである。
企業 動向 関連 (北関東)	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・エアゾール缶、ライター等、処理装置が年度替わりに多く採用されるためである。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・今年は8月からの天候に恵まれたため、近年にないワインの当たり年、いわゆるヴィンテージイヤーとなった。そのため、新酒の評判が良く、各メーカー共に売上増が期待できる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円安になってきたことが、良い方向につながると思う。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	・良い材料はなかなかないが、クリスマスに向けて関連作品の体験教室の予約があり、動きに期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先により好調、不調が明確に分かれており、その状態がしばらく続く。大きな変化が起こる気配はない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・中国問題、欧州の信用不安や、円高、株安の関係があるため、良くはならない方向であるが、変わらなければ良い。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・クリスマスシーズンに向け、売上は期待できるが前年度を超えるかどうかは疑問である。
		輸送業（営業担当）	・政府の景気対策等が少ないなか、消費材等の関係の荷動きは、冬物の季節商材が例年並みの状況である。輸送量も例年並みに確保している。全体的には現状維持がやっとで、大きな伸びが見込まれるところはなかなかない。
		通信業（経営者）	・政治状況を考えて、このような調査をして何になるのか。一生懸命働く庶民にばかり苦しい思いをさせる現状に嫌気が差してきている。
		広告代理店（営業担当）	・年末商戦への広告宣伝の引き合いは、前年と変わらない。
		司法書士	・先行きの話の依頼がないため、まだまだこの状態でずっといくのではないかと考えている。
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・倒産し、廃業に追い込まれても、また他の店舗が進出してくる。そこで通常に取引できていけば何とか現状は維持できると思うが、原料費の高騰で経費が掛かり、内容は良くない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・利益を出すのが大変である。
		化学工業（経営者）	・景気の鈍化で客先も急いで品物を受け入れる必要がなくなっているため、受注した製品の納入が先へ、先へと延ばされてきている。
		金属製品製造業（経営者）	・先のことは全く分からない。取引先から仕事量はこれから少なくなるだろうと言われている。当社も言われたことに対して、何か対処しなければならぬという気持ちでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主要顧客が中国で生産した重要部品を日本に輸入し、日本国内で販売しているが、中国の動向、状況によって、その部品が入らなければ全く生産ができないという悲劇的な状況になる。当社も買っている部品のほとんどが、日本メーカーの中国製で、何らかの原因で出荷が遅れたり、途絶えたりしたら物が生産できない状況になり、今後どうなるか非常に心配である。

		電気機械器具製造業（経営者）	・下期に入り、客先からの受注が不透明である。新機種の立ち上げが遅れている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・見通しが全く分からなくなっている。
		金融業（経営企画担当）	・消費マインドの冷え込み、また、中国人観光客の動向は改善の見込みがない。
		金融業（役員）	・車関係では、大手自動車メーカーの下請等が海外へ移転することで、国内の受注量が夏場以降減少なくなっている。また、他の大手自動車メーカーの国内の生産をしているところでも、その他のパイがないために、奪い合いで受注単価が非常に下がり、収益を非常に圧迫している。
		金融業（調査担当）	・日中間の関係悪化の影響など不透明感が増しており、企業マインドも関係悪化の影響を受けている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・エコカー補助金が終了し、車販売店の売上台数は半減していると聞いた。この傾向は2月までは続くともみているようである。また、中国、韓国旅行は顧客からの問い合わせもない状態で、旅行社としても商品企画を見合わせている。顧客は他のアジア圏に変更している動きもあるようだが、総体的には大きく落ち込んでいると話している。
		社会保険労務士	・大手企業の輸出減少の影響が下請に出てきている。海外情勢を見ていると、しばらく悪い状況が続くそうである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い等は活発であるが、投資の予算額が抑えられおり、収益は今後厳しくなりそうである。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・親工場の海外移転による影響が、来月あたりから顕著に現れ出して、受注量が大幅に減少する予定である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・1月以降の仕事量の確保ができないことと、物件が少ないため受注内容が更に悪化している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・9月以降の主力メーカーからのコスト要請があり、その分のコスト転嫁ができないことと、受注量が減り始めている。また、生産関係の電気料金、燃料単価は値上がりし始めており、その他、付随する消耗品等も値上げされ、非常に収益面が悪化している。
		建設業（総務担当）	・公共工事主体で土木、舗装工事を行っているが、受注が前年比65%のため、受注確保のため下請工事が多くなっている。今後は利益確保が難しい状況が続くため、資金繰りなどいろいろな問題が生じる恐れがある。
		不動産業（管理担当）	・年度途中にもかかわらず、管理費用については減額や削減が求められているため、これからも厳しくなる。
		経営コンサルタント	・現状の経済の不振を打開し、景気が改善される兆候が見られない。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない		
(北関東)		人材派遣会社（経営者）	・ガソリン、灯油の価格が幾らか下がっているため、営業に力が入っていくと思う。依然として出だし不透明なのが冬物の衣料、自動車関連の部品や電子部品で、新型スマートフォン、新型タブレットコンピュータの部品関係の下請の動きは出てくると思う。住宅、建設関係は、一進一退の状態と見込んでいる。
		人材派遣会社（経営者）	・見通しがはっきりしないため、はっきりしたことは言えない。
		人材派遣会社（営業担当）	・株安での消費不安、海外の政治経済情勢の不安や輸出業の不安のためである。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・全般的に多くの企業の景気状況が悪く、求人に関しても慎重に対応している。
		職業安定所（職員）	・中国関係が変わっていないことと、政治の停滞のためである。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・正規採用と非正規採用の割合が近づいてきている。正規雇用の高校生求人数は減っている。また、追加募集をする企業も少なくなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（管理担当）	・クーリングオフにより、派遣取引が減少するためである。
		職業安定所（職員）	・9月の新規求人数は前年同月比2.6%増であり、産業別で見ると、医療福祉では全体的に労働力不足感があり求人意欲が高い。建設業では前年比10.2%の増加であるが、東日本震災に伴う復旧工事の受注が顕著で、人員に一時的な不足があるということである。一方、減少幅が大きいのが卸小売業であり、前年同月比38.6%の減少である。新規求人数は微増ではあったが、管内の製造業の企業から雇用調整の実施についての相談が複数あり、このような状況から、ここ数か月先はやや悪くなりそうである。

	職業安定所（職員）	・ 今回の尖閣諸島問題により、中国からの流通が滞って、先の見通しが立たず、婦人服縫製加工の事業所が12月末で閉鎖予定となった。今後、求職活動のため、新規求職者数の増加が予想される。
	職業安定所（職員）	・ 大量解雇者の発生による求職者の増加が予測されるなか、求人、採用の動きが前年並みに持ちこたえていけば良いが、新規求人が減少していくような状況だけは避けたい。
	職業安定所（職員）	・ 11月になると、300人弱の新規雇用保険手続きが見込まれる。年齢層も中高年が多く、再就職が厳しい状況が続く。中国尖閣問題については、徐々に管内の中小企業に波及してくるようである。
悪くなる		