

3. 北関東（地域別調査機関：株式会社日本経済研究所）

（-：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	・大河ドラマ放映が始まり、当地に観光客が多数訪れると考えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・マイナンバーカードは若い方は必要としないのか、カード撮影の客は年配者が圧倒的に多い。他の商品が動かないので客単価は変わらず売上の伸びは低い。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月はクリスマスや年賀状関連、おせち等、いわゆるイベント商品が比較的好調に推移したが、一般商品の動きは今一つである。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・平素は安い商品がよく買われるが、ボーナスが出たことによって、クリスマスやお歳暮商品など前年比120%前後で推移している。客の手元に少しゆとりがあるようである。
		その他専門店 〔燃料〕（従業員）	販売量の動き	・販売量は5%増加している。需要期に入り今後も増加する時期になってきている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・前年と比較して若干売上は良くなっている。やはり今年は来客数が多かったのではないかと。景気は決して良くはないが、薄利多売ということで、なんとか前年実績をクリアできている。
		都市型ホテル （営業担当）	販売量の動き	・若干良くなっているという回答だが、特に県南にあるホテルについては安定した稼働のため、良くなっている。他エリアのホテルについては特需が発生しており、売上は良くなっているが、ベースとして上がってきているかどうかは不明なところがある。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・景気は、決して良くない。今月は忘年会の時期で売上が2割くらい上がったが、2次会、3次会等には行かずに、9時前後に解散してしまい、深夜の利用客はいない。忘年会を行わない話も聞こえてくる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・例年の動きと大きく変化はないが、景気が回復傾向にあるなか、一部企業の賞与増による消費拡大が見込まれる。
		通信会社（局長）	お客様の様子	・新規加入者件数が伸びている。
		ゴルフ場（支配人）	それ以外	・温暖化の影響で雪もなく、プレイヤーも暖かい状況下でプレーをしている。そのため11～12月は非常に好調に来場者を得ることができている。
		その他サービス 〔葬祭業〕（経営者）	お客様の様子	・親戚が少なく、年を取った兄弟や姉妹だけで、火葬のみで済ましてしまうという葬儀が先月は数件あった。また、同様の問い合わせも多くなっている。
	その他サービス 〔貸切バス〕（経営者）	来客数の動き	・来年は4～5月に7年に1度の大祭があるため、1～2月に旅行を済ませようとする動きがみられる。	
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・12月になり各社でボーナスが出たとみられるが、我々旧商店街の売上は良ならず、大型店舗のみが恩恵を受けているようである。昔の12月のような景気の良さは一切ないが、年々こういった状況になるように見受けられる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・師走になって暖かい陽気が続いているため、休日にはスーパー、大型店は満員のようだが、一般店は静かな毎日である。下旬になってもクリスマスや正月用品の販売があまり振るわない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・年末商戦は全くと言ってよいくらいに、商品の動きが鈍い。必要な物は購入するが、年末年始には食料品の需要が急増するため、家電製品への需要がない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・12月は本来販売量が増加するが、暖冬のせいか暖房器具の売上が少なく、年末商戦の感じが薄い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・年末も普段の12月とあまり変わらず、特殊な干し芋等が動くだけで、その他の商品の動きはない。今年は暖かく、干し芋など天然乾燥物の完成が半月ほど遅れたため、品物も思うように手に入らず、売上が伸びていない。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年より微増しているが、客単価が上がらず売上は前年割れである。お歳暮ギフトも前年割れで終了し、クリスマス商戦も食品、非食品共に好調さはみられなかった。3か月前と比べても依然として変わらない。

百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ 婦人、紳士共にアパレルが不調である。売上構成比の大きな部分を占める防寒衣料の動きが悪く、前年割れとなっている。また、お歳暮商戦も苦戦し、前年割れの結果である。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・ 特売回数が増えている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 売上、来客数、客単価すべて前年並みである。
コンビニ（店長）	それ以外	・ 前年同月と比べて、近隣の工事が無いため若干悪いような気がするが、景気の流れとしては特別大きな変化はない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ 客は必要なものと不必要なものをしっかり見極め、ポイントなどのサービスに、さらに厳しくなっている。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・ 3か月前から客の動きや様子は似たようなものだが、良い日と悪い日の差が極端すぎて、景気のよし悪しを判断しづらい。いくらか購買意欲が出てきたような感じはあるが、まだどれくらい良くなっているのかは分からない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 新車、中古車共に販売台数が低迷している。車両販売以外の冬物用品の売上ではプラスになっているが、あくまでも季節的要因が強いただけで、本質的な売上向上にはつながっていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 販売量は低位安定でこの数か月あまり変化はない。ただし、街の企業は賞与が微増しているようである。これが年末年始の消費意欲向上につながって景気を押し上げて欲しいものである。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・ 大手企業のボーナスは前年より多いなか、中小企業については非常に厳しい状況である。消費者の財布のひもは固い。
自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・ 販売量はやや伸びているが、来客数や単価の面で下がっているところもあるので、プラスマイナスゼロである。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・ 来客数、買上点数は月によりわずかながら変化しているが、1人当たりの客単価は変化していない。景気の底上げ感はいまだ感じられないのが現状である。
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・ 暖冬の影響が大きい。来客数が減少し、売上に響いている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ 来客数が減っており、客単価も低くなっている。売上も大きく減少している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・ 来客数の動きと回答したが、あっという間の1年で本当に上向く様子が見当たらず、どうしたらよいか分からない。
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・ 3か月前からふるさと旅行券の第2弾が発売され、秋から現在にかけて来客の動きは良い。3か月前から良い状態が継続しているが、同程度の状況が継続しているため、3か月前と比較をすると景気の動向は変わらない。
都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・ 単価施策の成果が表われ、前年を上回っているものの、販売量自体はほぼ横ばいもしくは若干の減少傾向である。
旅行代理店（所長）	お客様の様子	・ 暖冬で穏やかな気候のため、一部スキー関連施設では積雪がなく、厳しい状態であるが、おおむね順調である。特に、インバウンドの来客は、日帰り需要中心だが、安定している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ 来客数が伸びてこない。
旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・ 国内旅行は通常この時期、年末年始の受注が見込めるのだが、暦の問題もあるのが客の動きが非常に鈍い。また、海外旅行は多発するテロへの不安感もあり、旅行先が決まらず、先延ばし傾向となっており、国内、海外共に動きが悪い。
タクシー（経営者）	お客様の様子	・ 例年会社主催の忘年会では2次会等でタクシーの利用があったが、今年は会社主催の忘年会が少ない。個人的な会だと、2次会等の動きが減少するため、前年同月と比べて2%の減少である。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・ 問い合わせは多少増えたが、新規加入まではなかなか至らない。
ゴルフ場（総務部長）	来客数の動き	・ 12月の入場者数は暖冬の影響で増加しているが、景気が上向きとなっていることが要因ではない。
競輪場（職員）	お客様の様子	・ 入場者数、購買単価共に変わらない。

	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比3%程度減少しており、また買い控え的な発注も4人に1人程度で、横ばい現象は3か月前と変わらない。	
	その他サービス 〔立体駐車場〕（従業員）	お客様の様子	・毎年恒例のお歳暮シーズンであるが、来客数にそれほど大幅な変化はなく、単価の動きも横ばいである。客は身の回りの物を購入するだけで、販売量もほとんど横ばいで、変わらない。	
	その他サービス 〔イベント企画〕（職員）	お客様の様子	・大規模イベントが一段落しつつあるが、来客数が伸び悩んでいる。	
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・依頼数は変わらず少なく、収入は減少している。	
	設計事務所（所長）	それ以外	・3か月前と比べても低迷続きで変化は見られない。年末年始休暇が入り、ますます不安である。	
	設計事務所（所長）	来客数の動き	・これまでと同様だが、相変わらずあまり情報が入ってこない。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・売りも買いも物件自体が少ない。希少でも単価の変化はないのが原因とみられる。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・景気について現状ほぼ変化はなく、最近の不動産の動きは低迷が続いている。前回同様、安い物件については引き合いが多少あるが、なかなか成約には結び付かない。貸店舗、アパート等についても家賃交渉等が続いた結果、家賃の下落につながっているような状況である。	
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・暮れのしめ飾りでも高い物は売れない。少しでも安いもので済ませようという客が、2～3年前から多くなっている。必需品以外は買わない人が多くなっている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・この冬は気温が高く、冬物衣料が売れなかった。百貨店では婦人服の売上シェアが大きいいため、全体の売上に大きく影響している。
百貨店（店長）		来客数の動き	・売上が落ちてきている。	
百貨店（副店長）		販売量の動き	・11月に引き続き12月も非常に苦戦している。衣料品、食料品も気温の影響とみていたが、ここまで長く引きずるということは気温だけが理由とも思えない。テロや消費税増税に関する報道など、消費マインドを押し下げることが続いているというも説得力に欠ける。クリスマスに期待していたが、例年になく静かなクリスマスであった。これからの福袋やクリアランスセールなどの年末年始商戦も不安である。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・売上が前年より下がってきている。来客数は前年並みだが、単価の低下が、売上が下がってきている要因である。	
スーパー（統括）		販売量の動き	・天候が穏やかなためか、際物は実際に集中する傾向が顕著である。食品はクリスマスケーキやおせち料理の予約のピークが前年より1週間遅く、12月20日ようやく前年に追いつくといった状況であり、低い水準で推移している。暖冬の影響で、衣料品と住関連商品は苦戦が続いている。	
スーパー（商品部担当）		来客数の動き	・買上点数や客単価などは変動なく推移しているものの、新規出店があり、商圏競合する店舗が苦戦している状況である。また、降雪がなく近隣のスキー場のオープン延期に伴い観光地にある店舗も苦戦している。	
コンビニ（経営者）		お客様の様子	・今月は暖冬のせいか、雪が降らないので、スキー場に来る客が大きく減っている。その分だけ売上も減少している。	
家電量販店（店長）		単価の動き	・今月は暖冬の影響もあり、季節品の暖房器具が伸び悩んでいる。しかし基幹商品のテレビ、冷蔵庫、洗濯機、エアコンの商品単価が大幅に上がったため、売上をけん引し、前年比で売上100%に到達している。	
家電量販店（営業担当）		販売量の動き	・前年と比べ冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の白家電の動きは好調に推移している。暖房商品は暖冬のため動きが悪い。映像関連商品はテレビ、カメラの動きが悪い。	
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・ダイレクトメールや電話連絡など、いろいろな方法で来客数を伸ばす努力はしているが、客の反応が本当に少ない。比例して11～12月の中古車、新車の販売量も極端に落ち込んでいる。12月にきてもう少し出るかと期待したが、新車は全くと言っていいほど話がなくて、動きがない。		

		住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・11月に続き暖冬傾向で、季節商材の動きが非常に鈍い。見切り処分を例年より多く行っているため、利益を圧迫している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・暖冬が影響しているようだが、特に忘年会シーズンにもかかわらず、ここ数年は街全体が盛り上がらない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・忘年会の受注件数が前年を下回って終わっている。新年会の予約状況も前年に比べ低調である。他店も同じような状況のところが多い。通常の客もランチタイムは混むが、ディナーは客数減となっている。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・忘年会シーズンの集客が非常に悪い。
		タクシー(役員)	お客様の様子	・旅客の動向がやや悪くなっている。
		通信会社(社員)	お客様の様子	・買替え需要が前年と比べて、減少している。
		観光名所(職員)	販売量の動き	・当地は冬季オフシーズンは閉鎖する観光地のため、営業している部署が少ない。近隣の温泉街は一般客からスキー客に切り替わるが、雪が降らないために客足が伸びていない。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・支店の開設、独立、開業といつもの年よりも設備投資する件数が増えている。ただし、年末としては店が忙しくなっていない。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・12月のボーナスは従業員に出せなかった。来年新たに欠員を補充するために人件費が心配で我慢してもらったところである。美容業は利益率が良いといわれるが、競合店も多く、街の景気もあまり良くないと住民も思っているため、財布のひもは固いようである。景気の回復などとても感じられない。年末といった感じもない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・別荘に関する問い合わせが減少している。
	悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・歳末に人が多く動くというのは、現実とかけ離れた思い込みなのだろうか。忙しいような雰囲気は全くなく、街中はひっそりし、がらがらである。
		一般小売店[衣料](経営者)	販売量の動き	・12月31日までプレミアム付商品券の販売をしていたため、客がたくさん買物をし、その後は落ちている。
		乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・ボーナス時期でも客の購買意欲が湧いてきていないようである。
		通信会社(経営者)	販売量の動き	・年末に向けては例年受注が上がっていたが、東日本大震災以降は例年の50%程度の受注しか入らない。3か月前と比較しても受注は落ち込む一方である。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・9月に発生した集中豪雨の影響や祝日の日並び、天候不順など悪条件が重なったため、来客数が減少し、地区全体に影響を及ぼしている。
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)	受注量や販売量の動き	・当社工場の屋根の小規模太陽光発電を除き、12月に4番目と5番目が稼働開始となり、合計3.5メガの自社開発、設計、建設の発電所となっている。
(北関東)	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	受注価格や販売価格の動き	・ボーナス月などの影響もあって、比較的高価格帯の国産ワインに人気が集まっている。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前の状況が悪かったため、感覚的に良くなった感じがしている。数字を見れば上向いているとまでは至らないが、幾分良くなっている。
		窯業・土石製品 製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・例年どおり繁忙期に入り、多少残業をしている。
		輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車完成メーカーの輸出が増加傾向である。
		広告代理店(営業担当)	それ以外	・毎年最終土曜日に忘年会をやっており、定期的にピークを過ぎているため、空いているイメージがあったのだが、今年は何軒も満席で、大型店でも満席であった。店に聞いてみると、前年より忘年会の予約は好調で、逆に慢性的な人手不足により、アルバイトも社員もフル出勤のようである。企業の宴会の実施件数が増えているということは、多少業績が良いようである。
	変わらない	窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新商品の受注が多少あるものの、販売動向は低迷している。

	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・油圧建設機械分野の仕事が大幅に落ち込んでいる状況は変わらず、他の分野の仕事で埋めきれない厳しい状況が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月と比べると1月はまた一段と冷え込んでくる。これといった目新しい物件もないので、厳しい状況が続く。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・試作品が多く、試行錯誤が続いている。まだ安定感はない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・10数社の取引先をみても、受注量、販売量の動きが悪いところも良いところもあり、平均してやや良い方向だとみられる。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・年末年始に向かい物量は増えているが、業界のドライバー不足や関西便等の運賃が上がっているため、燃料が下がって出た利益を食われている状況である。利益はあまり増えていない。	
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・取引先のスーパー他小売業においては、年末で売上が3か月前と比べれば増加しているが、前年同月比ではほぼ変わらず、景気が良くなったとは言えない。	
	金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・景気の回復基調が見られる業種は、自動車関連の一部、建設、介護であり、その他業種は一律に厳しい状況である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・ホームセンターでは、この暖かさで冬物の売行きが伸びず、倉庫にはストーブ、こたつ布団などが山積になっており、正月用品が入らないと嘆いている。また、紳士服店でもコート類が売れず、年が変われば購入を我慢する人が増えるのではと話している。チラシ出稿量は前年比97.7%となっている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・季節的な要因もあるが、建設業分野はやや繁忙しており、小売店も少しにぎわっている。衣料品等ファッション業界もやや堅調である。飲食業、個人向け業種の新規出店が緩慢ながら続いている。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・サービス業を中心に人手が不足しているが、景気が良く利益が出ているわけではなく、業績は改善していない。	
	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	・特段の変化はみられない。	
やや悪くなっている	食品品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・12月に入り販売点数が落ちてきている。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の展示会では軒並み集客難から売上は落ち込んでいる。またクリスマス用の受注は30%ほど落ち込み、追加オーダーもほとんどない状況である。	
	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・建設業であるが、公共工事は現政権のもと、2年連続で10%増で推移してきたところ、今年度は前年比10%減の状況で、前々年よりも減額になっている。当社も前年比10%以上の受注減である。地方の建設業は今後厳しい状況に戻ってしまうかもしれない。建設業不況が10年以上続いたため、作業員は減り、高齢化が進んでいる。また賞与の支給もできない状況が続き、魅力ある業種になっていないのも課題である。	
	金融業（調査担当）	取引先の様子	・製造業は中国など新興国経済の低迷から受注がやや弱含んでいる。非製造業でも建設業の受注が前年を下回っているほか、暖冬の影響でスキー場の降雪が少なくなっており、スキー客の出足が悪い。	
	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・業務の受注単価は引上げどころが、相変わらず値下げ要求が強く、現状維持がやっとである。単価の低い業務依頼が多く、当社の人件費等を考慮すると、やや赤字傾向の仕事が増えている。	
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	・取引先からの電話システムの受注が芳しくなく、それに伴い当社の送受話器受注も減少している。	
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	・小売、販売等では衣料等の冬物商材や生鮮食品品等がかなり活発化し、募集傾向が見られた。サービス業では依然として介護職の求人が目立つが、人離れも若干出てくるようであり、年末年始に向けての人材確保が見られる。製造業については底堅く、あまり動きは見られない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人が増え続けている。特に、店頭販売や警備の仕事が増加傾向である。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・先月はマイナスであった、新規求人数と有効求人数が今月はそれぞれ4.5ポイント、9.5ポイント増えている。企業からの雇用に対する動きが微弱ながら増加している。
変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・年末の製造業の派遣だけでなく、求人数も増加すると予測していたが、変化がない。
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・地方のためかクリスマス商戦の気配が全くない。店舗回りの飾り付けが少なく、全く飾り付けをしていない店舗もあり驚いている。
	人材派遣会社（支社長）	求人数の動き	・営業に出なくても、電話が鳴り、オーダー受注ができてしまう。どんどん受注ができるが、場合によっては人選できない職種もあり、もはや「お断り」が仕事になってしまう職種もある状態である。完全な売り手市場が出来上がってしまっている感がある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、運輸業、サービス業等で前年同月に比べ、新規求人が大きく増加しており、依然として事業所の求人需要は高い状態にある。しかし、製造業については募集形態を派遣求人にシフトする事業所や、一部に小規模ながら人員整理の情報もあり、業種により不安な要素も見られる。
	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・有効求人倍率や内定率など、ここ数年と比較しても非常に良い状況である。しかし、求人の職種に偏りがあり、それ以外の職種については、あまり変化がない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・取引先も忙しいところと、暇なところがあり、売上をみると前月より売上額が下がっている。あまり良くない。
	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今年も年末は、求人誌の掲載企業は多い。季節的に小売、サービス業などの短期間の募集が目立つ。しかし決して中小企業の景気が回復に向かっているということではない。
悪くなっている			