

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)		コンビニ（経営者）	・気温が高くなり花見客が増えて、飲料やアルコール、フライドフーズの動きが良くなる。
		都市型ホテル（副支配人）	・2月後半から3月中は、梅祭りやスポーツ大会で、繁忙時期を迎える。予約も順調に伸びてきている。
		ゴルフ場（経営者）	・ふるさと納税や地方創生などで、地域の一部は潤っているので、少しは波及効果があるとみている。
		商店街（代表者）	・中学校の学校販売は終わり、次は高校になるが、生徒募集数を見ても今のところそれほど減っていないし、中学の様子からみると、やはり必要な物は買ってくれるという感じで、景気にそれほど左右されないと感じている。
		スーパー（副店長）	・今年に入り降雪が非常に多く、どうしても生活圏が狭くなったり、買い控えにつながっている。数か月先には北国の待ち遠しい春の訪れとともに、気持ちも景気も少しは上向きになって欲しいと期待を込めている。
		コンビニ（経営者）	・1月あるいは2月も含めて売上は最低だが、それに比べると、春になって気温も暖かくなり、客足も増えてくると期待できるので、若干良くなる。
		コンビニ（経営者）	・春に向かって行楽シーズンとなり、来客数の動きが増える。
		コンビニ（経営者）	・前年に工事の特需があったため、3月までは前年割れ、4月からは前年比増を見込んでいる。節分などのイベント消費が良くなっているようである。
		衣料品専門店（統括）	・年末年始と来客数が激減している。これから春にかけてやや上向きになると期待できるのではないかと。
		乗用車販売店（販売担当）	・例年どおりだが、3～4月は卒業、入学、就職シーズンにあたるので、新卒の方に輸入車の新車は無理でも国産車の新車、中古車等が買ってもらえるため、販売は、毎年3～4月は良くなる。また、それに引きずられて、車検、修理等も、例年3～5月は少しずつ上向きになってくる。
		乗用車販売店（管理担当）	・ハイブリッド車の販売が好調に推移していることから、今後もハイブリッド車の人気は続く。
		住関連専門店（経営者）	・経済環境は踊り場のように感じるが、漠然とした静かな冷え込み状況からは脱却してきているようである。買物客が付加価値品にも手を伸ばすようになってきている状況や買上点数が伸びてきていることから感じる。
		スナック（経営者）	・間違いなく景気は良くなってきている。不安要素もあるだろうが、地方にはそれほど早く波及してこない。まだしばらくは上向いたままだと思う。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから歓送迎会シーズンに入るのでは、必然的に良くなるのではないかと。もっと売上を伸ばしたいと思うが、なかなか思うようにいかない。
		都市型ホテル（営業担当）	・季節的な要素は多いが、例年3～4月は良くなるため、この時期は良くなるという見方をしている。例年に比べて、特別な要素で大きく良くなるかどうかは分からない。
		その他サービス〔葬祭業〕（経営者）	・長生きをした親を送る年取った子供から、「親戚も少なく、親の知り合いもほとんどいない。その上、お寺との付き合いもない」といったかなり具体的な相談が増えている。
		その他サービス〔貸切バス〕（経営者）	・前年の地元神社祭礼の慰労会や反省会旅行が実施されるため、やや良くなる。
		商店街（代表者）	・路面小売店はますます苦戦が続き、安売り大型店は栄えている。大型店の数字で景気の上下をみるのでは、景気判断はできないような気がする。
		商店街（代表者）	・イベント時のにぎわいも一過性で終わってしまう。人口減の影響が極端に出ている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・毎年このことだが、早く暖かくなってくれないと、人が動かない。寒いので大型店は結構繁盛している。今年は、米国の新大統領就任による影響が、話題に上っているので難しい。
	一般小売店〔家電〕（経営者）	・新入学や新社会人生活に向けて、新たに生活用品を準備することは少なくなり、備え付けの住居を選択するケースが多い。売上に季節感もなくなり、厳しい状況は続いている。	
	百貨店（営業担当）	・株は若干上がったが、個人消費が上向き見込みはない。先行きへの不安感が付きまとい、消費までには回っていない。	
	百貨店（営業担当）	・クリアランスに入って好調な売上を見せ始めた衣料品群だが、今後は春物の定価品の品ぞろえとなり、再び苦戦が予想される。全体として客単価が下落していることから、2～3か月先も良くなるとは思わない。	

百貨店（販売促進担当）	・低迷した現状を覆す材料は見当たらない。化粧品や婦人雑貨など一部堅調に推移している商材もあるが、婦人、紳士衣料の不振をカバーするには至らない。
百貨店（店長）	・前年1月は大雪の影響で落ち込んでいたこともあり、前年よりは良いものの、天候要因を除くと前年割れであり、依然として売上は厳しい。一時落ち込んでいた衣料品が多少戻している感じはあるものの、まだ鈍い。
百貨店（店長）	・客の来店が増えない。
スーパー（経営者）	・価格訴求性の高い商材の動きが良いため、収益の改善については不透明である。
スーパー（総務担当）	・食品が厳しいので、景気の良くなる兆候がみえない。
スーパー（商品部担当）	・商圏エリア内にドラッグストアが出店したが、大きな変化はなく、現状維持ができればよいと考えている。今の課題は集客で、販促次第で良くなる可能性はありそうである。
コンビニ（経営者）	・年末はクリスマスケーキやおせちがたくさん売れたので良かったが、1月以降はそうしたイベントがないので、売上はあまり増えず、良くなるとは思えない。
衣料品専門店（経営者）	・今月いっぱい、41年間営業していた大型店がこの町から撤退する。大型店の影響で閉店廃業した個人店もあったが、その大型店が撤退する。この町から消費者は流出しており、購買の仕方大きく変わっている。グローバル化で恩恵を得たものもあるが、多くの物と文化を失っている。割り切らないとならないが、リーダーたる者の資質が問われている。
乗用車販売店（経営者）	・製造業、建設業は人手不足である。大手企業は高めの賃金なので充足率はまあまあだが、中小、零細は慢性的な人手不足のようである。また、大規模小売店は来客数はそこそこあるが、売上はあまり伸びてはいない。
乗用車販売店（経営者）	・自社の主力商品である軽自動車販売は減少している。エコカー減税の縮小や軽自動車税増税の影響もあり、今後販売が拡大する様子はみられない。
乗用車販売店（販売担当）	・今月展示会をやったが、さっぱりだめだった。2月も第1、第2週の土日に展示会をやる。客が、2月も来ないような気がしている。この先、良くなる様子はない。
自動車備品販売店（経営者）	・身の回りの交通量や人の出入りなど、活気、活況があるとは思えず、これからも変わらない。黙って商売をしていては、じり貧である。とにかく、いろいろ考えて、販売増、利益増を試行錯誤するしかない。
自動車備品販売店（経営者）	・所得が増加しないなかで、消費動向は低迷している。
住関連専門店（店長）	・直近2～3か月間の来客数、売上点数がほぼ前年並みで推移している。
住関連専門店（仕入担当）	・競合店の出店計画が数多く出されており、既存店の売上維持は厳しい。為替相場を含め不安定な状況で、楽観的な予測はできない。
一般レストラン（経営者）	・大河ドラマの放映も終わり、現状維持ができれば御の字ではないかと思っている。
スナック（経営者）	・これ以上悪くならないように変わらないで欲しいと願っている。現政権の政策が本当にうまく行っているのか。また、米国の新大統領就任による影響で、不安材料がどんどん出てくるような気がしている。人のせいにしても仕方ないが、本当に何か良い方法があれば教えて欲しい。
都市型ホテル（スタッフ）	・現在の売上が既に前年同期比102%程度で推移しているため、ここから更なる上積みは難しいが、会場の問い合わせは増えており、市況は良い。
都市型ホテル（営業）	・地元企業が好調で、現在の良い状況を維持していくとみている。
旅行代理店（従業員）	・世界情勢が不安定であり、また、米国の経済状況や動向も不透明である。
タクシー運転手	・タクシー業界は、忘新年会シーズン、あるいは、降雪シーズンに売上が上がらなければ、低迷である。今後、2～3月、花見の時期までは、やや低迷するとみている。
タクシー（経営者）	・全体的に動きが良くないので、この先も変わらない。
タクシー（役員）	・客の様子から、変わらない。
通信会社（経営者）	・加入促進に結び付くような良い材料が見当たらないため、今後も厳しさは変わらない。
通信会社（店長）	・特段、良くなる施策も目玉も予想できない。
通信会社（営業担当）	・例年どおりで、大きな変化は期待できない。
通信会社（局長）	・インターネット利用は、他社携帯電話会社のセット販売の光通信の影響が大きく、新規加入が伸びない。
テーマパーク（職員）	・好転する材料はなく、天候も不順なことから、良くなるとは思えない。

観光名所（職員）	・雪不足の心配はなくなったが、残りのスキーシーズンは、例年客の動きが鈍い。近隣町村へ訪れるインバウンド客は大幅に伸びているが、すぐ隣である当地にはほとんど訪れていない。誘客にいろいろと工夫はしているものの、これといった決定打が見出せていない。
ゴルフ場（総務部長）	・前年3～4月の予約状況と比較すると前年並みかやや下回っている。現在の寒さが厳しいことが要因で、景気の良さ悪しではないと思われるため、変わらない。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・春の定期異動等に伴う予約や、各テナント、ホテル等の予約状況も横ばいである。単価等も変わらないということで、相対的に販売量も変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・世界の動きに対して、日本がどうなるのか気に掛かる。
設計事務所（経営者）	・手間のかかる仕事依頼が多い割に、収入は少ない。
設計事務所（所長）	・会社は全体的に下降気味で大きな変化はない。マイナスとにならないよう確実に予算をクリアできるようにしたい。
設計事務所（所長）	・これから上向くかどうかまだ判断できない。
住宅販売会社（経営者）	・減税等の政策がなく、長期金利も上昇する傾向でプラス要因に乏しい。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・天気の良い日は続き、地域に外国人客は来ているようだが、各店から売上が増えて良かったという声は聞こえてこない。そうしたことから、景気はやや悪くなるような気がしている。
一般小売店〔乳業〕（経営者）	・地方の消費意欲が高まる要素がない。前年後半から高齢者の支出引締め傾向を感じる。
一般小売店〔青果〕（店長）	・この街のシンボルともいえる、一部上場の大企業が、接待禁止等、外での飲食等への制限をしている。街で有数の高級料理店の閉店が目に見える状況である。
スーパー（統括）	・政治、経済情勢の振幅が不安定なためか、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少しずつ落ち込んできており、消費の先細りが懸念される。
コンビニ（店長）	・年末年始にかけて、今までにないほど強力で予約活動を行い売上の伸びを努力をして、それが良い結果をもたらしている。ただし、若干疲れが出てきて、2～3か月後は一時中断して、それが客数減につながると思われる。
コンビニ（店長）	・近いうちに、店舗前で道路工事が始まることになったので、客の店への出入りが難しくなると思われるため、売上は若干落ちるのではないかと感じる。
衣料品専門店（販売担当）	・当店では年金頼みの客が相当数を占めている。過去には年金支給の偶数月は比較的良い部分もあったが、暮れあたりから全くそういう雰囲気はなく、ますます財布のひもが固くなって、買物をしてもらっても客単価は相当落ちてきている。この状況がずるずる続くと、本当に店の展開もおぼつかなくなるような危険ささえはらんでいると感じている。
乗用車販売店（経営者）	・3月後半になると受注が少なくなる。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注も前年に比べ減少しており、下落傾向になっている。
一般レストラン（経営者）	・この時期はお年玉等の出費も重なり、飲み歩けないとの声もあるが、2～3月には行事も多く、その動きに期待するもの大きく変わることはない。
一般レストラン（経営者）	・当市は人口50万人の都市だが、非常に中途半端な様子である。地方都市であるので、なかなか景気が良くなる傾向にはならない。
一般レストラン（経営者）	・良くなる要因が見つからない。また、春の行楽シーズンに向けて天候も大きく影響してくる。
一般レストラン（経営者）	・米国の新大統領就任による影響の様子見して、お金はあるが使わないようである。人手不足が深刻で新しい仕事を増やせず、前向きな投資が出来ない状態である。
観光型旅館（経営者）	・前年春は大河ドラマの影響で、来客に動きがあり売上は好調だったが、今年は期待できないため、景気は悪くなる。また、大雪の影響で予約の動きがやや鈍っている。
旅行代理店（副支店長）	・米国の情勢や大雪などの天候不順が要因となり、渡航者の減少や国内企業低迷も懸念されるため、旅行消費は思わしくなく陰りがみえる。今後の受注も前年同時期と比べて7割程度となっている。
ゴルフ場（支配人）	・今年は天候の変化が激しく、プレーヤーも天候の状況をみてから予約をするケースが多く、当日または2～3日前の予約が多い。また、コンペは非常に少ない。
競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レースの売上が、60億円の大台を超えられなくなってきたからである。

	美容室（経営者）	・ 2月は冬型の天候で強い寒気が入ると考えられ、髪を切る人が少なくなり、売上が低迷するとみている。
	美容室（経営者）	・ 客の消費動向に変化が出ている。ヘアスタイルも旧来のきちっとしたものでなく、不ぞろいでもそれほど気にならず、むしろ不ぞろいを楽しんでいるようである。そのため、来店頻度に変化が起きている。当店は歴史もあるので固定客がほとんどで、新規客の獲得は難しい状況である。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・ 米国の新大統領就任による影響が悪い方に出るのではないかと。収益体制の悪化は更に進み、生活防衛意識を高めると考えている。
	住宅販売会社（従業員）	・ 別荘販売の仲介実績は前年同期を割っている。
×	商店街（代表者）	・ 大河ドラマ館の入場者は、目標が50万人のところ103万人を超えた。これからは大河ドラマロスである。
×	コンビニ（経営者）	・ 景気が悪い。
×	家電量販店（店長）	・ 引っ越しに伴う需要が高まる春に入るが、少子化のため、入進学を迎える子どもの数が減っており、1人暮らしのパーソナルセット品の動きは鈍いスタートとなっている。金額を引っ張る商品群が見当たらない。
×	タクシー運転手	・ 1回で千円以上乗る人が少なく、1回あたり平均千円がやっとである。東京では1キロ410円で営業するようだが、地方では3キロ千円くらいにしないとやっていけないのではないかと。
×	通信会社（経営者）	・ 若者は仕事を求めて地方から都市部に出ていき、残るのは高齢者ばかりである。売上はギリギリとなり従業員の給料も上がらない。さらに、先行きも不安だらけとなればそうそう物は買わない。売れないために価格を下げ、それによって売上が減り利益率も下がる。これが地方の現実である。
×	通信会社（経営者）	・ 一向に良くなる兆しはなく、2017年の地方は壊滅的である。
企業 動向 関連 (北関東)	一般機械器具製造業（経営者）	・ 正月の挨拶回りで多くの取引先を訪問したが、今後、悪くなる見込みの取引先は皆無で、このような状況は数年ぶりである。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 自動車は米国への輸出が増えている。
	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・ 特に、太陽光発電施設の増設が大きく、売上、粗利の比重が大きくなっている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・ リニア新幹線のトンネル建設工事が始まり、その効果が少しずつ現れてくるのではないかと。
	経営コンサルタント	・ 相変わらず雇用はひっ迫しており、個人の給与所得はやや増加している。今年度中の生産の仕上と共に、新年度に向けてこの流れが続き、更なる消費支出、投資活動がみられる。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・ 引き合い、商談件数共にやや活発に推移しており、当面は続くともみている。
	食料品製造業（営業統括）	・ 米国の新大統領のTPP永久離脱宣言により、米国はもちろんだが、チリ、オーストラリアからの輸入ワインの動きにも大きく左右される恐れがあり、今後の影響が懸念される。
	化学工業（経営者）	・ 現状の受注、販売を継続できそうな引き合いがあり、現状維持が少し続くと思われる。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 受注見込みは少なく、いろいろと展開しているものの、反応も少ない。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・ 前年同期よりやや増加している。
	金属製品製造業（経営者）	・ 景気が良くなるという話は全くなく、仕事量も相変わらず少なく困っている。
	電気機械器具製造業（経営者）	・ 前月と状況は変わらない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・ 以前より仕事の確保はしやすくなったが、先までの受注はなく、まだ不安定要素が多い。また、コストも上がってこない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・ 今後3か月の受注は現状維持で推移するが、内容的には非常に厳しい状況になっている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 2～3か月先はあまりよく分からないが、とりあえず3月までは決算があるのでこの調子で行き、4月からは若干良くなる会社が多いのではないかと。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・ 相変わらず、店頭での宝飾品売上が低迷していること、また例年2月は売上が厳しい月であることもあり、しばらくは回復が望めない。	
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。	

	建設業（開発担当）	・現政権誕生から3年間順調に推移してきた公共事業が、今年度発注額は前年比9%減で、特に、市町村発注は同22%減と考えられない状況である。当社の受注額も同9%減と大変厳しい。今後の受注に向け営業努力するしかない。
	建設業（総務担当）	・年度末に向けて、このまま推移していきそうである。
	輸送業（営業担当）	・今後は、新生活関連商材、特に白物家電や寝具、インテリア等は増えてくる予定である。また、引っ越し等の依頼も例年並みの予定である。
	通信業（経営者）	・変わる要素がない。
	金融業（調査担当）	・米国の新大統領就任による影響を見極めたいと考える企業が多く、慎重な姿勢が大半を占め、業況感はやや低下する見通しである。大手企業の海外拠点戦略の見直しによる影響を危惧する中小企業があるほか、為替動向の急激な変化を懸念する企業も多い。
	金融業（経営企画担当）	・日銀金融緩和により、都会への不動産投資が進んで加熱気味である。地方の建設業では、消費税増税前の受注により、住宅着工売上は横ばいである。公共工事の受注確保ができていない業者とできていない業者があり、横ばいである。全体的な景気は横ばいと判断する。
	不動産業（管理担当）	・来年度案件の入札が多い時期になるが、競合相手を考慮すると、なかなか受注価格を上げることは困難である。前年と同額程度で落札できれば良いというところであり、思うように売上増とならないのが悩みである。
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・有料地域紙の広告営業で、卒業、進学シーズンに合わせた企画を進めているが、広告主が乗ってこないと嘆いている。
	司法書士	・やはり一過性のもので、変わらない動きになるのではないかと。
	社会保険労務士	・良くなる要因はない。材料費や燃料費などが大きく上昇しない限り、今の状況が続く。
	食料品製造業（製造担当）	・既に閉店する店があり、販売点数はさらに減る見込みである。新規出店もなく、悪くなる方向で進むようである。更に円安に進まなければ良いが、進んだ場合は製造原価が高くなるので、一層厳しくなる。
	金属製品製造業（経営者）	・3月は多少まともな予定だが、2、4、5月は悪そうである。
	電気機械器具製造業（経営者）	・どうやら在庫を積み増し過ぎて、生産調整をしているようで、詳しくは分からないが、ここに来て受注量があまりにも減っている。売れなくなってきているのかと感じている。
	広告代理店（営業担当）	・毎年4月以降は大きな商戦もなく、お金が動かない。特に、広告宣伝については停滞する時期である。
	x 出版・印刷・同関連産業（経営者）	・利益が上らず、引き続き資金繰りが大変である。
雇用 関連 (北関東)	人材派遣会社（支社長）	・求職者と求人企業双方に動きが出てきており、案件数が右肩上がりが増えてきている。先行していた求人数に対して求職者が追いつきつつあり、3月に向けての繁忙が期待できる。
	求人情報誌製作会社（経営者）	・製造業の募集広告が少し増えてきているなかで、1事業所あたりの募集人数も多くなっている。
	人材派遣会社（経営者）	・会社全体で考えると、このところは大きな上下はない。
	人材派遣会社（管理担当）	・年度替わりの時期だが、派遣依頼は相変わらず少ない。
	人材派遣会社（営業担当）	・ベースアップがないために購買意欲が湧かず、わずかでも貯蓄に回す人が増えるともみている。
	職業安定所（職員）	・求人数の伸びが、やや鈍化している。
	職業安定所（職員）	・当職安の有効求人倍率は、依然高水準で推移しており、12月では1.88倍と高水準を維持している。今年度は前年を下回る月はフルタイム、パート共にみられない。一方、月間有効求職者数が10か月連続で前年を下回っている。それに反して月間有効求人数は、前年比で5か月連続で増加をみせており、当面は、求職者数と求人数の差が開いて、人手不足、高求人倍率の状況が続く見込みだが、決して景気が良いわけではない。
	職業安定所（職員）	・新規求人数、求職者数共に前年同月比で減少となっている。派遣、臨時などの短期的な求人は増加しているものの、常用雇用の求人減少幅が大きくマイナスとなっている。
	学校〔専門学校〕（副校長）	・地方の問題だと思うが、求人難の企業が出てきている。求職者がより好みできる状況になっているほど、求人市場はあるものの、景気回復と直結しているとは思えない。どちらかといえば、求職者に問題があると感じている。

	人材派遣会社（経営者）	・天候不順でまだ寒さも厳しいところで、住宅は動きが一旦ストップするような状態。また、自動車関連部品、電機などは在庫調整に入るだろうから、多少落ち着く。衣料は動きが鈍いものの、春物に向けて動きは出てきている。
	人材派遣会社（社員）	・弊社は清掃業がメインである。仕事の引き合いはあるが、人手不足が非常に深刻で対応できないため、仕様を減らしてもらったり、既存客のサービス内容を縮小する方向でお願いすることが、ここ何件かあった。それに加えて最低賃金の上昇も企業の経営を圧迫している。
	民間職業紹介機関（経営者）	・目先の業務は拡大基調で求人増加中だが、正社員採用に変化はない。米国の新大統領就任による影響で経済不安が大きく、製造業では受注縮小を懸念する企業が多い。
x	-	-