

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）	・来月は、いろいろなイベントがあり、予約もたくさん入っている。また、12月は来月以上に予約が入っているため、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・2～3か月先はクリスマスや年末年始の行事等で、来客数が増えるので、良くなる。
		コンビニ（経営者）	・冬休みなど出掛ける客がいるため、来客数は増える。
		都市型ホテル（営業）	・忘年会予約も週末はほぼ一杯となってきており、良い状況になっている。あとは平日をいかに埋めていくかが営業の勝負となる。組織も一新し、全社員営業を推進しているため、良くなるものとみている。
		コンビニ（店長）	・今月の天候はあまりにも悪過ぎたので、新年に期待する。
		都市型ホテル（経営者）	・インバウンド需要増加、地元での国体開催、東京オリンピックなどにより、やや良くなる。
		通信会社（経営者）	・有効求人倍率が上昇しており、最近では求人募集をしても応募がない。
		通信会社（営業担当）	・企業の内部留保は変わらないものの、ボーナス等への反映による一時的な消費の高まりを期待できる。
		通信会社（総務担当）	・新モデルが出そろい、新旧合わせてさまざまな価格帯の商品ラインナップが豊富になるため、やや良くなる。
		ゴルフ場（総務担当）	・来月の入場予約は順調に増加しており、やや良くなる。
		設計事務所（所長）	・衆議院選挙で与党が圧勝し、株価の上昇などによる期待も込めて、景気は上向きになるとみている。
		商店街（代表者）	・5年間空き店舗だったところにコンビニが近々オープン運びとなり、地域が明るくなると住民の期待で盛り上がっている。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・行楽に出かける人や衆議院選挙も、台風と秋雨前線にたたられて客の動きが少ない。これでは良くはならない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・地方は、そんなに急激に良くはならない。
		百貨店（営業担当）	・気温の低下に伴って、婦人アパレルが回復基調にあるものの、一進一退であり、景況の改善には至らない。お歳暮、年末商戦、初商と大きなイベントが控えているが、改善する与件は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・客単価、買上単価はさほど変わらないものの、そもそもの買上客数が減っている。必要な物は買うが、不要不急な物は買わない傾向が、より顕著になってきている。今後2～3か月で、この傾向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・今年度のすう勢を見ても客の購買意欲に変化はない。
		百貨店（店長）	・生鮮食品の入荷が悪く、価格が上昇している。
		スーパー（総務担当）	・衣料品、住居用品、食料品いずれも数値は良いので、今年はこのまま良い状況が続く。来年になると厳しい状況が続くのではないかと。
		コンビニ（経営者）	・世間では、衆議院選挙後に株価の上昇が続いているが、地方では好景気感は薄く、買い渋りがみられる。単価を気にして、値頃感のある商材のみが売れている。また、商品自体の値上がりも続いているため、消費は弱くなっている。
	衣料品専門店（販売担当）	・来店客との話のなかでも、消費に対する客の精神的なゆとりを感じることはできない。まだしばらくは、この停滞感というか低調な雰囲気は続くかとみている。	
	乗用車販売店（経営者）	・この数か月と変わらず、動きが良いのは大規模小売店である。街の小売店は閑古鳥が鳴いている。新車購入傾向は50歳以上では軽自動車を中心になってきている。将来を考えると、お金は使えないという客が多い。	
	乗用車販売店（販売担当）	・良くなる要素がない。	
	乗用車販売店（販売担当）	・例年、年末にかけて多少は尻上がりに良くなる。ただし、選挙があった年というのは、今までの例からみて、あまり良くなることはない。現状、当社は販売、在庫台数がやや増えており、それほど悪くはないが、急に良くもならないので、このままの状態で推移するのではないかと。	
	自動車備品販売店（経営者）	・身の回りでも、スーパーなどに行って買物をして、なかなか買っ量は増えないという話を聞く。また、当社でも、客は単価が下がった物を買う傾向にある。身近な客で、給料が上がる、収入が増えるという話はほとんど入って来ない。3か月後もあまり期待はできない。	
	住関連専門店（店長）	・天候も悪く今月は通常より悪かったが、それを除けば、いつもと変わらない。	

住関連専門店（仕入担当）	・個人消費が良くなる要素は見当たらない。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注の状況からみても、増加傾向にはない。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・インターネット販売の加速や、競合店出店の影響は当面続くとみている。また、世界の情勢不安により、旅行関連業種も回復は厳しい。
一般レストラン（経営者）	・現政権の地方創生がなかなか思うように進んでいないため、地方はまだまだ疲弊している。景気が良くなる兆候は見受けられない。
一般レストラン（経営者）	・売上の伸びにそれほどの力強さはない。年末年始の宴会の予約件数は伸びているものの、規模は縮小気味である。衆議院選挙の影響で延期された宴会が戻ってくると期待している。
都市型ホテル（スタッフ）	・同業他社が年内でクローズするとの報道もあり、年内は前年比100%前後で着落の見込みである。ただし、海外からのインバウンドツアーは1回当たり60名前後の宿泊規模だが、4回ほど入っており、宿泊、レストランとも新しい客層の掘り起こしとなっている。最近が目立ってインバウンド客が増えており、過去3か月の宿泊比率で7%、10%、13%と増加してきているのは良い傾向といえる。
都市型ホテル（営業担当）	・年末年始は、例年景気は下降時期であり、根本的な景気という部分では、変わらない。
都市型ホテル（副支配人）	・団体予約や、インターネット経由の早割等の個人予約が好調に入ってきている。一部で客室工事が入るものの、売上、稼働にはさほど影響は出ない見込みである。
旅行代理店（経営者）	・例年、冬に向かい、客は減少する。
旅行代理店（所長）	・今月で当地の観光シーズンもピークを過ぎてしまうため、良い要素はあるものの、伸びはあまり期待できない。
旅行代理店（従業員）	・世界情勢が不安なままである。
タクシー運転手	・忘年会シーズンになるが、その時になってみないと予測がつかない。地方では、タクシーよりも運転代行の利用が多い。
タクシー（経営者）	・夜の動きが良くないので、この先も変わらない。
タクシー（役員）	・ドライバーが確保できない。
通信会社（経営者）	・東日本大震災後に保留となっていた消費税や社会保険料の取り立ても一層厳しくなり、元々少ない売上から回すしかないという負のループに歯止めがかからない。
テーマパーク（職員）	・夏の天候不順に秋の台風襲来など、荒天が多く発生しており、今後、天候不順の影響が出ないか心配である。
美容室（経営者）	・衆議院選挙の月は消費が落ち込むというセオリーは顕在である。更なる税金負担の懸念から、デフレ脱却はまだまだ先である。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・しばらくは今の状態が続き、12月もあまり期待できない。来春には当地にも、東京の良い景気が反映されてくると期待したい。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・年末年始の予約は全て横ばいである。単価等が上がる動きもなく、販売量も横ばいで、変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・県内景気は、緩やかに回復しつつあるようだが、実感はない。
設計事務所（所長）	・このところ、突発的に仕事の情報が入ることはあるが、株価最高値の高揚した雰囲気など、周囲では全くない。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・台風のさなかには、客はあまり来なかったが、去ってから、道路も混んで多くの客が来ている。しかし、なかなか衣料品まで買物をしてくれることはない。この先あまり良くなることはない。
スーパー（商品部担当）	・現状から大きく変化はしない。価格競争で単価が下落した分を買上個数や来客数で補っても、厳しい状況は変わらない。また、人手不足によりサービスやイベントの充実が図れないのはマイナスである。
コンビニ（経営者）	・衆議院選挙も終わり、与党が圧勝し、消費税も確実に10%に増税するというなかで、年末を迎え、買い控えが起きていくのではないかと。
コンビニ（経営者）	・景気の悪化により、やや悪くなるのではないかと。
衣料品専門店（統括）	・時期的に祭りシーズンが終わっている。年末年始に入るが、昔のような活気はなくなっている。祭り時期は消費者の動きは活発であったが、年末年始にこのような動きはない。
家電量販店（店長）	・客の購買を大きくけん引する動機がなく、天候次第によるところがあるため、厳しい。

	乗用車販売店（経営者）	・ここ数年、年末商戦が盛り上がり欠けるため、やや悪くなる。
	観光型ホテル（経営者）	・例年、8～11月の旅行需要ピークが過ぎ、12～2月にかけて緩やかに来客数は減少する。
	通信会社（経営者）	・少子高齢化が止まらない地方では、顧客数自体が年々減っている。地元密着型のビジネスにとって、非常に脅威である。人口が減っていく以上、景気が良くなることはない。
	通信会社（局長）	・行政、企業が連携して、人材流失を防ぐよう努力しているが、止まらない。
	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レース売上が、前年割れするようになってきている。
	住宅販売会社（経営者）	・世間の好景気感はなく、動きも横ばいである。良いのはたまたまで、継続的な好景気ではないとみている。
	×	*
企業 動向 関連  (北関東)	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・環境装置レンタルリースが順調である。また、太陽光発電施設が増設し来月も開通するため、良くなる。
	食料品製造業（経営者）	・衆議院選挙も終わり、政治的に安定するので、気分的にも経済活動は良い方向に向かうのではないかとみている。
	化学工業（経営者）	・引き合いや受注量を見ると、大幅な増加というわけではないものの増加傾向にあるため、やや良くなると期待している。
	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。
	電気機械器具製造業（経営者）	・来月の受注が過去最高となる見込みで、12月もそれに匹敵するかという勢いである。数年間ほとんど残業はしなかったが、今月からほとんど毎日残業となっている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向けSUV車の輸出が好調である。国内販売もSUV車を筆頭に、納車までに時間がかかっている。
	建設業（開発担当）	・公共工事は現政権誕生後順調に推移してきている。今期の公共工事発注額は前年比増ではあるが、前々年と比べて99%と前々年並みに戻っただけである。建設業は10年以上続いた不況業種であり、建設業者は疲弊している。特に地方業者はより厳しい状態が続いている。当社も経営は10年以上厳しく、いまだにボーナス支給ができない状況であり、一番重要な、人への投資ができない状況でもある。
	不動産業（管理担当）	・来月に臨時業務がいくつか決まり、やや忙しくなるので、少しだが売上増を期待できそうである。
	広告代理店（営業担当）	・抑えていた広告予算が、吐き出されるのではないかとみている。
	司法書士	・地域開発のような相談も来ているので、はっきりとは分らないが、少し良くなるのではないかとみている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・年内は高負荷な生産状況が続き、部署によっては2直対応を行う計画である。また、協力工場の仕事も多く、納期どおりの納品ができない状況は続く見込みである。
	電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先の受注開拓ができたが、まだ売上に貢献するまでには伸びていない。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が多数あり繁閑は交互で、平均的にはやや良いぐらいである。2～3か月先もこうした状況が続く。
	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みている。
	建設業（総務担当）	・あまり良くなるという情報もないが、衆議院選挙も終わり落ち着いてくるので、公共工事を期待したい。
	輸送業（営業担当）	・年末に向かって繁忙期に入り、冬物家電、ヒーター、こたつ、秋冬衣料等の出荷量が増え、依頼が増えてくるが、ドライバー不足のため、協力会社へのコスト増となっている。車両不足で出荷対応や収支の利益確保に今後も苦労しそうである。
	通信業（経営者）	・変わる要素がない。
	経営コンサルタント	・秋の行楽シーズンやイベントの季節にもかかわらず、家計支出は、天候不順の影響で不調のまま、年末年始に突入することになる。これまで使う機会を逃した分の消費欲求が発散するかがポイントである。
	社会保険労務士	・大きく変わる要因は特になく、現状がだらだら続くとみている。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、商談件数からも、特段の変化はみられない。
金属製品製造業（経営者）	・来月受注予定の見積依頼件数が減っているため、やや悪くなる。	
×	-	-

雇用 関連  (北関東)	-	-
	人材派遣会社（経営者）	・鉄鋼関連、自動車関連、電機、電子等の部品組立て要員、製造関係のスタッフは依然として募集傾向がみられるため、伸びていくのではないかと見られる。小売関係のうち、衣料品、食料品は台風の影響が出なければ、好調とみている。季節的には年末年始に向けての物流関係のスタッフ募集も出ているので、十分期待が持てそうである。
	人材派遣会社（管理担当）	・生産遅れ等があり、年末の製造派遣需要が高まっている。
	人材派遣会社（経営者）	・今のところ仕事の動きがほとんどない。
	人材派遣会社（支社長）	・派遣労働者の無期契約化と同時に、パート、アルバイトの無期化の話も問題になっており、提案次第では請負の商談に変わる場合もある。派遣は減るが、規模の大きな請負を取れば、売上を確保することができる。
	学校 [ 専門学校 ] （副校長）	・中小企業への就職希望者数が少なくなっている。複数の内定を取る学生も出てきており、今後、求人数の動向がどうなっていくのかが問題である。
	職業安定所（職員）	・採用が計画どおり進まず、ますます人手不足感が増してくる。介護、IT関係は厳しくなるとみている。
x	-	-