

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	商店街（代表者）	・大河ドラマ効果である。
		コンビニ（経営者）	・来月から近くへ移転し、新規オープンするため、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・今月よりも行事が増えるのと、客の動きが活発になっていく。
	やや良くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・2～3月が好調であった前年以上の売上予測となっている。
		商店街（代表者）	・2月になると新学期の学校指定の学販が始まるが、今年も例年通りの注文が出ているところを見ると、2月からまた多少良くなるとみている。
		スーパー（総務担当）	・1月に入り、衣料、住まいの品、食品共に売上が上がっている。また、来客数も増えていて、今後も改善していくとみられる。
		スーパー（副店長）	・ガソリン、灯油がとても安く、生活に多少余裕が出る方が増えるともみている。
		コンビニ（経営者）	・2月の節分、恵方巻、バレンタインデーのイベントで弾みをつけて、3月以降ある程度は暖かくなると同時に、当地は偶然にも今年は大河ドラマの地元ということもあり、観光客が大分入ると思うので、多少の効果は期待できるかなと考えている。
		コンビニ（経営者）	・景気自体は地方にはまだまだであるが、オリンピック景気、それに伴う各スポーツイベントの盛り上がりにより少し期待したい。客の財布のひもが緩くなるような商品展開と販売展開をして盛り上げたい。
		衣料品専門店（統括）	・季節の変わり目になり、暖かくなると人の動きがまた出てくる。ただ、長い間悪い状態が続き、変化が見られない状況なので、これからは客がどのようなものを街に求めているのかを考える必要があるかと思う。
		家電量販店（店長）	・転勤や新入学など移動に伴う春の需要期に客数が回復してくれば、競合他社が撤退した事によるシェア拡大もあり、好調になる。
		住関連専門店（仕入担当）	・少しずつではあるが来客数に回復の兆しが見られる。また、春の訪れのタイミングにもよるが、改善基調に向かう。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当エリアは非常に寒いので、やはり春らしくならないと景気が良くなってこない。人があまり出て来ないことも1つの理由である。春先になって暖かくなると大きな大会なども増えてくるので、大河ドラマ効果と合わせて、景気が良くなっていけば良いかと思う。
		都市型ホテル（副支配人）	・2月後半から3～4月にかけては、個人、団体予約共に好調に受注できているため、現在よりは確実に良くなっていく。
		旅行代理店（所長）	・国内消費は先が見えない状況だが、インバウンドは今後も堅調さを見込めるようである。前年に引き続き、寺社の記念の年であり、期待したい。
		旅行代理店（営業担当）	・4～5月は、旅行需要が増加する傾向がある。
		通信会社（経営者）	・年度末に向けての見積からの受注が多少なりとも上昇傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・決算期もあり、自動車や不動産関連などの販売強化で例年より上振れする。
		通信会社（局長）	・電力自由化による環境の変化がある。
		ゴルフ場（総務部長）	・1月中旬から3月上旬まで冬期クローズとなっているため、今月との比較は難しいが、3～4月にかけての予約状況は前年並みかやや良くなっている。
その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・季節の変わり目は特に年配者が亡くなるが増えるので、葬儀依頼も増えるともみられる。		
住宅販売会社（経営者）	・消費税増税の特需が見込まれ、また、顧客の動きが活発になるとみている。		
変わらない	商店街（代表者）	・大手企業は相変わらず良いが、中小企業の方は買物客が回ってこない。これでは良くなるという見通しが立たない。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・新年会等の行事が多いので、控えている。客が暖かい大型店などへ、流れてしまっている。あまり小さな店では商品券も使用されないような気がする。	
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費者の購入意欲を起こさせる商品が見当たらない。地上デジタル放送、エコポイントで購入をしたところの商品の買替えが少しずつ出てきているが、高額な商品への購入意欲は薄い。	

一般小売店〔家電〕 (経営者)	・家電の消費がなかなか上がらないが、春に向かってエアコン、冷蔵庫等の販売に少し期待したい。
百貨店(営業担当)	・地方において景気回復の実感は今一つない。石油製品、ガソリン、灯油価格が安くなったことはプラスだと思うが、それによって消費が増えるという雰囲気は感じられない。
百貨店(営業担当)	・店における主力商品の衣料品が秋口から極度の不振で、この先の春物、初夏物商戦で改善が見込めるような要素が見当たらない。今後2～3か月先も状況は変わらない。
百貨店(販売促進担当)	・春闘の報道が出てきているが、地方都市ではベースアップなどの明るい話題は少なく、景気が好転する材料は見当たらない。
スーパー(経営者)	・変化が激しい。
スーパー(商品部担当)	・年末から1月の推移をみると大きな変動はないようだが、冬物から春物への商材移行が難しい年になりそうな点が、売上に影響するとみられる。
コンビニ(経営者)	・今後寒さがますます厳しくなるため、来客数があまり伸びない。よってあまり期待はできない。
コンビニ(経営者)	・年度末は工事関係の仕事の客が増えるので、来客数の伸びが期待できる。また、暖かくなるので、土日祝日の行楽客が伸びる。
コンビニ(店長)	・今月は客の数がかなり落ち込んだが、この状態は当分続きそうである。
コンビニ(店長)	・天候の関係で、店舗にとっては良い状況になっていたの で、今後このままうまくいけば、変わらない。特別良くなる という理由は見当たらない。
衣料品専門店(販売担当)	・天候に左右されるというのが大きな要素であり、そのせいばかりでないかもしれないが、当店の対象となる客の年齢層を考えると、気温の乱高下が響いている。今後も気温の乱高下があれば、我慢してしまい、来店頻度が相当低くなるかと予想している。そういう意味でもここ2～3か月変わらない。また、いろいろ仕掛けはしていこうと思っているが、それが功を奏するかどうかは分からない。
家電量販店(営業担当)	・暖冬でシーズン商材の動きが悪く、前年比85%と苦戦している。降雪で多少は改善している。映像、録画商品も前年割れで、オリンピック前までは厳しい状況が続く。
乗用車販売店(経営者)	・地場産業の製造業の景気は停滞しており、給料が上がる雰囲気はなく、購買意欲は低い。
乗用車販売店(営業担当)	・自動車の計画的な販売が難しくなっている今、車検、整備等による収益確保に頼らなければならない状況がしばらく続く。
乗用車販売店(販売担当)	・今後2～3か月先の販売はそれほど望めず、新車、中古車も含め、伸び悩むとみている。いろいろな方法で、展示会やチラシなど打っているが、あまり効果がないため、今年は会社自体の売上の総体的な比率を販売から修理部門へ少しずつ動かしていこうと思っている。修理部門の方が収益性が高いので、会社全体の売上は減少するが、収益の改善を望み、修理部門にシフトしていく。
乗用車販売店(管理担当)	・ここ数年の税対策による購入が進み、また、車を入替えるサイクルが伸びているなか、若者や高齢者の自動車離れにより、新車購入ユーザー数が減っている。
自動車備品販売店(経営者)	・消費税の前倒し的な意識がからんで、多少売上が伸びるかもしれないが、良くなる要因が他には見当たらない。また、消費税が上がった後の反動が怖い。
住関連専門店(経営者)	・年明けから、不安定な景況感が漂っているため、消費マインドは冷えている。マスコミの不安をかき立てるような報道が過剰すぎるのではないだろうか。
住関連専門店(店長)	・天候に売上が左右される業種のため、将来の予測が難しいが、競合店との競争も厳しく、プラスになる材料がない。
スナック(経営者)	・先行き不透明感が漂っている。
旅行代理店(従業員)	・世界情勢や金融市場が不安定だからである。
タクシー運転手	・冬は雪の状況によって大分売上が変わってくる。1月は後半やや雪が多くなったので、戻りつつあるが、前年比100%はいかない。
タクシー(経営者)	・全体的に動きは変わらないので、この先も変わらない。
タクシー(役員)	・燃料が継続的に下がり、2年間でも下げ止まれば、今後が変わるかもしれない。
通信会社(経営者)	・テレビ離れ、節約志向は続くと思われ、今後も厳しい。
競輪場(職員)	・他場の記念競輪の売上も、ほぼ前年と同額で推移しているからである。

	その他サービス [立体駐車場] (従業員)	・例年だと、3～4月は移動時期だが、この時期については利用客の動きもほとんど例年通り横ばいという状況である。予約状況も横ばいのため、変わらない。
	その他サービス [イベント企画] (職員)	・海外情勢の不安等もあり、変わらない。
	設計事務所 (経営者)	・27年度までの仕事は入っていて、少し忙しくなってきた。
	設計事務所 (所長)	・今月がかなり悪いので、これ以上は考えにくい。決算キャンペーンに向けて何とかこの危機を乗り越えたい。
	設計事務所 (所長)	・新年とあって地元建築業者がかなり来社したが、どうも仕事が少ないとのことであった。建築の場合、実際に動き出すまで時間が必要なことから、まだ当分はこの状態が続く。
	住宅販売会社 (従業員)	・別荘所有者の高齢化が進んでいる。建物も数十年経過し、老朽化している。
やや悪くなる	商店街 (代表者)	・郊外の大型専門店街に人の流れが固定化されてきている。特に寒い時期は、商店街への流れの伸びは期待できない。
	一般小売店 [衣料] (経営者)	・1月は18日と30日の2回雪が降った。道路は雪が積もり、大変歩きにくくなっている。大臣の問題もあり、あまり良い傾向ではないので、先行き良くはなっていない。
	一般小売店 [乳業] (経営者)	・良くなる要因が全く見当たらない。
	百貨店 (店長)	・地方百貨店においてはいわゆるインパウンドもなく、株価下落の影響も富裕層に影響するのではないかと。
	スーパー (統括)	・前年末より、天候や政治、経済情勢においても振幅が大きいためか、買物行動に変化が見られ、来店頻度は高まっているものの、1人当たりの買上点数や客単価が落ち込んできており、先行きの消費の先細りが懸念される。
	コンビニ (経営者)	・近隣の工場で作っている重機が、中国パブル崩壊により輸出が減るため、影響がある。
	乗用車販売店 (経営者)	・決算期の3月を過ぎると、どうしても受注が落ち込む。
	乗用車販売店 (経営者)	・景気動向としては相変わらず低位安定ではある。1つの救いはガソリン代が下がっていることである。なかなか難しいだろうが、それに合わせて高速道路料金が先般の値上がり以前に戻れば、物流のコストダウンになり、観光振興にも寄与する。また、政情が安定に欠けるのがマイナス要因である。
	その他専門店 [燃料] (従業員)	・現在は需要期で販売量が増加しているが、前年と比べると減少している。
	一般レストラン (経営者)	・近くでの大型チェーン店出店の影響、プレミアム付商品券の使用期限が今月末のため、現状維持が精一杯である。
	一般レストラン (経営者)	・株価は下落しており、大手企業は賃金をベースアップできるが、地方の中小企業はなかなかベースアップが難しい状況であるため、地方の景気は盛り上がりはしていない。
	一般レストラン (経営者)	・このまま特別な要因がない限り、消費税率引上げに向かって消費の動きは悪くなる。
	一般レストラン (経営者)	・宴会予約の受注状況がかなり厳しく、レストランで食事をする客が増加する要素も考えられない。ただし、仕出しは好調に推移するとみられる。
	スナック (経営者)	・今の状態では良くなる要素が1つも見つからない。また、ここに来て政治の動きもおかしくなっているため、見通しがつかなくなってきた。
	観光型旅館 (経営者)	・ふるさと旅行券が終了してしまうため、これから先の需要の一部も駆け込みで利用している分、減少が見込まれる。現在と比較するとやや悪くなる。
	旅行代理店 (副支店長)	・海外でのテロが発生している間、受注はストップになり、伸びはない。国内旅行では例年この時期春休み等で受注が増加傾向となるが、現況は相談、受注が少ない。大きなバス事故が発生し、今後のバス旅行離れが懸念される。
	通信会社 (社員)	・事業者からの手数料が減少し、販売にかかる経費は増加している。
	テーマパーク (職員)	・天候不順が続くと、来客数に影響が出やすい。
	観光名所 (職員)	・先日起きたスキーバス事故のイメージから、ツアーバスの入込に影響が出ないかと懸念している。
	遊園地 (職員)	・中国人をはじめとしたインパウンド客数は、今後は順調に推移しつつあるが、世界景気の影響を受けるとみている。
美容室 (経営者)	・成人式以降は美容院の来客数が、毎年いつも減る時期である。また、今年も寒さが出てきているので、今後も減る。	
その他サービス [自動車整備業] (経営者)	・当県の消費者の日用品に対する節約マインドは冷え込む一方で、回復する兆しは見受けられない。	
その他サービス [貸切バス] (経営者)	・4～5月にかけて名刹の7年に1度の大祭があるため、旅行をしな。	

	悪くなる	乗用車販売店（販売担当）	・良くなる要素が1つもない。来客数は少なく、新車、新型車が出る予定もなく、ただイベントを打っても客が来る要素がないので、ますます悪くなる。
		スナック（経営者）	・大臣が辞任するので心配である。確実に良くなってきているので、今の流れを止めないように引き続きお願いしたい。
		タクシー運転手	・地方ではかなり景気が悪く、この先簡単に景気が良くなるとは思えない。
		通信会社（経営者）	・いよいよ電力自由化がスタートする。あまりに多くの業種が入り乱れて何が何だかわからないのが現状である。おそらくこれにかかわった業種はすべて減益になるのではないだろうか。我々の事業も否応もなく参戦せざるを得ないが、セット割等で大きな減益を見込んでいる。地方においては人口減で徐々に縮まっているパイの中で競争をあおれば負の連鎖が生じ、結局人員整理や給与減額で乗り切るしかない。実際に身の回りの人で実体経済が上向いていると感じている人は皆無である。むしろ先行き不安で貯蓄に走っている傾向である。
		ゴルフ場（支配人）	・2月の天候によるクローズや、予約のキャンセルが多いので、予測が難しい。1年で一番厳しい月となっている。
企業動向 関連 (北関東)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・輸用量が増加しているため、良くなる。
	やや良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・合計3.5メガまで連携が進み、3本目の事業柱として、行っている発電事業については、この先も良くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・4～5月が悪くなる年は、1～3月も暇だが、現在はそう暇なわけでもないから、やや良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の期末である3月を納期として、特に自動車の開発関連の案件が増加している。航空機関連の受注も堅調で、一部の部署では24時間対応で仕事をこなす必要が出てきている。
		輸送業（営業担当）	・年度替わりを前に新生活用品等、特にインテリア、白物家電の依頼や引越は前年並みに入る予定である。取引先がインフラとして地域で1番の物流センターを立ち上げることになり、輸送量の増加が見込まれている。
変わらない		食料品製造業（営業統括）	・国産100%のワインは今のところ順調に伸びているが、比較的安価なチリワイン等、途上国の輸入ワインが急激に増加しており、今後TPPの影響もあり、伸び鈍化が懸念される。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・取引先の受注状況については予想が立たないが、自社販売展開動向に関しては、いくらか見込がうかがえる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・繁忙期のはずが、例年より落ち込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・安定した仕事はない。不安ではあるが、なんとか継続していけるとみている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いが相変わらず少なく、受注の先行きが非常に不透明になっている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・中国経済の減速、また原油の下落等もあり、当社はまずまずの状況だが、これから上がるか下がるか、2～3か月先は全く分からない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・株価の持ち直しが鍵である。
		その他製造業〔消防用品〕（営業担当）	・しばらくはこのまま推移すると考える。
		通信業（経営者）	・変わりそうな要素がないため。
		金融業（調査担当）	・原油価格の低下が企業業績を下支えするとみられるが、中国など海外経済の不安定な状況の継続が予想され、企業の先行きに対する慎重姿勢は続くとみられる。企業の二極化も進みつつあり、しばらくは不安定な動きが続く見通しである。
		金融業（役員）	・アベノミクスは地方にまだ普及していない。また、民間のベースアップがなく、給料も上がっていないので、消費動向についても低迷している。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・チラシのサイズや配布エリアの拡大が見られるとともに、日刊紙でも県内事業者の広告が健闘していると聞いている。
		経営コンサルタント	・相変わらず人手不足で、これが原因で建設、下請製造などの伸びが抑えられている。中小企業の設備投資意欲は減退し、新規創業も少ない。季節需要に期待がかかっている。
		司法書士	・先に向かって、将来の仕事の相談があまり来てないので、上向きにはならないのではとみている。
		社会保険労務士	・最近、入退社の手続きが減ってきている。人の動きが少なくなっているようである。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・年度末に向け小規模投資は増えると思われるが、全体的には変わらない。	

	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・消費は冷え込んでいる。消費者は価格で選ぶようになり、財布事情はとて厳しい。
		化学工業（経営者）	・主力製品の引き合いが少なく、受注量の予想が大きく落ち込みそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・前月と同様、ほとんど作業量に変化はなく、横ばい状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の動向、生産計画が芳しくないため、やや悪くなる。
		建設業（開発担当）	・公共工事主体の建設業だが、現政権樹立後、発注額が2年連続前年比10%近く増であったが、今年度は前年比12%減と大変厳しい局面になっている。今後は不安が広がっている経営に関し、いろいろな施策が必要になる。
		建設業（総務担当）	・補正予算があまり期待できるものではなかったため、発注量に不安が残る。
		金融業（経営企画担当）	・中国経済が不安定であり、また、原油安のため景況感は改善しない。個人消費の強さへの期待感も薄い。
		不動産業（経営者）	・供給過剰になっており、将来的な先細りが見えている。
		不動産業（管理担当）	・原油安により燃料費はだいぶ削減されてきてはいるものの、一度値上がりした資材の納入価格は全く下がらない。業務の打診はあっても当社の提示する金額から値下げ要求される状況がずっと続いており、コスト増分を価格転嫁できる環境は当面来そうにない。
		広告代理店（営業担当）	・前年同時期と比べて、2月の広告出稿予定は1割程度少ない。取引件数は変わらないが、1回にかける予算が減らされがちである。年度末に向けて、さらに減る可能性がある。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・毎月のことだが、資金繰りが大変である。利益が出ない。
雇用 関連 (北関東)	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ガソリン、灯油等の価格がかなり安くなっているため、これで車両関係、重機、一般重車両の需要もあって、一般家庭でも灯油は寒い時期が続いているので、これが伸びてくるとみている。2月の生産性については在庫調整などもあり、落ち着くだろうが、衣料品もまだ寒さが続くとするれば、買い占めるまではいかなくても幾分後からも追加での購入が出て購買力が伸びていく。住宅関連はちょっと一進一退の状態かもしれない。
		人材派遣会社（管理担当）	・新年度前に求職数が増加し、製造派遣が増えると予測している。
		人材派遣会社（支社長）	・大きな企業の採用意欲に対して、人材サイドが動くのは四半期ごとなので、2月はその1か月前である。マッチングが進み、契約が実際に増えるのは少し先である。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・これから春に向けて求人募集は多くなる。前年は人材派遣会社で製造業の募集が目立ったが、今年どうなるかは景気の動向次第で変わってくる。
	職業安定所（職員）	・求人が増加傾向のため。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・当エリアにもいろいろと海外からの客が多いが、隣接地区でも宿泊の、稼働率が上がっている。このまま2～3か月先も集客でき、ある程度の見込みがあるような話も聞いている。
		人材派遣会社（営業担当）	・消費をしたいと思う動向や商品の魅力も含め、何も無い。
		職業安定所（職員）	・新規出店や新規工場設置の情報も何件もあり、求人は引き続き増加していく見込みだが、逆に閉店の情報もあり、業種間にはばらつきも見られる。全体としては大きな増加にならず、同水準で推移していくと見込まれる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業において、中国ショック、株安といった状況からか、先行き不透明感が増してきて、一部の国内大手企業を除き、採用に慎重な姿勢がはっきりしてきている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大企業、中小企業共に、製造業で組織変更による転籍や、製造ラインの一部閉鎖による雇用調整の動きがみられる。
	悪くなる	-	-