

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連 (北関東)	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・台風18、19号の影響で前半は苦戦したが、後半は小グループ旅行の来店増加で一息つけた。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・エアコンほか、少しずつ品物の動きが出てきている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上が前年比で104%、客数が同101%とやや好調である。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・コンビニの求人状況は非常に厳しい傾向にある。景気が上向いてる時は集まりにくい傾向なので、実感はないが求人倍率等からも景気が上昇しているのではないだろうか。現在はどうかシフトを組んで対応している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響で3か月前があまりにも悪かったので、それと比べると最近では若干持ち直してきて販売量がやや伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・随分長い間上向かないで来ていたが、今月に入って宴会が増えてきている。フリーの客も戻ってきている感じがあるので、多少改善してきたのかもしれない。
		都市型ホテル（副支配人）	来客数の動き	・個人、団体、インターネット予約も含めて、夏ごろから好調に推移してきている。ここにきてようやく、東日本大震災前の水準に戻りつつあることが実感できる数値となってきた。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・9月から10月にかけて旅行需要が増加している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月は15キロぐらい離れている航空自衛隊基地の観閲式があり、全国から4千人超の隊員が宿泊したため、外出時にかなりタクシーを利用してもらい、1人当たり10万円ぐらいは売上が上がった。これは、一時的なことですすぐ終わってしまうので、また暇な時が続く。	
	タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の後半より動きが良くなり、前年同月と比べて10%の増収である。	
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・1人で担当する物件が増えており、仕事に遅れが出てきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・いつになっても大型店に向かう客が多いということは変わらない。同じ品物でも良し悪し関係なく、大型店に行くと安心だということである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・購買意欲は相変わらず低い。必要な物を必要な時に購入することが多く、売上増は見込めない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・来客数ももちろん少ないが、来店した客も単品買いは必要な物だけの購入で、金額の張る商品はほとんど買わない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・婦人、紳士のアパレルは前月に引き続き好調に推移しているが、店トータルでは若干前年実績を割っている。消費税増税に伴う影響は和らいできているものの、依然力強さに欠ける状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前年と比べ気温がやや低めに推移しており、衣料品等の動きは良いが、衣料品以外の動きが悪く、3か月前と比べて店全体ではあまり変わっていない。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・高額商材は低調を継続している。気温低下により一部衣料品が動いてきたが、衣料品全体ではマイナスである。喫茶に続き食堂の売上が伸びてきたものの、全館で見ると売上、来客数共に前年を割っている。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・国内はまだデフレ脱却ができていない。
スーパー（商品部担当）		来客数の動き	・既存店における来客数の増減に変化がない。また、客単価の変化もないので、売上を維持するのがやっとである。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・小さな町に競合店が出店しすぎて客の取り合いになっている。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・天候にも恵まれやや良い状況で推移したはずだが、天候以外の状況から販売量は増えていないというのが実情である。	

コンビニ（店長）	それ以外	・店舗の目の前で工事があったので、なかなか売上や来客数は伸びなかった。それを考えると若干良いとは言えると思うが、一応、来客数や販売量に関しては特別大きく変わったということはないような気がしている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数、商談件数が低迷し、販売台数も厳しい状況が続いている。車検に関しては低価格競争で利益薄となっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず軽自動車中心の販売展開である。多少は車検や一般整備も増えているが、総売上は横ばいというところである。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・原材料費がじわじわと値上げ傾向にあるため、仕入原価が毎月のように上がってきている。売価も引きずられて値上げを余儀なくされている。確かに、1品単価は向上したが、買上点数は下降傾向にあり、トータルの売上高は下降気味である。人件費は上昇傾向で、電力を含む光熱水費も上がってきているため、経営は以前よりは厳しいと感じている。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・販売額は数か月前よりやや改善しているが、特価品が売れるようになったからで、定番品の売上は変わらないという印象である。
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来店頻度の減少が続いている。節約志向は相変わらず強く、価格訴求品に対する反応はあるが、必要以上の購入にはブレーキがかかっている。ただし、趣味嗜好に対する支出は悪くないため、生活品のマイナスをし好品で補っている状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・2週連続で週末に台風が来たことによる影響か、多少売上が落ちている。
スナック（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の様子を選んだが、客の様子、来客数の動きも気掛かりである。今までの客層がどのように競争相手に流れているか、ちょっと様子を見たいという気持ちである。ともかく景気は良くない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当地域はちょうど農繁期に当たり、あまり街中に出る機会がないということもあり、やはり飲食関係についてはどうしても人出が少なくなってしまうという現状である。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・10月は年末に向かって非常に良くなる所だが、例年と比べると同じくらいの稼働状況で変わらない。
旅行代理店（所長）	来客数の動き	・訪日外国人の数字は順調に伸びているが、国内旅行は依然として厳しい状態である。秋の行楽シーズンも貸切バスのルール改定が響いている。
旅行代理店（副支店長）	単価の動き	・消費税増税と共にバス運賃の見直しによる旅行費用の値上がりが始まり、バス旅行の客離れがみられる。業界的には今後、客の流れが心配である。海外旅行においては一定の安定感はあるものの、やはり宿泊数や渡航先が安価なところを選んでいる。
タクシー（役員）	販売量の動き	・燃料価格の関係である。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・解約が続いている。改善要因も見当たらない。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新築のしゅん工数が前年割れを生じており、分譲物件に関しても販売不振であることから駆け込み需要後の反動減が続いている。
通信会社（局長）	お客様の様子	・3か月前と比べ客の様子に変化はない。販売効率も変わっていない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候に恵まれたことから、前年より来客の動きが良い。
観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は連休の売上に期待していたが、先月同様、台風の影響をもろに受けてしまった。
ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・県外来場者の依存度の高い周辺ゴルフ場は高速道路料金の実質的な値上がり及びガソリン代の値上がりによって減少しているため、近隣市町村での値引き合戦が始まっている。また、台風によるキャンセルで散々な月であった。
競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化が見られないからである。
美容室（経営者）	競争相手の様子	・来年の美容学校の推薦入学者数は夏以降前年に比べて動きが遅かったが、10月に入り願書が2割くらい増加している。美容院の入店客数は前年比で1～2割減少している。これは低料金店舗が徐々に浸透しているためである。

	その他サービス [イベント企 画] (職員)	お客様の様子	・ 地方では景気の回復感、客の動きに変化が見られない。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・ まだこちらではデフレが続いていて、土地でも貸店舗、貸家、アパートでも何でもまず値引き交渉というのが常識となっている。値引き交渉がまん延しているような状況ではまだデフレだという実感である。
やや悪く なっている	商店街 (代表 者)	来客数の動き	・ 運動会もほとんど終わり、10月半ば過ぎから客足がびたっと止まってしまっている。やっぱり景気は悪いのだと感じている。
	百貨店 (店長)	販売量の動き	・ 今月は、9月に気温が下がり秋物の動きが早かった分、反動が出ている。冬物がそろそろまでの小休止の状態になっていると考えている。
	スーパー (店 長)	来客数の動き	・ 競合店舗が近隣にでき、売上、利益共に9%下降している。客単価、1点当たりの単価、買上点数は共に上昇しているが、来客数のみ減少している。
	スーパー (総務 担当)	販売量の動き	・ 今月の売上は9月より悪く、前年を割っている。これまで売上が前年割れをしても商品単価は前年を上回っていたのだが、今月になって初めて単価も前年を割ってしまった。
	スーパー (統 括)	来客数の動き	・ 朝晩の寒暖差が激しく、日中の降雨日も多かったため、来客数は既存店前年同月比で1.5%減となっている。服飾衣料品は肌着などの実用衣料は好調であるものの、バッグやアウター等の行楽、旅行用品が不調で、全体では同2.0%減である。
	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・ 学校関連用品などの消費が減っており、消費税増税の影響がはっきり出ていると感じている。
	衣料品専門店 (販売担当)	お客様の様子	・ 来客数そのものも少ないがその中でも来店した客の様子をみていると、のどから手が出るほど欲しい商品があっても財布の中身と相談しながらとか、品物を見ることで自分を満足させる程度で終わってしまうというような客がかなり多い。客単価も相当低くなっており、今月は本当に悪いと実感している。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・ 主力車種でのリコールの発生が続き、販売にも影響が出ている。
	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・ どうしても必要な物にしか出費しない傾向が強くなった気がする。
	乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・ 9月、10月とミニ展示会用のチラシを配ったりしているが、来場者数が極端に落ち込んでいる。客が来ないことには販売量も伸びないので、新車、中古車共に販売不振である。車検等の在庫は順調だが、売上は販売額に頼るところが大きいので、やや悪くなっている。
	乗用車販売店 (管理担当)	販売量の動き	・ 円安による輸入食料品の値上げの影響で、消費が後退している。
	その他専門店 [燃料] (従 業員)	お客様の様子	・ 節約をしているんだと思うが、このところ支払が遅れる客が増加してきている。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ ディナー客は非常に少なく、ランチの客数もやや減少している。そのため売上は非常に悪くなっている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 農繁期は毎年良くないが、今年は自然災害の影響か、観光の動きもあまり良くない。
スナック (経 営者)	お客様の様子	・ 街中でイベントなどがあると、たくさんの方が歩いて動きがあるが、来客までとなるとなかなか伴わない。	
観光型旅館 (経 営者)	販売量の動き	・ 御嶽山の噴火により、長野県内への来客の動きが悪くなったと感じている。山登りやトレッキング客のキャンセルが合計で50名ほど発生している。	
旅行代理店 (従 業員)	競争相手の様子	・ 為替変動による原価上昇で、販売価格も上がっている。	
遊園地 (職員)	来客数の動き	・ 今月は2度に渡り週末に台風の影響を受けるなど、中旬以降比較的好天に恵まれた3か月前と比較すると、来客数の動きはやや鈍くなっている。	
その他サービス [立体駐車場] (従業員)	販売量の動き	・ 来客数が若干減っており、単価が横ばいのため、販売量全体は若干下向いており、やや悪いという判断である。	
設計事務所 (所 長)	競争相手の様子	・ 相見積で負けるなど、厳しい月が続いている。厳しい状況の中で競合相手も必死である。	
設計事務所 (所 長)	来客数の動き	・ 地元では建築業界が忙しいとは思えないが、建築費は確実に上昇していることからか、計画をちゅうちょする物件が出ている。	

		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・消費税増税による需要の先食いの影響が落ちつき、顧客の動きが停滞してきている。不動産の動きも鈍くなり、成約率が落ち、状況は悪くなりつつある。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・天候のためばかりではないだろうが、秋の気配になったというのに秋物の売行きが芳しくない。日中でも街中が閑散としていて、商店街らしくない。
		一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・紅葉がかなり進み、観光客なども来ているが、なかなか販売にはつながらず残念である。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・主要品目の前年比での数量が下がっている。テレビは90%と振るわず、冷蔵庫が80%、洗濯機が83%、エアコンは70%である。前年は消費税増税前の駆け込みで、単価も高く、数量も良かったが、今年は前年超えが厳しい状況である。
		一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・8月以降来客数が減少したままで、10月は更に減っているように感じる。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・年度後期初月、本来であれば前期に消化しきれない公共の予算が出てくる時期で、更に補正予算の見積依頼もあってしかるべき時期である。なぜここまで動かないのか。
企業動向 関連 (北関東)	良く なっている	-	-	-
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末商材の受注に加え、特注品の受注があり、対応に追われている。
	やや良く なっている	窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・見積件数が増えてきている。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連の新規試作案件が活発に動き始めている。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・公共工事主体の建設業だが、アベノミクス効果で発注額は前年比13%増、特に地方創生のため市町村関係の業務が大幅に増加している。ただし、建設業は10年以上続いた低迷のために人材の高齢化、作業員不足が続いている。また、首都圏の建設需要増の影響で、建設資材価格の高騰が続いているのも心配であり、まだ安定経営とまではいかない。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・厳密にいうとやや良くなっているというほどは良くなっていないが、街中の景気は曇天気としてはほんの少しずつ上向いてきている。
変わらない	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量を3か月前と比較すると、同様の数字となっているので変わらない。	
	精密機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、件数共に引き続き低位に推移しており、必ずしも上向きとは言えない状況で厳しい。	
	輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・今のところ10月は若干落ちてきているような取引先が多いが、受注量、販売量の多い会社、少ない会社とあるのはいつもどおりで、あまり変わらない。	
	その他製造業[環境機器](経営者)	それ以外	・太陽光発電のパネル、架台、パワーコンディショナーなどの仕入価格が円安のため上がってきている。また、電力会社の条件変更のニュースにより、新規の土地購入等の投資がやりづらくなっている。	
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・インターネット通販やホームセンター向け暖房器具等の冬物商材の物量は初めのころは順調に出ていたが、このところは例年より気温が高いため多少落ち着いている。また、燃料高でコストが上がり、利益は薄くなっている。	
	金融業(調査担当)	取引先の様子	・企業の景況感について、消費税増税による反動減の影響は薄らぎつつあるが、円安の進行に伴う影響により格差も広がってきている。	
	金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・富士山の世界遺産登録の影響で交通手段が少しずつ整備されてきており、観光客が増加している。	
	新聞販売店[広告](総務担当)	受注量や販売量の動き	・百貨店の総務担当者が、「10月の休日は雨が降ったが、一時的にでも雨が止めば人出は変わらない。景気の回復感が薄く購買意欲にまで及ばないことが一番の原因である」と話している。今月のチラシ出稿量は前年比96.9%となっている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・建設業に浮揚感がなく、業況は横ばいである。運送、物流等の業況が相変わらず思わしくない。消費税増税後の影響がまだ尾を引いている。街中への飲食店の新規出店はこれまでどおりであるが、飲食店等の業況も順調とは言えない。	

	社会保険労務士	取引先の様子	・消費税増税後は夏ごろには反動減が終わると話す事業主が多かったが、売上が伸びている事業所はわずかである。	
	その他サービス業〔情報サービス〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量について、特段の変化は見られない。	
やや悪くなっている	食品製造業(営業統括)	受注量や販売量の動き	・工場見学者の数は前年と比較してやや減少気味に推移している。売上高は前年並みだが諸物価の値上がりにより利益は減少している。	
	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・前年と比べ、受注件数が少なくなっている。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税後も何となく堅調に推移していたが、ここきて10～12月の受注が前年同月比で3～5割減となっている。消費税増税の影響ではないかもしれないが、かなり売上が失速している。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今までは下げ止まりであったが、全体的に仕事量が減ってきている。光学関係は特に厳しい状況になってきている。	
	建設業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年であれば受注最盛期であるにもかかわらず、今年は受注が少ない。	
	金融業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・円安で仕入単価が上昇していること、販売単価への転嫁が厳しくなっていること、原材料や原油、電気料金の値上がりにより製造原価が上がっているということで、当然利幅が少なくなっている。また、市場のパイが少ないなかで価格競争が激化しているため、なかなか利ざやが取れないという局面である。	
	不動産業(管理担当)	受注価格や販売価格の動き	・新しい管理業務が増えたが、手間がかかる割に金額が安いので、忙しくなっただけで売上は減少している。忙しくなることを見越して3か月前から増員したが、その人件費をまかえるまでの売上増はない。	
	広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・物販、飲食関係の広告主の集客数が良くないと聞いている。	
悪くなっている	食品製造業(製造担当)	それ以外	・原料価格の高騰がますます厳しくなり、構造的に利益を上げられず作れば損をする状態である。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・下期に入り、取引先の在庫調整によりメイン商品の生産数量が半減している。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内宝飾市場は冷え込んでおり、中級品と言われる20～50万円ぐらいの商品が動かず、催事では高額品の動きも止まっている。また、急激な円安により、輸入品の価格上昇を納品価格に転嫁できない状況である。	
雇用関連 (北関東)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社(管理担当)	求人数の動き	・携帯電話の修理検品業務が増え、求人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・3か月前に比べると電機や自動車関連、鉄鋼関係等の募集が増えてきているように感じる。介護サービスや衣料品、生鮮食品等の小売関係も含めると、幾分季節的に増えてきているが、建築関連については依然低迷状態が横ばいといったところである。
		人材派遣会社(支社長)	採用者数の動き	・企業の採用意欲はいささか衰えをみせ、人材不足といえどひとつのいい人材がいれば即、といったような様子はなくなった。人選はするが1度ならず2度、3度と面接を繰り返すようになり、ひっ迫した感じは薄くなっている。また、同時に人材紹介の決定数も上期に比べて鈍化している。
		求人情報誌制作会社(経営者)	求人数の動き	・10月は2～3か月前と比べ、求人情報誌への広告掲載がやや少ない。募集をしている業種も福祉介護、サービス業などが多い。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・消費税増税や円安による原材料費の高騰が製造業を圧迫し、景況の足踏み状態が続いている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は前年同期比で増加しており、逆に求職者数は減少傾向にある。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・全国平均を多少上回る有効求人倍率であるが、多くの求職者が希望する正社員求人については一向に変化がない。
		学校〔専門学校〕(副校長)	求人数の動き	・高校生の求人については、例年に比べ県内の状況は良い。しかし、企業によっては高校生と大学生など一緒に就職試験を行い、企業にとってより良い人材を確保しようとするところもある。

やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当) 職業安定所(職員)	周辺企業の様子 求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ 冬季賞与の時期が来るが、金額も含めて払えない企業も出てくる様子である。 ・ 製造業の求人はここ数年で平成26年1～3月ごろがピークであり、その後は減少している。仕事量は増えているが、利益率アップにはつながっていないと聞いている。
悪くなっている	-	-	-