

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・当店は学校販売をやっているが、20日に高校の合格発表が出て、それから受けた注文の内容を見ると、単価が上がったり景気が悪いという割には子どもにはお金を使うのか、前年並みの注文が出ている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・外出しやすい陽気となり、行楽シーズンでもあることから、来客数がその分伸びたと考えている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・北陸新幹線延伸とともに気候が良くなり、入出が増えてきている。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・買い回りの傾向が増えてきて、各ショップを回る様子が見受けられる。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・前年3月は消費税増税前の駆け込み需要があり、その分の売上を確保すべく、チェーンとして弁当、麺類、おにぎり、フライヤー、電子マネー等の販促策を実施しており、店内に活気が出て、買上単価の上昇につながっている。値引き額は本部負担のため、やや良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・修理については多少なりとも動きはあるが、販売量の動きについては多少伸びたものの、前年からすればあまり思わしくない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・売上は前年同期と変わらず、景気が特に良いとは思えない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数、宴会件数共に前年同期より微増しており、宴会の予算もやや増えてきている。法人客の宴会の中には好業績を祝うものも出てきており、じわじわと景気の回復を感じる。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・外国人来訪者の増加が目立ってきている。あわせて今春の栃木重点販売並びに地元神社の式年行事の効果が徐々に実を結んできている。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・3月は北陸新幹線開業に伴う旅行者が増えており、この状況はこの先の受注をみてもしばらくは続きそうである。バス運賃改定により団体客は減少、個人客が増加している。海外旅行は渡航希望は増えてきているものの、海外情勢が不安定なこともあり伸び悩んでいる。海外旅行も個人客が増加しているようである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年より天候に恵まれたことから、来客数が前年より多い。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・昨年は大雪によるクローズでゴルフどころではなかったが、気温の上昇につれ、3～4月の予約は順調である。標高が高い立地のため、桜もコース到着まで何度も見られ、ゴルファーの楽しみになっている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気が若干良くなっているのか、今月は特にアパート、賃貸関係の移動や問い合わせがかなりあり、成約になっているケースも多い。それだけ市内の動きがあるのかなと感じている。	
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・前年は消費税増税前で大変な騒ぎだったが、今年は静かである。荷物を取りに来た運転手に聞いても悪いと言っている。現政権に期待をしていたがだまされたように思えてならず、納得できない。	
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・同業者の倒産により受注を受け、作業が増えて通常の売上も3%増えたが来客数は落ちている。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年度末、新年度の時期ではあるが、相変わらず商品の動きは悪い。客は必要な物は購入するが、販売側の施策には乗ってこない。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・季節が変わり少しずつ白物家電等が動き始めてきているが、太陽光発電の落ち込みがなかなかカバーできない。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・以前に比べると高額品も売れるようになって来たが、売行き状況としては高額品あるいは低価格品が動いていて中間的な商品が今一つというところで、3か月前と変わっていない。	
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・昨年の3月は消費税増税による駆け込みで売上が増加したが、今年は3か月前と比べても特段大きな好材料は見当たらず、変わらない。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・アパレルでは、入進学等のオケーション商材、カジュアル商材共に動きが鈍い。他の商品群に関しても依然厳しい状況である。今月は前年同月比では予想以上のマイナスであり、一昨年との比較でもマイナスという結果である。	

スーパー（店長）	お客様の様子	・何かと前年と比較しがちだが、前年の状況を鑑みなくても来客数が落ちていると感じる。競合店を見ても調子が良いようにはとても見えない。低レベルでの推移となっている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年は駆け込み需要があったこともあり、売上は前年比9掛けの状況である。ただ、食品の売上は前年並みになっているので、思ったより影響は出ていない。
スーパー（統括）	販売量の動き	・食品は、美容や健康に関する訳あり商品やプレミアム感のある商品の動きが良く、客数は変わらないが売上全体を押し上げている。衣料品は、昨年の駆け込み需要には追いつかないが、一昨年と同レベルで推移している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・反対車線から車が入れなくなって2年になるが、来客数が戻らず苦戦している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が97%、来客数が100%となっている。前年は消費税増税前の駆け込み需要があったことを考えれば、まずまずの数字である。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3月ともなれば大分暖かくなって、4月以降名刺のご開帳が控えていることもあり、もう少し華やいた雰囲気、あるいは客の出足が感じられるはずだが、思ったよりそういうことが感じられないので、あまり変わらない。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近隣で同業の閉店、出店があったのでいろいろ変わって来るかと思っていたが、プラスマイナスゼロとまではいかないものの、若干の減少くらいで、特別大きく影響はなかったため、特に変わりはない。
衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・とにかく客が出て来ない。年金の月であれば幾分出足があるが、それ以外は本当に動きが鈍い。なんとも言えないくらいひどい状況である。
家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・公企業は予算をしっかりと消化しているが、一般企業は経費の無駄遣いはない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・年度末で車検と修理の問い合わせや在庫数が増加している。しかしながら客の車両購入への意識はまだ低迷したままのようで、なかなか受注に結び付いていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車税の増税前の駆け込み需要が期待していたほどの量にならなかった。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ベースアップについて、大手企業が久しぶりの高額回答を出し、当地域でも良かったようだが、今までのケースからすると下へ流れて行くかが心配である。気分的には何となく感じられるが、新車の売行きは今一つで、比較的低価格の中古車や整備部門で稼いでいる状況である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・4月からエコカー減税が縮小され、軽自動車税も上がることになっているが、駆け込みで車を購入する客はあまりいない。
乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・車検や修理関係の客は定期的に来店しているが、それ以外の販売で車を購入するような客は3か月前と全く同じで悪い状態が続いている。ミニ展示会やチラシなど頑張っているが、新車、中古車の売行きは2～3か月前と全く変わらず、来客数も同様で良くなっていない。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・年度末でもあり消費は前月より上向きであるが、前年よりは低迷している。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数、買上点数は若干の減少傾向にあるが、これは競合状況によるものと考えられる。1品単価の上昇は、原材料費の上昇によるものと推察される。総じて客単価は上昇しているが、売上高がさほど向上していないのは、地方において景気低迷からの脱却はまだまだ図られていないからだと判断している。
その他専門店【燃料】（従業員）	販売量の動き	・需要期なので使用量は堅調に推移している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ何か月か客数が変わらない。ディナーの客数が非常に減っている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・他の観光地や施策等もあり、北陸や北関東を飛び越えて東北が良くなっているが、当地は特に変わらないが、逆に来客数は減少することが考えられる。

都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・3か月前と比べると稼働自体は上がってきているが、前年と比べるとやや下がっている。3か月前も前年と比べると悪かったので、その状況がまだ続いているということで、変わらないという判断である。	
都市型ホテル (副支配人)	単価の動き	・来客数は伸びているが、周辺ホテルのリニューアル等の影響で単価が下がっている。本来はもう少し高く販売できる時期なので残念である。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・世界情勢が不安定である。	
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・1～3月にかけて売上が低迷している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・例年であれば3月は送別会等で動く時期だが、今年はとても少ない。お彼岸の時にタクシーで墓参りをする客なども少なく、売上が減少している。	
通信会社(経営者)	販売量の動き	・アベノミクスも地方には全く関係ない。	
通信会社(経営者)	お客様の様子	・問い合わせは多少増えてきているが、加入にはなかなか結び付かない。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・住宅に関して駆け込み需要のあった前年と比べ、しゅん工数が80%と例年並みの実績に落ち着き、その分、恩恵も少ない。	
通信会社(局長)	販売量の動き	・3月は通常、月初めから販売数量が伸びるところだが今年の出遅れ感がある。3か月前と比較しても季節要因を除くと特段の変化はない。	
通信会社(局長)	販売量の動き	・3か月前と比較してサービス契約数に変化がない。	
観光名所(職員)	来客数の動き	・今年の冬は近隣スキー場の積雪量は豊富であった。スキー客の入込は堅調である。	
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ないからである。	
美容室(経営者)	それ以外	・年度の終わりごろはいつも美容院の設備投資の融資相談があるが、今年は独立開業する人の相談ばかりで、既存店の設備投資の相談はほとんどない。やはり既存店はお金を借りてまで設備投資をする状況ではないようである。	
その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・家電量販店について、客は目玉商品や曜日限定のポイント特典がある日のみ、上手に買い回りをしているようである。そのため、その日は動きが出ているが、全体的な販売量は横ばいである。	
その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・地方では人の動きも変わらず、景気の高揚感はうかがえない。	
設計事務所(経営者)	来客数の動き	・計画物件は依頼が来ているが、実施物件がないため仕事量が少ない。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・今月は決算だというのに3か月前と比べて少しも変化が見られない。客が急ぐ様子もないので非常に対応に困っている。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・春とは名のみの言葉どおり厳しい寒さが続くこともあるが、町中への人出は至って少ない。本来なら期末、新年度と売行きの良い時期であるが、その気配も薄い。
	一般小売店[衣料](経営者)	来客数の動き	・当店は学生服関係の販売店なので、3月は小中学校の入学等で多少の販売がある。
	一般小売店[青果](店長)	来客数の動き	・大型店は分からないが市場に行っても個人の青果業は大変悪い状況が続いている。来客についてもほぼ決まった客で、以前のように果物のお使い物などもなくなっている。
	百貨店(店長)	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込みの月との売上比較になるため、高額品や買いだめのあった化粧品、日用品の売上が大きくマイナスに転じている。
	スーパー(経営者)	それ以外	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったので、今年は厳しい。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・特売の日以外は来客数が減少しつつある。
	スーパー(商品部担当)	単価の動き	・前月と比較すると、既存店の来客数は上昇傾向にあるものの、客単価の伸びがない状況である。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年は消費税増税前の買いだめがあり、今年はその反動で特にたばこの売上が落ちてきている。
	乗用車販売店(統括)	販売量の動き	・販売量が低下してきている。

		住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、前年比では反動で大きくマイナスとなっている。客数減が大きく、前年に特需がなかった商材もマイナスとなっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・新幹線延伸に伴う駅ビルの改装が済んでそちらがにぎわっているので、その他のエリアは閑散としている。短期的な要素が強いと思うが、人の流れが変わる可能性もあるのでちょっと心配である。街全体としては活気が出てきているのだろうが、良いところと悪いところのはっきりしてしまうのは仕方がないしどうしようもない。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・あつという間の1か月である。客の様子と回答したが、来客数の動き、競争相手の様子などいろいろな要因がある。ともかく、地方には景気回復の兆しがあまりみえない。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・県内観光業の冬の状況は年々悪くなる一方で、改善しない。全体の景気の影響より、ライフスタイルの変化の影響が大きい。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・北陸新幹線の延伸に伴い、駅ビルが新しくなり客がそちらに流れている。まだまだ売上、客数を取られていく状態である。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・全体的に客の動きが悪く、前年同月比で3%減少している。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・乗降客の減少や交際費の減少が原因である。
		設計事務所(所長)	来客数の動き	・今月は当社への新しい情報もなかったが、それと同時に建設会社から、大企業は別として民間の建築需要がほとんどなくなったとの話を聞いている。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・消費税増税の先送り以来、顧客の動きが鈍くなっている。相続税の基礎控除の引き下げで動きがあるかと予想していたが、まだ動きがない。
	悪くなっている	家電量販店(店長)	単価の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要で、特に3月は最終月で売上が大きかったため、今年は全商品群で単価が前年より落ちている。前年好調に推移していた冷蔵庫は約3万円、エアコンは1万2千円のダウン、全体では金額比で約5割の実績となっている。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・例年であれば年末から年度末に向けて業績が上がるが、東日本大震災以降の現実を見るも悲しい状況である。
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)	受注価格や販売 価格の動き	・独自開発の環境装置及び自社の所有する複数の産業用太陽光発電の工事を進めている。基本は下請の仕事は控え、仕入先とは直接取引をするため、安定した利益を確保している。
(北関東)	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量 の動き	・例年より多くの観光客が来県し、工場見学者数も順調に伸びている。それに伴って、売上数量、金額共に増加している。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・自動車関連の開発案件が活発になり、引き合い件数、ボリュームも増加傾向にあるが、長年手掛けているリピート品に関しては、ほとんど動きは出ていない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・主要取引先の輸出が増加している。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量 の動き	・公共工事中心の建設業だが、現政権のもと公共工事発注額は前年比5%増と大変有難い状況になっている。特に、市町村発注額は前年比13%増で、地方業者には仕事と直結している話なので本当に有難い。当社も受注額が前年比10%増が2年以上続いており、これもアベノミクス効果だと思っている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店、飲食店などに加え、製造業の下請、建設業などの業況が徐々に良くなっている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	取引先の様子	・店頭商品、特注商品共に低迷している。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・3月一杯は忙しい状況が続いているが、4月以降は予定が立たない。

	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の取引先は十数社あるので販売量が落ちている会社、忙しい会社、暇な会社といろいろある。2～3か所悪ければ販売量が増える良い会社が出たり、平均的に良かったり、バランス良くいろいろあるので、この半年くらいはどちらとも言えない、変わらない状況である。	
	その他製造業 [宝石・貴金属]（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月になってブライダル需要を始め、春物の動きが活発になってきた。しかしながら展示会やイベントの数が多く、客は急がなくてもいつでもセール価格で買えるからと言って、イベントを打っても動員が難しく、盛り上がりには欠ける状況である。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新生活関連で、例年は白物家電やインテリア、雑貨等の物量が増えてくる時期だが、今年は転勤等も減ったため物量が2割ほど減っている。同様に引越等の依頼も落ち込んでいる。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・円安の影響により、恩恵を受ける輸出企業がある一方、資材価格等の上昇が収益を圧迫している企業もある。	
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・一部の企業については売上が増加しているが、大半の企業は売上増加につながっていない。	
	金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・1つはやはり円安によって仕入価格が上がっているということである。もう1つは消費税増税後、価格転嫁がされていないということである。	
	新聞販売店 [広告]（総務担当）	受注量や販売量の動き	・チラシ出稿量は前年比89.4%となっている。前年と比べて消費税増税による駆け込み需要の分がなかったことが大きな要因だが、卒業、入学、転出入時期にもかかわらず、百貨店、家電、住宅関連などの出稿量が鈍い。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・新たに工場を作る輸出型の企業もあるが、生産拠点の統廃合で工場を閉める内需型の企業もある。	
	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	・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（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・いよいよ納品原価を上げられたが、やはり客の反応が今一つである。予想していたことではあるが、同業他社も規格変更などしており、落ち着くまでしばらくの間は販売量が減少傾向になる。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末だというのに想定以上に仕事がない。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に毎年あったスポット作業も今年は受注できなかったり、定期保守作業も減ったため、売上が減少している。当社では期末手当を支給しているが、今年は利益が大幅減のため支給額を減額する予定である。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・年度末の販促予算を削る企業が数社あった。昨年はなかったので、予想外である。	
	司法書士	受注量や販売量の動き	・少し落ち込んでいる。一過性であればよいのだが、どうなるかは分からない。来月にまた考えてみる。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・在庫調整のため、生産を調整しており、4割くらい仕事量が減っている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は年度末で、十分な受注量を抱えているが、取引先より「4月以降は生産量が大幅にダウンする」との内示を受けている。	
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（経営者）	求人数の動き	・年度の切り替えを前に自動車関連、家具、新学期に向けた衣料品などが活発さをみせている。自動車については新型車の販売を前に予約、購入する人が多く、中古車販売も依然として伸びている。デパート関連も棚卸しを含めてかなり積極的な状況で、製造関係の建設と住宅関連は住宅補修で目立ったところがある。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ仕事量が増え、今までになく、売上を力強く感じている。このまま続けば良い
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・機械器具等の製造業の求人が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比で求人数が増加し、求職者数が減少している。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・年度末のために派遣社員の採用は変化ない。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・給与を上げるべく交渉をしているが、良い回答が得られない。

	人材派遣会社 (支社長)	採用者数の動き	・最近、紹介予定派遣のオーダーがめっきり増えたが、よく見ると派遣後の契約形態は正社員ではなく契約社員、それも1年単位の契約社員で時給制で、とどのつまりは派遣となんら変わらない。
	求人情報誌製作 会社(経営者)	求人数の動き	・ここにきて人材派遣会社の製造業の求人募集が多くなっているほか、福祉医療関係の募集が依然として多い。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は減少している。新聞折り込み等の民間の求人情報は増えてきているため、コストをかけても人を募集したいという企業の求人募集が民間へ流れているのではないかと。
	学校[専門学校] (副校長)	求人数の動き	・本年度の就職については、求職者のほとんどが就職することができ、求人活動は非常にやりやすく、経済状況は上向きであるように感じるが、職種をみると事務職などの非営利部門の求人は少ない。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-