

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）	・年末に向けてイベントやフェアが多くなるので、売上はどんどん良くなる。
		都市型ホテル（営業）	・忘新年会は、非常に好調で、活発な動きをみせている。また、宿泊も順調で、常に稼働率80%以上を確保している。今後も、良くなる。
		スーパー（総務担当）	・ハロウィーンなどイベントがあると、売上が大きく動く状況なので、クリスマスや年末になれば再び売上は増えてくる。
		コンビニ（経営者）	・東京オリンピック景気や建築関係等、いろいろな方面で、かなり忙しいとは聞いている。それらが動き出せば、小売業にも良い影響が出てくるのではないかと。
		衣料品専門店（販売担当）	・ここ1日、2日のことだが、来月のボーナス支給を見据えているのか、若干、客に動きがある。今月のような状態が続いたら、それこそ店を畳むようなことになるほど悪かったので、今後は、希望的観測も含んでいるが、年末年始もあり、良くなるのではないかと。
		家電量販店（店長）	・かつて売上構成比が大きかったテレビに、復活の兆しがあり、年末年始あたりからテレビの売上構成比が高まりそうである。
		乗用車販売店（経営者）	・期末商戦も1月末～2月中旬まで盛り上がるため、やや良くなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ここ数か月間あまり変わらず、やや財布のひもの固い状態が続いている。3か月後には、そうした緊張感が少しほぐれて、年度切替えや季節の変わり目なども重なり、購買意欲が高まるのではないかと。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・正月商戦を乗り切れば、新規商業施設の開業による影響は限定的で、アパレル以外の多業種は好調なため、カバーが見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会の受注単価が上がってきている。懸念材料としては、申込日が集中しているため、断るケースが出ている。ただし、例年のことなので、単価上昇と開催間際の受注で、うまくカバーしていきたい。
		通信会社（経営者）	・人手不足である。数年前まではテレビの女子アナウンサーは超人気職種であったが、今では単なる労務職と考える傾向にあり、なかなか適職者の採用ができない。
		通信会社（社員）	・株価の上昇を見据えると、年末年始で景気は回復する。
		通信会社（総務担当）	・客に勤めやすい維持費で持てる機種が増えており、また、買換えを促すようなアプリが流行してきているため、やや良くなる。
		テーマパーク（職員）	・SL列車の運転開始効果が出てきたため、良くなってくる。
		美容室（経営者）	・来月は最繁忙月のため、期待が持てる。祝日も土曜日と重なり、良い曜日周りとなりありがたい。利幅のある特殊技術を客に勤めて、売上増を図り、正月連休を海外で迎えたい。
		設計事務所（所長）	・株価上昇、周りの雰囲気などから希望も含めて、やや良くなる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・毎年のことだが、年明けでも正月気分は出てこない。商売はあまりぱっとしない。依然として、客の財布のひもは固く、余分な物は買わない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・良くも悪くも変わる要素がない。
		百貨店（営業担当）	・クリスマス、年末商戦、初商いとイベントを控えているが、特に景況が改善する要因は見当たらない。地方都市では、冬のボーナス増などの明るい話題もなく、この先数か月は現状維持と想定される。
		百貨店（営業担当）	・食品や化粧品などの消耗品は堅調とみているが、その他の商品群は引き続き前年を割っており、2～3か月先も変わらない。
	百貨店（営業担当）	・現在の様子からみても、2～3か月で劇的に景気は変化しない。客は要、不要をしっかりと見極めて、買物をしている。	
	百貨店（店長）	・客の動向が、変わらない。	
	スーパー（商品部担当）	・農作物、海産物などの価格高騰で厳しく、年末商戦を乗り切れても、今以上に良くなることは難しい。	
	コンビニ（経営者）	・気温の低下で来客数が見込めないため、変わらない。	
	コンビニ（店長）	・特に変化する要因が見当たらない。	

衣料品専門店（統括）	・歳末に向かっているものの、街全体が大変乱れている。客は、何かほしいのか、それとも、ほとんど間に合っているのか、分からない。街のにぎわいのためにも、我々はもう少し頑張らなくてはならない。
乗用車販売店（経営者）	・相変わらず、大規模小売店やレストランチェーン店は強い。小さくとも個性的であったり、研究熱心な店は確実な営業ができてい一方で、その他の一般的な店はつらい状況である。
乗用車販売店（販売担当）	・これから良くなる要素が全くない。新型車は出ないし、販売量も見込めないで、3か月後も変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	・年末年始を迎え、季節商材のスノータイヤ等の備品は順調に出るものの、その他の販売量はどの程度となるか。また、例年、1～3月は販売量が落ち込む。今後の景気が良くなるような要素もないので、変わらない。
住関連専門店（店長）	・来客数、買上点数共に、前年とほぼ変わらない。
その他専門店〔燃料〕（従業員）	・販売量は徐々にではあるが、増えてきている。
一般レストラン（経営者）	・依然として、東京オリンピックの影響で、一極集中効果が出ており、地方の疲弊が続いている。なんとか地方創生の対策を立ててほしい。
都市型ホテル（副支配人）	・来月は好調に推移しそうだが、1月中旬～2月上旬にかけては毎年落ち込む傾向である。全体でみれば、今までと変わらない。
旅行代理店（経営者）	・2月～年度末にかけて、旅行申込件数に増加がみられない。
旅行代理店（従業員）	・依然として、世界情勢が不安である。
タクシー運転手	・忘新年会などがあるとしても、一時的な動きで終わるとみている。地方は良くない。
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）	・乗務員不足が改善されないため、変わらない。
通信会社（営業担当）	・現状も、富裕層など一部の購買増はあるものの、中間層以下の消費性向はあまり高くない。
ゴルフ場（総務担当）	・来月の入場予約状況は、寒いこともあり、前年割れであまり良くない。景気判断は難しい。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・報道等では景気拡大は最大記録更新と報じているが、地方では、どこの国の話かと思う。中核都市でも、大型店やフランチャイズ店等の退店が相次ぎ、今月も駅前大型店が退店を発表している。2極化が加速しているだけで、地方の景気回復は期待できない。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・依然として、来客数、単価の動きが横ばいである。そのため販売量全体も横ばいで、予約状況を含めても変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・国内外の政治情勢等、依然として不安定要素があり、変わらない。
設計事務所（所長）	・建設会社からの情報でも、仕事を多く抱えているところもあるが、全体では減ってきている。ここしばらくはこの状態が続くのではないか。
住宅販売会社（経営者）	・土地取引の状況は首都圏のみが良好で、地方は相変わらずの、低迷である。
住宅販売会社（経営者）	・不動産に関する明るい兆しが、まるでない。大型商業施設などができれば、地価等も変わるだろうが、そういった気配も全くないので、良くなるのか悪くなるのか、分からない。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・プレミアム付商品券での購入がなく、観光客は大勢来るが買物をしない。こうしたことから、やや悪くなるのではないか。
一般小売店〔家電〕（経営者）	・物価は上がっているのに、給料は上がらない現状がある。それに加えて、消費税増税に備えて、貯蓄している方も増えている。
コンビニ（経営者）	・景気が上向く理由は、来客数の動きが良くなり、増えた結果であるが、年明けは、来客数が減ると予想しているため、やや悪くなる。
コンビニ（経営者）	・来客数が減っている。
コンビニ（経営者）	・前年の伸びが良かった分、今年は前年割れである。競合店が増えて、来客数に影響が出ている。また、最低賃金上昇により、時給が上がり、営業利益が圧迫されている。
その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・地方では、少子高齢化が悪化の大きな原因である。また、良い物を履くというこだわりも、なくなっている。
一般レストラン（経営者）	・平年並みの冬という予想が出ているため、暖冬だった前年よりも客足が鈍りそうである。また、降雪量が多くなるとの話も聞くが、そうなれば大打撃である。
都市型ホテル（経営者）	・近隣大手企業の不景気の影響で、やや悪くなる。

	都市型ホテル（営業担当）	・今月の高い稼働率が継続するという根拠はない。年明けからは、多少稼働率が低下する傾向は、変わらないため、やや悪くなると判断する。
	旅行代理店（所長）	・オフシーズンになるため、来客数も減少傾向とみている。
	通信会社（経営者）	・地方の中小零細企業の法人税や労働者の所得税などを減税する方法はないものか。若者は都市部に流出し、少子高齢化が進む一方である。高齢者ばかりで商売が成り立たない企業は、都市部に移転もしくは廃業している。残されるのは高齢者と介護施設ばかりである。都市部に比べれば物価も土地も安い。若者なら買物もインターネット利用で不自由なく買えるのに、なぜ出ていくのか。働く場所が圧倒的に少ないうえに、仮にあったとしても、過疎化が進むこの町で、企業が今後何年続けていけるかという不安があるからだろう。早く手を打たないと、介護施設、病院、葬儀屋だけの町が増える一方である。
	通信会社（局長）	・ガソリンの値上がりにより、企業等の利益が圧迫される。
	競輪場（職員）	・今年最後の特別競輪レースの売上が、前年、目標額いずれも下回っているため、やや悪くなる。
	美容室（経営者）	・地方の景気は底をついており、状況が良くなるはずがない。
	× 商店街（代表者）	・近隣に道の駅建設の話が進んでいるなか、さらに、インターチェンジ付近にも大規模な道の駅ができるという噂である。街なかの人の行動に対して、また一つ不安材料が出てきている。
	× 通信会社（経営者）	・景気が低迷し、販売量は減少している。少子高齢化、人員不足である。地方景気は、上昇の影すらみえない。物販はインターネット販売の影響で、売れない。また、サービス業は人員不足で売上が低迷している。そうした企業の広報を担当する当業界に、良い影響があるはずもない。
企業 動向 関連 (北関東)	一般機械器具製造業（経営者）	・新規ユニット受注の量産が立ち上がり、自動車向けの量産案件の立ち上げも、前倒しの要請が来ており、売上は上向き。油圧建設機械向けの仕事も好調が続く見込みである。
	その他製造業 [環境機器]（経営者）	・本業の2本の柱は良好で、3本目の柱である太陽光発電事業も電力会社との連携が、今後も増える。
	窯業・土石製品製造業（総務担当）	・見積、売上が増加している。
	金属製品製造業（経営者）	・見積依頼が多く来ているので、希望を持っている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向けSUV車の輸出が、引き続き好調である。
	建設業（開発担当）	・現政権のもと順調に推移している。建設業は10年以上続いた不況業種で、いまだに、ボーナス支給ができていない。そのため、人材確保も難しい。また、発注額は予定価格の10%減で、受注しても利益確保が大変厳しいことも問題である。いろいろと問題を抱えているが、地道に頑張るしか解決策はない。
	広告代理店（営業担当）	・年末年始から年度末までは広告宣伝の多い時期のため、この時期に悪いと非常に厳しい。
	化学工業（経営者）	・受注が横ばい、微増の製品があり、ばらつきがあるが、落ち込んでいる製品はなく、この状況は継続する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・全般的に売上が伸びているが、季節的な要因を省けば、前年より2～3割増である。今後1～3月の売上は落ちるものの、現在の受注状況からみて、前年よりは1～2割増える。
	電気機械器具製造業（経営者）	・新規取引先からの受注が始まったが、売上への寄与がどの程度になるのか、まだ分からない。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・この数か月は、受注価格、販売価格、取引先の様子共にまずまずであり、やや良い状況は変わらない。ただし、2～3か月先のことは、全く分からない。
	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。
	輸送業（営業担当）	・年末年始に向かい、冬物家電であるこたつ、ヒーターや寝具等の物量は、前年以上に多くなる予定だが、その分の車両確保は、協力会社のドライバー不足もあり、業者費が上昇している。原油高で、燃料費等も高くなる見込みなので、利益確保は厳しそうである。
	通信業（経営者）	・変わりそうな要素がない。
経営コンサルタント	・新年度に向かって、企業活動からは特に大きな変更要因は見当たらないが、消費の動きは読みにくく、例年並みとなるのではないかと。	
	司法書士	・ほんのわずかなので、2～3か月後ではなく、年単位で見れば、少しずつ良くなっているのではないかと。

	社会保険労務士	・輸出関係の事業所は調子の良いところもあるが、地元小売業は、必需品しか買わない客の消費行動により、苦戦が続く。
	その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・今後、受注増が見込まれ、収益は改善する。
	建設業（総務担当）	・補正予算に期待ができないため、やや悪くなる。
	不動産業（管理担当）	・取引先の担当者が変更になり、受託業務の見直しをしたため、受託金額の値引き要請が来ている。それなりに利益の出る金額で長年受注していたため、他社に取られてしまうことを考えると、値引き要請に応じざるを得ない。他の取引先でも、良くて据え置きである。資機材、人件費のコスト増分の値上げは、全くできない状況が続く。
	x	-
雇用 関連	-	-
	*	*
(北関東)	人材派遣会社（経営者）	・製造業、自動車、電子、部品等の求人は落ち着いたようである。工業団地等ではほぼ定着しているようだが、住宅、増改築等は一進一退の状態、さほど目立った様子はない。年末の寒暖の差にも影響するが、衣料品の動きは出てくるとみている。年末年始商材の食料品も活発に動き出すと推測している。
	人材派遣会社（社員）	・取引先への契約金額割増の打診をしているが、以前と比べて、比較的、当社の状況を理解して、了承してくれる取引先が増えてきている。特に、客の入込が多い宿泊施設関係では、順調に売上等も目標に達しているところも多くあり、外国人などの入込も多いようである。
	人材派遣会社（管理担当）	・製造派遣は、生産計画が安定しているため順調だが、その他業種の派遣に変化がなく、年明けの状況は変わらない。
	人材派遣会社（支社長）	・有期雇用派遣の無期化の影響もあり、委託業務化する流れと、派遣利用に消極的になる流れがある。2極化するが、相対的な需要に変わりはなく、引き続き、引き合いは多くなる。
	職業安定所（職員）	・在職中の求職者が増えてきている。条件の良い求人が少なく、求職者も急いでいるわけではないので、応募に至らない。この状況は、しばらく続く。
	学校〔専門学校〕（副校長）	・新規求職者が、複数企業から内定を取っている状況だが、その後、欠員募集の情報はあまり入ってこない。企業側もより良い人材の採用に向け、慎重な態度である。
	-	-
	x	-