

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）	・年度末にもなるので人の動きが活発になり、入学、卒業シーズンでもあることから、コンビニを利用する客も増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・政府の経済対策と地方創生政策の実施に期待しているという話が商店街の会議で出ている。
		商店街（代表者）	・国の地方経済再生の計画から、疲弊した商店街への期待が膨らんでいる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・季節も少しずつ良くなっていくので今よりは少しは明るくなっていくのではないかと期待している。
		コンビニ（経営者）	・やはり天候が売上、客数を左右する一番の原因のような感じがする。雪が降るとばたっと客が来なくなるが、2月に入って春めいてきて雪が雨に変わってくれば、よほどのゲリラ豪雨にでもならない限り来店は見込めるような気がしている。また、バレンタインやホワイトデー、ひな祭りといったイベントもあるので期待している。
		家電量販店（店長）	・年度が替われれば前年比で一巡しているために数字上は若干の回復基調という数値が出ると思われるが、景気の回復が進むかは疑問が残る。
		乗用車販売店（経営者）	・4月よりエコカー減税が変更になるため、減税が少なくなる車種の駆け込みが見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・円安により自動車、電機関係の製造業の企業が多い当地では国内での製造比率を上げる企業も出てきているようなので、今後仕事量が増えれば景気回復につながるのではないかと。
		乗用車販売店（販売担当）	・1～2月は極端に落ち込むが、例年3～5月は新卒の中古車購入、中には就職祝いで新車購入となる場合もあり、売上は伸びていく。ただし、伸び具合が例年に追いつくのか悪くなるのかは分からない。良くなるという淡い期待をしておける回答である。
		乗用車販売店（統括）	・年度末になるため、やや良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・3か月後はやはり決算期や新入学の時期で、車の販売量はやや増える見込みである。
		旅行代理店（所長）	・神社の式年イベントが始まるので、それに期待したい。
	旅行代理店（営業担当）	・3～4月にかけては気候が暖かくなり、人の動向も活発になって旅行需要が増加する傾向にある。	
	観光名所（職員）	・この春からは北陸新幹線の開業もあり、関東圏からの観光客がどのように流れるか動向が気になるころではあるが、全般的な伸びに期待している。	
	変わらない	商店街（代表者）	・円安等で値上げ攻勢が激しく、その上消費税増税で購買意欲がはぎ取られているような商品価格では、この先も良くなるとは思えない。
		商店街（代表者）	・世間では景気が悪いと言っているが、お金のあるところにはあるんじゃないかという印象である。これから春先になってどのような動きになるのか、今のところは変わらないような様子である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・気温が低く、とても寒いので人の動きが悪い。街の中も正月の反動が出るのではないかとと思われるので、見込みはない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年度末を迎え何かと商品も動く季節であるが、相変わらず消費者の財布のひもは固く、必要な物の購入のみで、売側の施策にはなかなか動かない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・消費が伸びる要因が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・食品などが値上がりする一方で、原油価格の影響で石油製品が安くなっているが、特に大きな変動はない。全般的には景気は良いとは言えない。
百貨店（販売促進担当）		・この先、春物商戦やフレッシュ需要などが期待されるが、好転材料としては非常に乏しく、変わらない。	
百貨店（店長）		・消費者1人1人の気持ち、例えば収入が上がるなどによって明るくならないことには、今の動向がしばらく継続する。	
百貨店（店長）		・ガソリン代が安くなったにもかかわらず車での乗客数が増えていない。原材料費の値上げを店舗努力で吸収していたが、春先に商品値上げをするショップが増えてきているとの情報がある。	
スーパー（店長）		・売上や乗客数の増加が見込める与件が見当たらない。逆に極端に悪くなるようなことも現時点ではない。	
スーパー（総務担当）		・今の景気状況から考えると、これ以上悪くなるとは思えないが、良くなる要因もない。	

スーパー（統括）	・円安による原材料費の高騰で一時は値上げの動きがあったが、急激な原油安により相殺され値上げを見合わせている取引先も出てきており、しばらくは消費マインドに変化はないと思われる。
スーパー（商品部担当）	・消費税増税、値上げ、年末年始などの商品動向をみると、春先までは変わらない雰囲気である。
コンビニ（経営者）	・店舗前が片側通行になったため、このまま変わらない。
コンビニ（経営者）	・春に向かうが、もう1～2か月はあまり状況は変わらない。
コンビニ（店長）	・現状は客単価、買上点数共に予想よりも低く推移しているため、せめて現状維持を希望している。
コンビニ（店長）	・近隣では同業店や類似の販売店が出店したり退いたりして、若干の変化はあるかもしれないが、大きな違いが出てくるような状況ではない。今後もあまり変わっていくということはない。
衣料品専門店（統括）	・今の中心商店街は客が買物に来る雰囲気ではないようである。消費税増税や物価高だけの問題ではないような気がする。それでもなんとか商売をしていかなければならないので、何かきっかけを作らなければならないと考えている。
衣料品専門店（販売担当）	・商売が暇になるにばちの2月が近付いているということもあるが、やはり身の回り品の値上がり感が顕著になってきているので、財布のひもが固くなってきて、この先も現状とほとんど変わらないと現実的に思う。春に向けて陽気が良くなれば、幾分精神的にも開放的になってくると期待はしているが、残念ながら今のままだと変わらずに推移していく。
乗用車販売店（経営者）	・昨年度の当市の工業出荷額は国内有数に躍進した。もちろん税収も伸びており、公共事業も増えつつある。また、自動車メーカーは下請企業に対してコスト改善の率を下げたようである。それでも地元経済が活性化しないのは、やはり多くの人々の所得が今一つなのかトリクルダウンがないのかわからない。
乗用車販売店（営業担当）	・1月は車両販売は少なかったが、車検等のサービス事業はやや忙しかった。各ディーラーのイベントに対するユーザーの反応が今までと違ってきたので今後期待したい。
乗用車販売店（販売担当）	・昨年1～3月は消費税増税前の駆け込みで車の販売が増えたが、今年はそいう要素がない中で、前年比で少し良くなっている。駆け込みではないので、この先も変わらない。
乗用車販売店（管理担当）	・中小企業ではサラリーマンの賃金改善がみられない。
住関連専門店（経営者）	・当社も含め、給与等は上昇すると考えられるが、消費税増税による商品価格上昇を全てカバーできてはいない。また、仮にこれからカバーできるとしても、消費者は景気の先行きを懸念して消費には向かわず、貯蓄に向かってしまう。
住関連専門店（店長）	・競合店との価格競争がやや厳しくなっている。客の支出を抑える傾向は続く。
一般レストラン（経営者）	・一極集中型で地方創生の政策を行っているが、なかなか地方に結果や兆候はまだ見られない。地方の再生が急務である。
一般レストラン（経営者）	・春めいてくれば冬より動きが出てくると思うが、前年、前々年同期と比べて良くなるようには感じられない。良くなる要素がない。
一般レストラン（経営者）	・特に景気が良くなるといった要因が考えつかない。
スナック（経営者）	・特にこれといった動きもなさそうだが、割と宴会が増えていたのでこのまま伸びていってくれればよいと思っている。そんなに悲観的なムードもないので落ちていくような心配も特にしていない。
スナック（経営者）	・変わらないのではなく、これ以上悪くなると困るので変わらないで欲しいという希望である。本当にアベノミクスが浸透するような日が来るのか疑問である。
観光型旅館（経営者）	・これから2～3か月先は、前年がちょうど消費税増税のタイミングで、駆け込み需要と増税後の反動減の両方があった。今年はそれがどちらもなく、プラスマイナスゼロで推移するため、変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・これから名刹のご開帳、新幹線の金沢延伸によって多少は良くなるのではないと思うが、未知数である。良くなってもらえればと期待している。
都市型ホテル（スタッフ）	・過去何年かと比べて、現状でも良い売上高なので劇的に良くなるとは言いつらい。現時点での4月の売上予測は前年比で若干マイナスである。企業努力で何とか前年並みまで到達できるかどうかというラインである。

都市型ホテル（営業担当）	・年始は例年ホテルの稼働が低い状況だが、今年は中旬以降も例年に比べて上がってこない状況で、それを改善するような特別な要素もない。3か月後は今よりは良くなると思うが、1月が例年と比べて悪かったように、3か月後もやや悪い可能性が高いと判断している。
都市型ホテル（副支配人）	・予約状況からみて、2月後半から3月にかけては確実に上向きとなるが、4月は動きも少なく毎年落ち込む時期なので、トータルで判断すると変わらない。
旅行代理店（従業員）	・ユーロの金融量的緩和がどのように左右するか見えない。
旅行代理店（副支店長）	・長期の旅行や海外旅行の個人客が落ち込んでおり、受注が減少している。消費税増税の影響は今後も大きく出てくると見込んでいる。また、バスの新料金による旅行代金の値上げで、バス旅行離れが懸念される。
タクシー運転手	・今の悪さがそう簡単に回復してくると思えない。
タクシー運転手	・12月は非常に順調で、1月も前年比104%で推移しているので、これから先もほぼ同じ状態でいくものと思われる。
タクシー（経営者）	・現在の動きをみる限り、この先も変わらない。
タクシー（役員）	・従来と変化が見られないので、変わらない。
通信会社（経営者）	・消費者は先行き不透明感をぬぐいきれずにおり、LPガス機器がとにかく売れない。事業者としてはこの先、電力、都市ガスの全面自由化という荒波に向かい、生き残りをかけねばならない時に設備投資をする気にはとてもなれない。政府には零細企業をとう汰するような発想を見直してほしい。零細企業だからこそ地方の独居老人等に細やかなサービスができるということを知るべきである。
通信会社（経営者）	・アベノミクス効果は地方ではまだ遠い。
通信会社（営業担当）	・現状、景気を刺激する要因がないこと、消費税増税や物価高による実質賃金の低下が起因し消費への意識が高まらないため、変わらない。
通信会社（局長）	・春商戦に向け大きく販売数量が増大する時期を迎えるが、これはあくまでも季節要因であり、景気の方向性には影響を及ぼさない。また、東日本大震災の翌年以降続いた転居の増加が、今年は沈静化してきているように感じる。
通信会社（局長）	・競合他社がサービス内容を変更するので予測しづらい状況である。近隣では大型の建築物件も増え、建築業界では職人不足の問題もあるようで、景気は良くなっているように感じる。
テーマパーク（職員）	・閑散期に加えて、天気予報も悪いことから、景気が良くなると思いにくい。
遊園地（職員）	・回復基調を期待したいが、来客数の動きは前年に比べて鈍っており、2～3か月先に関しても先行き不透明な状況が見込まれる。
競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪の売上もそれほど変化がないからである。
その他サービス[イベント企画]（職員）	・円安により格差も拡大しており、依然として変わらない。
設計事務所（経営者）	・今ある仕事の納期で忙しい時期になるが、新しい仕事の依頼が少ないため、例年より余裕がある。
設計事務所（所長）	・これから新学期に向かい、行事等で客のアポイント取りが難しくなるが、客の予定をきちんと把握して計画していけば、成果も出て良い方向に向かうと考えている。
住宅販売会社（従業員）	・別荘に関する問い合わせが少ない。先行きは現状と横ばいで変わらない。
住宅販売会社（経営者）	・来年度の減税など、業者に有利な政策が実施されることが期待できないため、変わらない。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・ガソリン価格は安くなったが、今後の社会保障費及び様々な商品の値上げニュースに客の財布のひもは開かないため、先行きに明るさはみえない。
一般小売店[青果]（店長）	・地元の3大企業のうちの1社が12月31日付けで1,500人のリストラを行った。リストラされた人々が仕事が決まり着実な収入を得るようにならないと、前回別のところが吸収合併された時のような状態になるのではないかと思う。
百貨店（店長）	・消費税増税後、一時は戻るかと思われたが、年末から非常に悪くなっている。地方には都内のような外国人旅行者関連の売上もほとんどない。
スーパー（経営者）	・消費動向次第で悪くなる可能性がある。
コンビニ（経営者）	・近隣500メートル以内に競合店が2店ほどオープンした。それが主な理由である。
その他専門店[燃料]（従業員）	・数量が一番伸びる時期に価格の変動が大きく、収益にかなり影響している。仕入価格との整合がなく、非常に厳しい状況になっている。

		<p>通信会社（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・食品など多くの商品の値上げが続いていることから、なお一層、節約志向が増大すると見込んでいる。</li> </ul> <p>ゴルフ場（支配人）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年大雪は別として、雪の多い時期なので経費削減や労災事故のない業務を徹底していく。</li> </ul> <p>美容室（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者が財布のひもを締める時、一番節約するのが美容料金なので、来店頻度、客単価共に下がっている。これから先、2月も来店頻度は下がる方向にある。</li> </ul> <p>美容室（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地方都市では良くなる材料が一つもなく、現状維持も難しい。様々に工夫をしている時期もあったが効果も上がらず、今は諦めムードになっている。</li> </ul> <p>その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ホテルや当駐車場の予約状況を見ると横ばいより若干下である。そのため、来客数が減ってくると見込まれるので、やや悪くなる。</li> </ul> <p>設計事務所（所長）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年は寄り付かなかったゼネコンの営業マンが顔を見せた。今年度で今抱えている仕事はほとんどかたがつくので、これからは仕事探しとのことである。確かに建設業界は年度明けからは厳しくなりそうである。</li> </ul>
	悪くなる	<p>一般小売店〔衣料〕（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・いろいろな要素はあるが、景気が上向くような様子はないので、良くないのではないかと感じを受けている。</li> </ul> <p>百貨店（販売促進担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度は年明け以降、消費税増税前の駆け込み需要が高まったため、前年実績をクリアするのは容易ではない。ガソリン価格の低下など、一部消費の改善が期待できる与件もあるが、食料品の値上げや賃金の据え置き等、消費を取り巻く環境は依然厳しい。</li> </ul> <p>スーパー（店長）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・政治も先行き不安の中、客は堅実な買物しかしないようになっている。</li> </ul> <p>一般レストラン（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が月ごとに減り続けることはここ数年なく、先行きが相当不安である。</li> </ul> <p>通信会社（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・年度末に向けても販売量の増加は見込めず、地方の景気に回復の兆しはない。</li> </ul>
企業動向関連	良くなる	<p>輸送用機械器具製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・主要取引先である自動車完成メーカーの輸出量が増加していることから、この先も良くなる。</li> </ul> <p>その他製造業〔環境機器〕（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・しばらくはマイナスになる要因がない。</li> </ul>
(北関東)	やや良くなる	<p>金属製品製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今は3か月前と比べると悪いが、3月に入ったら仕事量が多くなるというような話が出ているので、それに期待している。</li> </ul> <p>一般機械器具製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・建設機械向けのスポット増産への対応と、航空機向けの安定生産が確立する見込みである。</li> </ul> <p>建設業（開発担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現政権のもとで公共工事は前年比10%増と、地方企業には有難い状況である。民間工事に関しては相変わらず発注額が厳しい。首都圏は建設ラッシュであるが、地方は厳しく、今後も公共工事に期待せざるを得ない状況である。</li> </ul> <p>新聞販売店〔広告〕（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当地では、新幹線延伸開業、名刹のご開帳などの予定があり、商店会でも全市のイベントが企画されている。ガソリン価格の値下がりもあり、県外客の取り込みも含め、商店会などでは期待感が強い。</li> </ul> <p>その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・引き合い、商談件数が増加しており、受注量の増加が見込める。ただし、競合も多く、価格的には厳しい状況が続く。</li> </ul>
	変わらない	<p>化学工業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・波はあるものの3月までは現状の生産量、受注量は見込まれる一方、期末の駆け込み需要は見込めないため、総じて変わらない。</li> </ul> <p>窯業・土石製品製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新製品投入につき、受注動向に期待している。</li> </ul> <p>窯業・土石製品製造業（総務担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的にはあまり変わらない。</li> </ul> <p>一般機械器具製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注量はほとんど変化がないが、多少減少気味のような気がしている。</li> </ul> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・メインの取引先の生産計画が、3月の期末に向けて若干上乗せの動向である。</li> </ul> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事を確保するのが厳しく、先が見通せない。</li> </ul> <p>電気機械器具製造業（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当面は現状維持で推移していく。</li> </ul> <p>輸送用機械器具製造業（経営者）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先の様子や価格について、この2～3か月もそうだが、この先も変わらない。</li> </ul> <p>その他製造業〔消防用品〕（営業担当）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・しばらくはこのままの推移で変わらない。</li> </ul>

	輸送業（営業担当）	・ 今後は例年どおりに転勤、新入学、新社会人等の引越し依頼が入る見込みであるが、車両不足により対応は厳しくなりそうである。原油安により燃料価格が下がり、採算は取れている状態になっている。	
	通信業（経営者）	・ 変わりそうな要素がない。	
	金融業（調査担当）	・ 内需は弱い状況が続く見通しで、政府の経済対策の効果も即効性はなく、現状が続くとみられる。原油安のプラス効果がどの程度企業マインドを押し上げられるかも不透明である。	
	金融業（経営企画担当）	・ 2～3月先の売上は、良くて現状維持とみている取引先が多い。	
	金融業（役員）	・ 一部で景気が良いという話を聞くが、地方にはまだその波及効果がない。特に、下請を抱える地方では一次下請に利益がたまり、二次、三次の下請は非常に厳しい単価競争にさらされている。まだベースアップやボーナスなどで賃金に反映できる状況にないため、地域経済の苦しい状況はまだ変わらない。	
	経営コンサルタント	・ 年初は商店街、商業施設への人出はそれなりにみられたが、消費増への期待感にもかかわらず、業況の好転にはつながらなかったようである。	
	司法書士	・ 現状では全く強気にはなれない。困っている。	
	社会保険労務士	・ 大きなイベントも大きな悪化要因もなく、現状がだだら続くものと思われる。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・ 価格交渉に入るが、もし販売価格が上がったら、やはり点数は1～2割減少するとみている。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ 資材が値上げされているのに対し、販売価格に転嫁できないということがある。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ 3月は様々な売出しが計画されているが、その分、2月はイベントも少なく、売上は厳しくなる。	
	建設業（総務担当）	・ 今後工事が出てくるという情報もなく民間の動きも鈍いため、先行きが大変不安である。	
	不動産業（経営者）	・ 今後の社会基軸となる産業分野での景気後退の様子を目にすることが多くなっている。	
	広告代理店（営業担当）	・ 年度内に予定していた販促予算を削る話が聞こえてくるようになった。これは昨年はほとんどなかった状況である。	
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 利益が上がりず資金繰りが大変である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・ 各企業が年度末に向けて在庫調整をしており、売行きが不振なようで生産量をかなり絞ってきている。そのため、受注量が急激に落ち込んできている。	
	不動産業（管理担当）	・ 売上の減少分を補うため、新規業務を受注すべく努力はしているが、減少分を回復するには当面時間がかかる。余剰人員については退職予定者がいるので、そこで埋め合わせする予定である。	
雇用関連	良くなる	-	
(北関東)	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 新学期等、新年度に向けての春物商材、就職、入学関連商材は上向き傾向となる。住宅関連はまだ低迷しており、資材関係も全く伸びが見られず落ち込んでいる。自動車関連部品、電子関連部品は新車需要を見越して生産が伸びてくるとみられる。全般的にやや上向きかなという風にとらえている。
		人材派遣会社（経営者）	・ 今のところ忙しいのでこれからは良くなる。派遣人員が増えてきている。
		人材派遣会社（管理担当）	・ 携帯電話の下取り派遣業務において新入社員や新社会人向けの携帯電話下取りが増加すると予測している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・ 例年1～2月は景気が落ち込む時期ではあるものの、今年は更に良くない。3月に入ると多くの業種で募集広告を行うようになるので活気も出てくる。
		職業安定所（職員）	・ 円安の影響で輸出による利益が増えつつある事業所があり、半導体や実装機の受注が伸びてきている。また、ガソリン価格の下落により、運送業界の景気も回復しつつある。
変わらない		人材派遣会社（営業担当）	・ 2月は一般的に売上が減少する傾向にあるためか、安価な商品を扱う店の客は伸びるが、地元百貨店の客足は減少する。
		人材派遣会社（支社長）	・ 1月後半から問い合わせが入るようになったが、どこに問い合わせてもお手上げな案件ばかりで、どうにもできないのはかりである。通常であれば、3月末終了者の動き出す2月から勝負となるので、来たる年度末にかけての需要に期待したい。

	職業安定所（職員）	・新規求人は引き続き好調であるが、生産は増加したものの、円安によるコストアップ、受注価格が依然として厳しく利益が薄いなど、不安が払しょくされていない状況である。当面短期的には景気上向きの要素が見当たらない。
	職業安定所（職員）	・良くなっているが、大都市ほどの景気回復ではないとの声が聞かれる。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・中小企業は物価上昇でコスト増となっているとの話があるので、先行きはやや悪くなる。
悪くなる	-	-