

### 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	商店街（代表者）	・地域外業者との競争となるが、これから2～3年は大河ドラマ放映の影響で売上増に期待できる。
		コンビニ（経営者）	・年末年始に向かって客が必要とする商品が出てくると、イベント性が高くなることで関連商材が売れるため、先行きは良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・客の動き、特に県外客の伸びが前月に続き良くなっている。
	やや良くなる	百貨店（店長）	・今までの安い物への志向から、上質で価値あるものへのシフトが如実に感じられ、購買金額を押し上げる一因となってきた。この動きは今後更に加速するものと考えている。
		スーパー（店長）	・気温が早く低下したため、秋冬商材の売行きはすこぶる良く、間違いなく売れる状況である。
		スーパー（総務担当）	・消費税増税後、数値は悪いものの月ごとに改善してきているので、今後の数値には期待できるが、10%への消費税増税実施の方向が強まれば、状況は変わるかもしれない。
		コンビニ（経営者）	・行楽の秋、食欲の秋など良い商品がたくさんあるので売り込んでいきたいと考えているが、天候が問題である。天候に左右されない店づくりを考え、いろいろ試行錯誤してきたが、ゲリラ豪雨みたいなのが来るとやはり客はぱたっと止まってしまう。豪雨の前後、どのように客や売上を回復させるかが課題になっている。
		コンビニ（店長）	・今月は後半がかなり落ち込んだ。天候不順だけが原因ではないと思う。深夜が大変静かになっていて、できれば閉めたいほど状況が悪くなっている。年末商戦に向けて予約活動を活発に行えば、いささか好転するだろうと考えている。
		乗用車販売店（経営者）	・下期には新型車が出てくるため、販売増が見込まれる。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数、販売量が少しずつ増えている。以前はイベント時に全然成約が決まらなかったが、このところ少しずつ決まるようになってきたので、今後は消費税の更なる増税を控えて販売が伸びると見込んでいる。
		乗用車販売店（統括）	・新商品の投入が計画されているため、やや良くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先はちょうど忘年会シーズンに当たり、年間の売上でも大きい部類に入るので、今よりはやや良くなるのは間違いないが、果たして忘年会、新年会等にどのくらい集客できるかは課題である。一生懸命努力していきたい。
		旅行代理店（営業担当）	・年末年始にかけて旅行需要は増加する傾向にあるので、やや良くなる。
		美容室（経営者）	・美容専門学校の入学数について、昼間の生徒の推薦者が少なく、通信制の入学者が非常に増えている。高校生の就職がスムーズに進んでいるため、昼間の推薦者が少なくなっているようである。
		変わらない	商店街（代表者）
	一般小売店〔精肉〕（経営者）		・ニュースで紅葉が早く見ごろになると言っているので、出かける機会が増えてきそうである。買物に力を入れてもらえるよう各店頑張れば、何とか現状維持くらいはできそうである。
	一般小売店〔家電〕（経営者）		・現在のところ、特に客が期待するような商品等がまだ少ないため、変わらない。
	百貨店（営業担当）		・景気は上向きつつあるようではあるが、原材料等の高騰によって、なかなか目に見えて回っては来ないような気がする。現状のままという形だと考えている。
	百貨店（販売促進担当）		・消費税増税による影響は解消しつつあるがいまだに継続している。現状のトレンドから脱却できる要因は見当たらず、今後2～3か月は現状維持と見込んでいる。
	百貨店（販売促進担当）		・気温の低下に伴い冬物衣料の動きも活発になってくると思われるが、全体的に好転させる材料には乏しく、変わらない。
百貨店（店長）	・消費税増税後の最悪期は脱しているが、力強さはない。		
スーパー（統括）	・急激な円安ではあるが、原材料以外の年末商材の値上げの話は少ないため、消費動向は現状のまま推移し、消費の冷え込みを招くほどの落ち込みはないと考えている。		
スーパー（商品部担当）	・一般食品や輸入品などの値上がり、ガソリン等の高値安定の状況に変化がないことと、市町村の人口減を考えると難しい状況である。		
コンビニ（経営者）	・隣にできる建物の前の分離帯が取れるのを祈っている。		

コンビニ（経営者）	・これから冬場に向かって、やはり来客数が少なくなる。年末商戦にかかってくるので、その分はプラス要因になると思うが、プラスマイナスいろいろ考慮するとあまり変わらないという判断である。
コンビニ（経営者）	・消費税の影響もあるが、働く主婦と高齢者のニーズに合わせることで消費の拡大は可能と考えている。コンビニも生鮮三品、宅配、手軽な総菜の拡大、きめ細かな対応でまだまだ需要の掘り起こしは可能である。
コンビニ（店長）	・今月は工事があって大分良くないが、それ以外は特別大きな変動がある予定もないので、あまり変わっていかないような気がする。
乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格が高止まっているため、消費者は車関係の支出を抑えているようである。
乗用車販売店（営業担当）	・走行距離も多く台替えしたいが車にまでお金が回らないと客が話しているので、まだ厳しい状況が続く。
乗用車販売店（販売担当）	・ミニ展示会やチラシ、電話などで宣伝は行っているが、さほど客に伝わらないようで、来客数、販売台数いずれも横ばいである。良くなる要素は見当たらない。販促がうまくいかない限りは、このままの低い水準で推移するのではないかと。
乗用車販売店（管理担当）	・地方の中小企業の景気は依然厳しい状況で、生活必需品の衣食費用は増えているが、ガソリン価格の高騰や円安による輸入品高騰により消費者の財布は厳しくなっている。
自動車備品販売店（経営者）	・周辺であまり事業が行われていないので活気が感じられない。消費税増税で皆が神経質になっており、消費に関しては消極的である。今後の消費税の行方によっては、更なる購買意欲の低下も見込まれるので不安である。
住関連専門店（経営者）	・地方の民間レベルでは景気を刺激する材料が不足している。一般消費者は消費税増税の圧力を感じているのではないかと。
住関連専門店（店長）	・気候、気温などの要素により変動はあると思われるが、特に良くなる要因はない。
住関連専門店（仕入担当）	・円安が進行し、先行きの不安を感じる。消費税増税と円安による仕入価格の上昇、販売価格への転嫁など、懸念材料が多い。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・販売量は堅調に推移すると考えている。
一般レストラン（経営者）	・東京一極集中という言葉があるが、東京はオリンピックを先に控えて今後も伸びていく一方だと思うが、地方は景気の良さをなかなか実感できない状況が続いている。
一般レストラン（経営者）	・地方ではまだ物価上昇に合わせた単価を設定しにくい状態のままである。
スナック（経営者）	・上向いていくきっかけがつかめない。通行量も少ないままで、宴会も入らない。元気が出るようなニュースが欲しい。
スナック（経営者）	・地方は本当に良くない。周りに聞いてもあまり良い話が出てこない。地方はどうしたらよいか迷っている。
都市型ホテル（営業担当）	・この先3か月については、例年ホテルとしては稼働が上がる時期だが、例年と比べて変わらない状況だと思うので、例年どおりということで変わらない。特に変動するような大きな要因もない。
都市型ホテル（副支配人）	・現在の予約状況から判断すると、年内は現在のような前年を上回る状況で推移して行くと思うが、更なる売上増を期待できるほどの材料は見当たらない。
旅行代理店（所長）	・現在、行楽シーズンで観光客の来訪が多いが、この傾向はしばらく継続できそうである。
タクシー運転手	・地方では、料金が高いせいかタクシーを利用する人が増えないので変わらない。
タクシー運転手	・10～11月はほぼ変わらないが、12月は忘年会のシーズンになるので動きが多少良くなる。
タクシー（経営者）	・夜の動きが悪いのでこの先も変わらない。
タクシー（役員）	・円安が進み燃料価格が上がっているため、先行きが不透明である。
通信会社（経営者）	・今後、物価上昇や円安の影響が懸念されることから、一層節約志向が強まるのではないかと考えている。
通信会社（営業担当）	・今後の更なる消費税増税について様子を見ながら傾向が強くなる、消費に対して慎重になっている。
通信会社（局長）	・これ以上悪くなるのは困るが、かといって良くなる期待感もない。
テーマパーク（職員）	・来客数や売上が増加すると思える材料が乏しく、逆に消費税増税や円安などの外的要因の影響を受けそうで、良くなると思えない。
観光名所（職員）	・ツアーの入込が伸び悩んでいる。貸切バスの新運賃制度も影響しているのではないだろうか。

	ゴルフ場（支配人）	・天候の安定する秋のゴルフシーズンを迎えたが、曜日による予約のばらつきが目立つ。また、相変わらず20～30代のゴルファーが少ない。
	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪の売上がほぼ同額で推移しているからである。
	その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・人数、予約状況共に現在の数字で推移していくものと思われる。単価についても依然横ばいで変わり映えがしない状況で、変わらない。
	その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・消費税増税、中東情勢の悪化等、不安定な要素がぬぐい去れない。
	設計事務所（経営者）	・計画物件も多くあるので、忙しい状況が続く。
	設計事務所（所長）	・決算月を迎えたがあまり成果が得られなかった。年末に向けて早めに手を打たないと悲惨な状況になりそうである。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・円安と物価の上昇に収入が追い付かないという会話が、店頭でよく聞こえてくる。
	商店街（代表者）	・来店客の会話の中では、いつも給料が上がらないし、物価が高くなる、消費税も上がったということで良い話が1つも出ない。これでは購買力は落ちてくる。
	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・消費意欲が上がる要因がない。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・急激な円安によって輸入品がかなり上がっている。ガソリンや電気代などもこれからますます上がっていくので、やや悪くなる。
	百貨店（店長）	・ガソリン価格の高止まり、10月以降の商品値上げや内容量減少が予定されており、消費意欲の減退が見込まれる。
	スーパー（経営者）	・競争環境と人材不足から、やや悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・近隣に競合店がまた1軒増えたことが大きな原因である。
	衣料品専門店（統括）	・お祭り関連の消費時期は10月で終わる。これから暮れに向けて、本来であれば年末年始は購買意欲が増す時期であるが、節約ムードが非常に強いと感じている。
	乗用車販売店（経営者）	・円安が続伸している。輸入品に頼る日本はこれから食料を始め原材料の高騰に悩まされるのではないだろうか。また、地元の自動車メーカーが取引先に対し5%のコストダウン要請を行っており、当然そのまま2次、3次請けにも波及しているため、徐々に景気が悪くならなければよいと考えている。
	高級レストラン（店長）	・景気回復の話題や実感は都市部や大企業だけで、逆に地方や中小企業は消費税増税や値上げラッシュで以前より悪化しているように感じられる。
	一般レストラン（経営者）	・各種団体が予算不足を理由に飲食費を削っている。葬祭の件数は増えているが直葬、家族葬といった費用のかからないものに移行しており、通常の葬儀が減少している。
	スナック（経営者）	・毎年のことながら、10～11月と売上が下がるため、やや悪くなる。
	観光型旅館（経営者）	・10月の集客があまり良くない。年々冬の集客が悪くなっているため、今年も良くない傾向を予想している。
	旅行代理店（従業員）	・為替変動の状況が変わらないためである。
	旅行代理店（副支店長）	・天候不順が心配である。夏までは順調に伸びてきたが、ここにきて客足が鈍くなっている。また、バスの運賃改正による旅行費用の値上げのために募集型企画旅行の集客も悪く、催行率も落ちている。今後もバスの運賃改正と消費税増税の影響が懸念される。
	設計事務所（所長）	・今は工事費の予想が非常に難しい、と言うより工事を請けてくれるところがない。このままではもし設計依頼があっても工事に結び付かず、今後ますます依頼が少なくなってしまうようである。
	住宅販売会社（従業員）	・都会と地方との格差は拡大していく傾向にあり、地方の景気は停滞する。
住宅販売会社（経営者）	・年末に向けて、各業種共に不景気感があり、消費はより鈍くなると予想される。住宅は高価な商品だけに影響が大きい。	
悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・近隣に新しくスーパーが出店し、競争から安くなったりで一般家庭は喜んでいるようである。観光客もそれなりに来ているが、小売店まで影響が出てきて良くなるようなことはない。今後もあまり良いことはない気がしている。
	衣料品専門店（販売担当）	・客は自分へのご褒美などで買物をしようと思うが、家に帰ると生活必需品の値上がりを実感するため、じんわり真綿で首を絞めるような感じでそれが効いてきている。これからもこの雰囲気が続いてしまいうるので、更に悪くなるような様相である。

		家電量販店 (店長)	・顧客の様子では差し迫って必要な物はないようで、強いて言えば季節商材の買換えと買い増し、これからは暖房商材が鍵を握ると考えている。新発売のスマートフォンが好調に推移しているのは明るい材料である。	
		通信会社 (経営者)	・LPガス販売については、このまま円安が続けば輸入関連企業はますます経営困難になる。円安による物価上昇で販売店も消費者も不利益を被っており、何のためのデフレ脱却なのか全く意味が分からない。実態経済が上昇しなければ末端の生活は一層苦しくなるばかりである。	
		通信会社 (経営者)	・いまだに地方では景気回復の兆しが見えない。	
企業 動向 関連  (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・主要取引先である自動車完成メーカーの輸出が増加傾向なので良くなる。	
		その他製造業 [環境機器] (経営者)	・太陽光発電事業については、各発電所で大手電力会社との契約が完了し、工事代金も振込済みで確定しているため、先行きも良くなる。	
	やや良くなる	化学工業 (経営者)	・引き合いが増えており、営業活動中の物件で受注できそうな状況もあるので、少し上向くと見込んでいる。	
		建設業 (開発担当)	・公共工事受注は前年比8%増と、アベノミクス効果があり、有難い状況である。ただし、10年以上続いた低迷のため、事業自体が縮小してきており、作業員の高齢化が進み、若い働き手がいない。また、好景気の影響で労務費、材料費が高騰し、以前に比べて工事利益が下がってきている。今後も円安の影響で合材など輸入関係製品の物価上昇が続くとみられるため、工事利益が更に下がるのではないかと心配している。	
		広告代理店 (営業担当)	・年末年始の商戦は例年どおり良くなることは変わらない。特別良い材料はないが、この時期の消費行動が停滞してしまつたら、地方経済は終わってしまう。	
		経営コンサルタント	・消費税増税後の反動減が表面化しており、当分、予断を許さない状況である。今後は設備投資や個人消費での回復が期待される。	
	変わらない		食料品製造業 (経営者)	・消費税が10%になると悪くなるのではないかと心配である。
			食料品製造業 (営業統括)	・スパークリングワインはやや好調に推移しているが、低価格品は輸入ワインにおされて苦戦を強いられている。
			窯業・土石製品製造業 (経営者)	・新製品及び教室の新体験メニューの展開でクリスマス商戦に期待感がある。
			金属製品製造業 (経営者)	・8月はお盆休みもあって仕事量が少なくなった。9月の売上がどうなるかは少し期待している。
			一般機械器具製造業 (経営者)	・当分受注量に変動はないようだが、採算性の悪い状態でこう着しているので困っている。
			電気機械器具製造業 (経営者)	・現状では主要取引先の動向に変化がなく、新機種等のプラスの要因は見当たらない。
			電気機械器具製造業 (経営者)	・大きな変化はないが、受注が薄く厳しい状況は続く。
			電気機械器具製造業 (営業担当)	・この先数か月間は現在と同じ状況が続くと思われる。ただし、円安傾向により材料価格の高騰が懸念される。
精密機械器具製造業 (総務担当)			・受注件数、受注量共に増加する見通しは不透明で、景気が上向きとは判断できない。今後もしばらく同様の状況が続く。	
輸送用機械器具製造業 (経営者)			・今のところこの2~3か月は取引先等の販売量も多く良い状況だが、2~3か月先は全くなくなるかも知れず、先の見えない状況である。	
その他製造業 [消防用品] (営業担当)			・しばらくは現状維持と考えている。	
建設業 (総務担当)			・恐らく現在の状態のまま、年度末まで進行していく。	
輸送業 (営業担当)	・季節商材の冬物家電やインテリア関係の物量は例年並みに確保できる予定である。また、インターネット通販の物量が大変伸びている。しかしながら円安による燃料高も予測されるため、厳しい状況が続くそうである。			
通信業 (経営者)	・円安がどこまで影響してくるか分からないが、2~3か月では変わらない。			
金融業 (調査担当)	・改善に向けた材料が見当たらないため、変わらない。			
金融業 (経営企画担当)	・円安並びに消費税増税等により物価が上昇傾向であるが、大半の労働者は賃金上昇に至っていないので、徐々に消費が落ち込むと予想している。			
新聞販売店 [広告] (総務担当)	・商店会の地図パンフレットを作成することになり広告出稿を募ったが、予定の7割ほどしか集まらなかった。趣旨には賛同してくれるのだが、余裕がないとの理由が大半である。			

	司法書士	・世界遺産富岡製糸場の関係で連日街中にあふれるほど人がいるが、やはり特定の土産物屋、飲食店が中心で、周辺の景気が上昇するところまではつながっていない。一進一退という部分もある。	
	社会保険労務士	・医療福祉関係は新規に事業立ち上げなどがあるが、それ以外では新規開業の話はあまり聞かない。	
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数共に特段の変化は見られない。	
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・国内インフラ整備関連で数年先まで好調を見込んでいる取引先が数社ある一方で、全く回復が見込めない取引先や国内の減産を明確にしている取引先が多い。また、取引先より内製化を進める話もあるため、仕事量は減少傾向にあり、新規開拓できなければ近々で数字を上げていくことは困難である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・物の売行きが悪いからなのか、年末にかけていろいろな会社が生産調整をするような雰囲気である。いつもは年末にかけてかなり需要が上がるが、今年は反対に水平飛行かそれよりも下なので、当社の売上は総じて前年比2～3割くらい落ちる見込みである。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・百貨店や催事などでの販売は低調である。地金の高止まりや急激な円安で輸入材料が高騰しているが、それらを納入価格に転嫁できない状況である。	
	金融業（役員）	・市場のパイが少なくなり競争が激化し、受注単価が大きく下がっている中で、原材料、人件費が上がっているため、収益の確保は非常に厳しいという状況である。	
	不動産業（経営者）	・消費を控えて慎重になっているように見受けられ、更に拡大していく傾向にある。	
	不動産業（管理担当）	・今まで業務を受託していたところが移転することになり、今後の受注は未定である。交渉が長引いた場合には受注減となる可能性がある。	
		悪くなる	
	食料品製造業（製造担当）	・為替の影響で、原料価格の高騰が避けられないが、商品原価の値上げはなかなかできず、仮に売上を伸ばしても利益は出ない状況である。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらず資金繰りが大変である。	
雇用関連 (北関東)	良くなる	○	
	やや良くなる	○	
		人材派遣会社（経営者）	・今すぐではないが、また来年少し忙しくなる予定なので楽しみに頑張っている。
		人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話の下取り検品業務が増えるためである。
	人材派遣会社（支社長）	・10%への消費税増税により、消耗品パーツのストックや不動産、自動車などの駆け込み需要、オリンピックへの整備需要など、関連業界の動きなどはばん石で、引き続き中途採用には積極的なので、やや良くなる。	
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・お盆休みの影響もあり、電機、自動車関係の部品製造の子会社は少しずつ持ち上がってくると考えている。ここにきて車両も含めて中小企業の生産が好調で、少し動きが出始めてきている。食料品関係についても、天候が安定して伸びてくると見込んでいる。依然として医療、介護関係のスタッフ募集は多く、まだ厳しいようである。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・現状では周辺の経済状況を見ても、今後2～3か月先に上向きになることは望めない。	
	職業安定所（職員）	・業界により状況は異なるが、生産に対して下期の受注が伸び悩んでいるとか、コストアップの影響を受けて利益が薄いなど、依然不透明感がみられる。2～3か月前と比べて求人数の伸びはある程度落ち着きが出ているため、変わらないという判断である。	
	職業安定所（職員）	・求人数は若干増加していると思われるが、その増加度合いは数か月前に比べ減少しているように思われる。また、人手不足とする企業も一時期より少なくなっているように感じられる。	
	学校〔専門学校〕（副校長）	・高校生の求人開始時期になっても例年どおり大学生が職を求めている。1つの求人に対して複数の求職者が応募し、企業側も非常に厳しい目で選考している。求人は出すが、企業に合った人材を採用するという状況は変わっていない。	
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・収入減が予測される。	
	職業安定所（職員）	・小売業の減少が著しい。また、製造業は短納期の仕事が多くなっており、人材不足で残業等が増え、採算が悪化している企業もある。	

	職業安定所（職員）	・複数の企業で大規模な人員整理が計画されているためである。
悪くなる	○	○