

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	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比で売上が110%、乗客数が104%と好調である。1人当たりの単価が上昇している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夕方5時以降の入店客がかなり減ってきている。特に、若い世代に顕著に表れているが、年配の来店が多いから単価が上がったので救われている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学校関係の販売を主にしている。今は中学校の入学の販売を行っているが、思ったより注文が出ていない。学校で使う物に対しては景気どうこうでなく買ってもらえる状況かと有難く思っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・地元客の財布のひもは固いが、首都圏など県外からの観光客に良い風を感じる。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・飲食関係に客が戻ってきており、前年比2けた増に近い売上となっている。喫茶は17か月連続で前年を上回り、中食需要も伸びてきたが、生鮮三品は節約志向が継続しており、苦戦している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客が興味のある物に対する購入が盛んである。これは多少、余裕がある方が増えていることもあると思う。最近だとココナッツクリームやえごま油といった商品で、中でも価格的に高いものほど人気である。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・2月は最高気温が10度を越えた日が既に12日間（前年は1か月で6日間）と安定した天候で、食品は既存店前年比106%と堅調な動きで推移している。衣料品は前年は大雪で売れなかったが、一昨年並みに戻り、既存店前年比128%となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・100円コーヒーで来客数の増加にはつながっているが、単価の上昇にはつながっていない。来客数の増加は第1条件であり、お勧め商品によっては売上増への手ごたえはある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・北陸新幹線延伸とあわせて長野駅も改装工事等を行い、いろいろな客が入り出ており、今月は珍しくやや良いと思っている。これからまた名刺のご開帳などもあるので、恐らく5月くらいまでは販売量は多くなる。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前月は降雪が多かったが、今月はほぼ安定した状況になっている。ただし、寒暖の差が激しいため、客の予約状況はあまり良くない。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月になってから企業の異動がだいぶ増えたようで賃貸のアパート、マンション等の引き合いがかなり多くなり、契約にも結び付いている。ただし、やはり値段が高い物件については契約にならない。土地等は安い物件は動くが、普通の値段だとなかなか動かない。貸店舗等についてはまだほとんど動きがないという状況である。		
変わらない		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月はイベントもあまりなく、新年会も一段落して皆のんびりしている。大型店の特売がある時だけは出ていくが、あとは静かである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の購入意欲を起こさせる要因が見当たらず、商品の動きも相変わらず良くない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・春物衣料の動きがやや活発になってきており、特に、卒業、入学関連の商材が好調である。全体的には3か月前と比べてあまり変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・昨年が大雪だったため、数字だけ見れば2けた増という結果だが、一昨年と比較すると厳しい状況に変わりはない。入進学等のオケージョン商材の動きも鈍く、最終価格のセール品への反応も芳しくない。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、客単価の上昇でカバーしている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前月同様、売上は9掛けの状況で変わっていない。地方のスーパーには春節の恩恵もなかった。
		スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・昨年の特需を除き、来客数、客単価、買上点数など大きな変動もなく、来客数の減少分を単価上昇で補い、売上、利益を確保するという状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月は節分の恵方巻きやパレンタインデーなどの行事もあり、前年と比べれば大分雪も少なく平穏な月だったが、その割に販売量が増えなかったので変わらないという判断である。

コンビニ（店長）	来客数の動き	・当店の周辺では同業店が閉店したり開店したりと目まぐるしく変化している。今月は閉店があったため若干増えているが、来月は開店があるのでまた戻るのではないかという状況である。環境の変化があるだけで、総数や流れは特別変わっていない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・顧客の購入意欲は相変わらず低い。車の故障で修理代金が高くなるケースなどで、仕方なく低価格の車を購入するケースが多い。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車の売行きが少し改善されたようである。地域の自動車メーカーは、技術の高水準は当然であったが、従来の比較的地味な広告宣伝から積極的な宣伝にシフトし、かなり認知度を高め、国内のパイは微減でもシェアは上がったようである。また、車関連の税金が上がる前の駆け込み受注が増え、ベースアップへの期待感も出ている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月は自動車販売及び整備需要が1年間で最も多い時期である。需要期を前に商談数が増えてもよいと思うが、例年ほど多くはなっていない。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・依然円安が続くなか、ガソリン単価は上昇傾向で、消費者の節約志向が強く、必要最低限の物しか購入しない。車の販売も他メーカーの新車投入の影響を受け、低迷が続いている。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・通常の2月と比べ、来客数が少なく販売量も比較的少ない。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・買上点数の前年割れが続いている。前年は、消費税増税前の駆け込み需要が始まっていたこともあるが、一昨年と比較しても減少している。株価は上がっているが、庶民の景気への不安感は払しょくできず、消費には反映されてきてはいない。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・まだ世帯収入が増えていないためか、特価品などの安い商品しか売れていない印象である。
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・年明け以降、客単価が頭打ちになり、来客数も上がらない。前年との比較で消費税増税前の駆け込み需要分のマイナスも大きい。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・堅調に数量が推移している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼夜の客入りが多い時と少ない時が極端である。昼間の来客数が少ない時は夜も少ない。非常にばらつきがあるのでなかなか難しい部分がある。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・年末年始の需要期の客入りは良かったが、ここにきて来客数が大幅に減少しており、景気の回復感が薄らいでいる。今は横ばいの状況だがいつまた落ち込むのか分からず、不安から収入を消費に回したりできない心理状態にある。
スナック（経営者）	来客数の動き	・宴会は前年以上に入っているが、フリーの客足が非常に良くない。通行量が落ち込んでいて、街中に活気がない。
スナック（経営者）	お客様の様子	・判断理由としてお客様の様子としたが、来客数、競争相手などすべて当てはまるような気がする。2月に入ってから一層良くないような気がしている。
都市型ホテル（副支配人）	単価の動き	・春節の影響で、インバウンド関係が例年以上に好調で、客数自体も増えてきている。その反面、個人客の単価が多少ながら低下してきているのが不安材料である。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・販売量の動きについて、3か月前は例年に比べてやや悪かったが、現時点でも例年に比べてやや悪い状況なので、3か月前と変わらない。
タクシー（役員）	お客様の様子	・乗車した客の様子から判断すると変わらない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・高齢世帯の解約が徐々に増えてきている。
通信会社（局長）	販売量の動き	・毎月の契約数については横ばいの状態である。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・入学時期に向け、物件探しや電化製品の購入など動きはあるが、例年並みにとどまっている。
通信会社（局長）	販売量の動き	・春商戦に向かい、盛り上がりのスタート月であるが、例年より販売数量が鈍い。3か月前と比較しても大きな変化がなく、他社競合状況も沈静しており、やや拍子抜けである。

やや悪くなっている	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年は大雪の影響で来客数が少なかった反動で、今年は前年を上回っている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・2月に入り大学生のツアー客が増えているが、総体的な入込はほぼ横ばいである。近隣のスキー場は多くの外国人でにぎわっており、宿泊施設や飲食店も恩恵を受けているが、影響は隣町や地域までは至っていない。
	ゴルフ場（総務部長）	お客様の様子	・3月の予約状況は前年並みである。
	競輪場（職員）	お客様の様子	・入場者数、購入単価共にほとんど変化がみられないからである。
	その他サービス [イベント企画]（職員）	お客様の様子	・イベントを通してなかなか景気は把握しづらいが、あまり動きは変わらない。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・年に一度の冬のイベントを開催しても、出店した店だけはいくらか売れるが、既存の店はほとんど売れず、特価品を店舗の前に出しても売れるのはわずかでさびしい限りである。本当に単価の低い物だけは手を出す、それ以外の物は手を出さない状況である。
	一般小売店 [家電]（経営者）	販売量の動き	・太陽光発電の契約が激減しており、一般家電品の動きもあまり良くない。
	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上の大半を占める平均的な収入世帯の購買が、月を追うごとに必要な物だけに限られる傾向が強くなっている。また、今月は前年が消費税増税前の駆け込み需要が大きかった月ということもあって低調に推移している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・コンビニが増えすぎてついに来るところまで来たという感がある。来客数、売上が減り、経営内容が良いわけでないのに複数店を出店し、近くに競合店ができる、この繰り返しである。当店も影響を受けている。
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・たまに出てきた客は、やはり来店すると欲しくなるからと口にしており、出てくるのを極力抑えているような状況である。また、生活必需品、身の回り、家庭用品などが徐々に値上がりが続いているので、これから買物がもっと大変になるというような話も聞かれる。これらを考えるとあまり良い方向にはいかない。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売り以降、受注の伸びが芳しくないためである。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年1～2月は12月でかなり販売しているためにあまり良くないが、今年は極端に落ち込んでいる。以前は新車だけだったのが今月は中古車販売まで落ち、販売台数が異常なほど落ち込んでいる。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・相変わらず2月に入っても客足が鈍い。天候不順と寒さが大きく影響していることが原因のようである。
	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・秋季シーズンは県外からの客が好調に推移したが、冬季は県外客が極端に減り、ほとんどが地元客になる。地元の経済状況は芳しくなく、冬季シーズンは年々販売が減少傾向にある。
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・決算報告は上々な雰囲気だが、賃金にはまだ反映されていない。
	旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・客の動きが鈍く申込件数や来店者が減っている。国内ではバスの運賃改正によるバス旅行離れや、それに伴う旅行費用の増加があり、海外ではイスラム国の情勢悪化などによる渡航自粛が原因と思われる。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
タクシー運転手	単価の動き	・今月は前年比93%の実績で、やや悪い。前年より天気がやや良いということもある。	
タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが悪く、前年同月比で7%の減少である。	
美容室（経営者）	それ以外	・美容院の客単価、来店客は年々減ってきている状況で、景気が良くなる条件はそろっていないが、結婚披露宴で、洋装だけでなく和装の白無垢や振袖も着るといふ新婦が少しずつであるが増えてきている。	
その他サービス [立体駐車場]（従業員）	販売量の動き	・来客数、単価、総体的な売上等は横ばいだが、先の予約について前年比で悪くなっているの、やや悪くなっていると判断している。	
設計事務所（経営者）	来客数の動き	・今年に入ってから新規の依頼はほとんどなく、今ある仕事も徐々に完了してきている。	

		設計事務所（所長）	来客数の動き	・今月は稼働日数が少ないせいもあって、かなり厳しい状況である。3か月前と比べても極端に来客数が減少している。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・現在のところは今年度分の残りの仕事があるが、情報量は確実に少なくなっており、次年度にはかなり少なくなりそうである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客の動きは鈍く、消費税増税延期の影響は大きい。購買意欲も低下してきている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売行きが悪さに、過去の実績を見てみたら、東日本大震災の年と同じ状況で、何か起こらねばいいが、と要らぬ気遣いまでしている状況である。寒さで、客の出足が悪い上に、雪も中途半端に降るので関連品も売れない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	来客数の動き	・商店街の皆の話を聞いたが、観光客関係の旅館業であってもあまり良い話が聞けない。客が来ないという話ばかりを聞いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数に限らず、すべてが悪い状態になっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年2月は利用客が少ない時期だが、今年は特に少ない。地元の人も、来市の客も少なく、週末は売上が1万円に届かない。都市部では景気が良いようだが、地方では全然悪い。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・年度末というのに、見積も含めて案件自体が少ない。
企業動向関連	良くなっている	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社保有のメガソーラー2か所が発電を開始し、3～4か所目が土地造成工事中で、5～8月に発電開始予定である。
(北関東)	やや良くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・いよいよ価格交渉に入り、何とか原価分だけは乗せられる感じになってきたので、数量は減るかもしれないが確実に利益を確保できる価格帯になるはずである。
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・業界の各種取組により県内外からの引き合いがみられ、底堅く推移している。
		化学工業（経営者）	競争相手の様子	・これまでの生産情報によると同業者の生産は増加傾向にあり、当社の傾向と照らし合わせても同様である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新製品の受注が増えてきた感じがする。業界全体に若干持ち直した感がある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先の輸出増によりやや良くなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事は現政権になってから伸びており、今期は前年比6%増の発注額がある。ただし、前年は前々年より15%増であったので、伸び率は縮小している。地方においては公共工事の経済効果が大きい。当社も社歴50年近くになるが、公共工事で成り立っている。ただし、利益に関しては最低価格の受注なので厳しい状況である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・街なかの商店、飲食店などが徐々ににぎわい、下請製造業、建設業などで業況がやや良くなっているところもある。
		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	・引き合い、受注量共に増加傾向にある。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特注受注の話は以前より増えてきているが、契約率は低迷している。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向かって良好な状況が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を聞くと、2～3月は非常に仕事が少なくなるが、4月以降は少しは希望がもてるのではないかとことなので、今のところは変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在の受注は今期末での追い込み受注であり、4月以降は不鮮明である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ここ3～4か月、取引先、受注量、販売量の動き等はあまり変わっていない。完全に勝ち組、負け組と分かれているような感じで良い会社は良いし悪い会社は悪く、普通の会社はあまりないような状況である。

	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ 運送業としては原油価格が下がり、燃料コストが下がる分は好材料であるが、前年の消費税増税前の物量増に対し、今年はその分が1割ほど落ち込んでいる。	
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・ 製造業の受注状況に改善の動きがみられる。しかし、地域の消費の動きが改善されず、全般的にみると景況感是不変。	
	金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・ 市場のパイが少ない中で価格競争にさらされているために非常に利幅が取れない。個人消費についても、まだ賃金も増えていないので消費性向が上がらない。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・ 円安の影響についてプラス、マイナス両面あり方向感を見出しにくい状況が続いている。内需においても、個人消費にまだ力強さが感じられない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 広告出稿量はそれほど伸びていない。通常は年度末に向けて、販促の盛り上がりがあるが、今年は横ばいで静かに流れていく傾向である。やはり、物販や飲食、全体的に売上が悪い状況が影響している。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・ 消費税増税前の駆け込み需要で前年のチラシ出稿量は大きく伸びていたため、反動もあり、今月は前年比91.1%と低調である。量販店のレジを担当している女性から「年が新しくなって客の買物がさらにシビアになっていると感じる」と聞いている。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・ 一部製造業は忙しく、残業なども結構しているが、全体の消費活動は停滞しているようである。	
	司法書士	受注量や販売量の動き	・ 一時的に少し上向きになったが、またほとんど変わらなくなっている。	
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 取引先の好不調が明確に分かれつつあるのと、一つ一つの案件のボリュームが減少してきており、全体として売上を上げることが非常に困難で厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 取引先何社かで、製品が売れずに在庫を積み増しているのが年度末から4～5月にかけて生産調整をするという話がちらほら出ている。まだ生産量が落ちるのではないかと懸念している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 12月は盛り上がりには欠けたとはいえクリスマスシーズンだったため売上は確保できた。1月は年初の展示会でスタートし、3月は春向けのイベントがスタートするが、2月はジュエリー業界にとっては谷間でイベントが組めず一番厳しい時期である。顧客の買い渋りが続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ 例年と比べても新規受注が少なすぎる。
	悪くなっている	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ 先月も長年取引していた先から保守管理費用の見直しがあり大幅な売上減となったが、今月も委託業務がなくなったりと、売上減少が続いている。決算を前に当期の利益が出るかどうか危うくなってきている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(北関東)	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ このところ仕事が少し増えており、人も募集して売上が伸びる予定である。
		人材派遣会社（支社長）	求職者数の動き	・ 求職者の動きが活発で、受けると言った数時間後に断られ、他に決まったといったケースが非常に多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 求人数がわずかながら増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 例年、年度末にかけて求人が増加するが、例年より求人数が多くなっているように感じられる。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・ 平成26年5～11月まで、自己都合等の退職者が前年比で増加したにもかかわらず、有効求職者数が平成27年1月まで22か月連続で減少していることから、転職が容易になっているのではないかと考えられる。ハローワーク以外の求人も増えているのではないかと。なお、事業主都合による退職は横ばいである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・ 求人をけん引する製造業において、企業により温度差が激しいものの、中小企業でも採用意欲が高まってきている。

変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・自動車関係の製造業、電機、農機具等の機械工業関連の募集が幾分伸びてきている。住宅関連は伸び悩んではいたが、公共事業関連の土木は目立っており、小売等に比べればかなり土木の募集は出ていたようである。人手不足もあると思うが、従来からの介護関係、介護士のサービス業等の募集も比較的活発である。
	人材派遣会社 (管理担当)	求人数の動き	・派遣の求人数に変動はない。
	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・取引先等も含め、売上、利益共減少しているためか、残業カット、経費カットなど、今まで以上に削減指示が出ている。
	学校 [専門学校] (副校長)	求人数の動き	・継続して新卒求人を出す企業も多くなっている。求人数については、採用予定人数に満たない企業が出てきてこのような状況になっていると考えている。
やや悪くなっている	求人情報誌製作 会社 (経営者)	周辺企業の様子	・周辺の一部の企業は円安の影響で景気が良くなっているが、企業全体を見るとまだ低調で、その中でも業種により格差がある。求人募集広告も時期的に1~2月は例年少なめである。
悪くなっている			