

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)		-	-
		乗用車販売店（経営者）	・ 期末は1年で最も良い時期である。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 販売量が増えるとみている。冬が終わって暖くなる春先はいつも忙しいので、もう少し良くなるのではないかと。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊単価、宴会1件当たりの単価共に上昇しており、さらに宿泊に限れば、稼働率が前年比103%と堅調に推移している。
		通信会社（経営者）	・ 数種類の料金プランを販売しているが、比較的上位、高価格の契約が増えている。
		通信会社（営業担当）	・ 現状、年明けの販売数が増えているため、年末分の増加も期待できる。
		通信会社（総務担当）	・ 2月中旬～3月中旬にかけて、年間の販売ピークを迎えるため、やや良くなる。
		通信会社（局長）	・ 2～3か月後は携帯電話商戦のピークでもあり、お金が動くともみている。
		ゴルフ場（総務担当）	・ 1～2月にかけてはクローズとなるが、前年同時期と比較して、4月以降の予約問い合わせも入り始めたことから、入場者数は増加の見通しで、やや良くなっている。
		美容室（経営者）	・ 前年同月と比べて粗利5%増は、美容全国大会出場効果によるところが大きい。スタッフ同士のスキル及びモチベーション向上に伴って、楽観は禁物だが、おおむね堅調に推移するとみている。
		設計事務所（所長）	・ アベノミクスや東京オリンピック、株価の上昇等から、期待も込めてだが、景気上向きの気配がある。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・ 我々の業界をみても、暮れの相場が余り上がり、むしろ下がり気味であった。年が明けても景気は変わらないのではないかと。
		百貨店（営業担当）	・ 大きな変動はなく、引き続き厳しい状況が予想される。初商、クリアランス、パレンティンとイベントを控えているが、現状維持と見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・ 2～3か月先も、商品カテゴリー別で見れば、好不調は当然ながらあり、トータルでは大きく変わらない。また、顕在化してきている人員不足が、売上に大きく関わっており、人員の確保も急がなくてはならない。
		百貨店（営業担当）	・ 今期とほぼ同じ推移であることから、変わらないと判断する。
		百貨店（店長）	・ 来客数、客の動きに変化が見込まれない。
		スーパー（総務担当）	・ 当店は年末年始のイベントと改装オープンが重なり、しばらくは来客数、売上共に、このまま好調を維持しそうである。衣料、住居関連用品、食品いずれも好調である。
		スーパー（商品部担当）	・ 農、海産物などの価格が不安定な状況や、人材不足によるサービスの低下などは、しばらく続きそうである。改善できるかどうかはテーマになるが、現状と大きくは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・ 付近の店がコンビニに業態変更したため、客が分散して客数が減少したものの、当店の固定客は根強いので、更に大きく減ることはない。このままで推移する。
		コンビニ（店長）	・ 年末近くが予想よりも悪くなり、今月は3か月前よりもやや悪い結果となったが、3か月後に良くなるような要因は見当たらない。
	衣料品専門店（統括）	・ 客の買物に対する志向が大分変わってきたようである。長年にわたってそういう雰囲気になっているが、特にインターネットで買物する客が随分増えてきている。街に出て買物しよう、遊ぼうという気持ちも薄くなっているようなので、どうしたら街の中に人が来てくれるようになるか考えることが必要となっている。	
	衣料品専門店（販売担当）	・ 少し良くなると、次の日には、また、がくんと落ちるような雰囲気の繰り返しである。安定的な売上や、客の出足が読めない状況がずっと続いている。何が背景にあるのか読み切れず、つかみにくい部分が多い。今後も安定した雰囲気では推移するのかわからない。	
	家電量販店（店長）	・ 春の需要に関してはここ数年落ち込んでいるため、移動マーケットの動き次第で好調になるかは疑問である。	
	乗用車販売店（経営者）	・ この先3か月は、自治体や企業にとって年度末のため、少しは上向くだろうが、格差社会が進行しており、消費マインドは落ち、相殺されてしまうのではないかとみている。	

	乗用車販売店（販売担当）	・例年と変わらず、1～3月は良くも悪くもなるような要素はない。また、車検、定期点検、中古車の販売等は順調に推移しており、このままの状態で行くのではないかとみている。
	自動車備品販売店（経営者）	・身の回りは比較的静かで落ち着いている。
	住関連専門店（店長）	・来客数が前年とほぼ変わらない。
	住関連専門店（仕入担当）	・インターネット販売への流出を含めて、業態を越えた競争は激化しており、消耗品の価格競争や厳しい商環境は続くともみている。
	その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・物販店のため、客の興味のある新製品、期待する物が出てくると良い。
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残からみれば増加傾向なので、この傾向が続けば良い。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・先ヶ月の競合店新規出店から1年間は、集客の苦戦が予想される。
	一般レストラン（経営者）	・政府が地方創生を掲げているが、地方では、依然として所得は上がらず、消費も悪い状況である。
	都市型ホテル（経営者）	・近隣企業の利用動向や過去5年間の利用推移をみても、変わらない。
	都市型ホテル（営業担当）	・11～12月と続いた若干良い景気が継続するかどうかは不透明なところであるが、明確に悪くなる要素もないので、現状維持で変わらないとみている。
	都市型ホテル（副支配人）	・例年良くない1～2月にかけて、どの程度の落ち込みで乗り切れるかが課題である。団体利用が少ない時期のため、インターネット予約を伸ばして、落ち込みをカバーしたい。
	都市型ホテル（営業）	・今月がかなり上向きのため、これ以上良くなるのはかなり厳しい。この良い状態を維持していくとみているので、そういう意味で変わらない。
	旅行代理店（経営者）	・相変わらず低価格の商品を探している客も多いため、全般的には、まだ予想ができない。
	旅行代理店（所長）	・3月まではシーズンオフのため、状況の好転は期待できない。4月からのデスティネーションキャンペーンに大いに期待したい。
	旅行代理店（従業員）	・景気が良くなるとは考えにくいとみているので、変わらない。
	タクシー運転手	・来月は新年会等で動きはあるものの、2月はその反動で動きが鈍る。
	タクシー（経営者）	・月の後半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）	・乗務員不足は変わらない。
	通信会社（社員）	・3～4月になれば、引っ越しなどで契約に動きがありそうだが、まだ先が読めない。
	テーマパーク（職員）	・天候は良いものの、例年に比べて、早い時期から寒い日が続いており、前年を上回することは期待できない。
	競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪の売上が、ほぼ同額で推移しているため。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・近隣の商店に元気がなく、閉店が目立っている。
	その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・例年この時期は、来客数は若干減るが、予約状況等をみても、各テナントを含めて横ばいである。そのため、変わらない。
	その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・依然として、客の節約志向は根強く残っている。
	設計事務所（所長）	・今月は年末のため、特に、修理依頼の情報が多かった。今後は、新築より改修計画の依頼が多くなると考えられる。仕事量は増加するが、それをいかに収益に結び付けるかが問題である。
	商店街（代表者）	・商店街内に大型駐車場を有したコンビニがオープンし、車の出入りはあるものの、人の動きはさほど目立たない。
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・プレミアム付商品券の売上がないこと、日々の売上も少ないことなどから、先行きは余り良くならない。
	コンビニ（経営者）	・今月は年末でもあり、客単価は高く、商品もたくさん売れるが、来月はイベントもないので、多少悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・今月は1年を通して客数が多い月でもあり、2～3月になると、今月よりは来客数が減るため、やや悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・景気は悪化する。
	一般レストラン（経営者）	・当店は顧客の中心層が中高年のテレビをよく見る世代である。毎度のことだが、冬季オリンピック開催中は客足が鈍ると予想している。
	通信会社（経営者）	・高齢者の便利屋的な仕事ばかりが増えて、利益につながらない。
x	コンビニ（経営者）	・1～2月は来客数が少ないので、景気は悪くなる。

	x	通信会社（経営者）	・補正予算の見積りさえ出てこない状況から、この先景気が上向くとは考えられない。
企業 動向 関連 (北関東)		金属製品製造業（経営者）	・製品発注は小康状態だが、親会社に利益が出ているので、作業改善のための組立治具等の発注は、3月まで増えそうである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現状の仕事量が減少する情報はなく、取引先の期末の影響もあり、更に増加の見込みである。
		その他製造業 [環境機器]（経営者）	・太陽光発電設備は、一度計画が完成すると20年は予定が立つため、良くなる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・現状が維持できれば良い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車販売台数は北米、国内向け共に、前年同月比を上回っている。
		建設業（開発担当）	・現政権の下、公共工事は順調に推移している。今期も前期比14%増で安心してはいる。ただし、今回リニア新幹線工事で日本を代表するスーパーゼネコンの談合問題で公正取引委員会が調査に入ったことは、業界イメージが悪くなるので大変心配している。建設業の発注は今では設計額の10%減での最低価格で設定されるので、受注できても利益計上が難しいのも問題点である。発注主にもよく考えてほしい。
		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、受注量共に、増加傾向で収益は改善されるとみている。
		食料品製造業（経営者）	・米国と比べると、法人税や所得税の大幅な改革、減税などができないため、国内消費は余り伸びないのではないかとみている。
		化学工業（経営者）	・現在ほぼフル稼働状態で、今期末までこの状態を維持できるとみている。
		金属製品製造業（経営者）	・今より悪くなることはないが、余り期待できない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・前月と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が十数社あるので、忙しいところや暇なところ、大分上下があるものの、総合的にはまずまずである。2～3か月先の取引先の様子、受注量等は、全く読めない。
		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。
		輸送業（営業担当）	・新年度を迎えて、転勤、入学等の新生活商品、白物家電や生活用品のベッド等の輸送量は増える予定である。また、インターネット通販等による人件費の高騰や燃料の高騰もあり、経費負担増で利益は少なくなりそうである。
		通信業（経営者）	・変わる要素が見当たらない。
		広告代理店（営業担当）	・消費行動に消極的な状態が続いており、大きな販促を実施する企業は増えない。
		経営コンサルタント	・新年度に入る前の見通しは、地域の中小企業の設備投資動向次第であるが、特に目立った動きはない。また、個人消費も例年並みにとどまるとみている。
		社会保険労務士	・今のところ地域に大きな案件がほとんどないため、現況が続くものと思われる。
		建設業（総務担当）	・民間案件はともかく、公共案件は補正予算が少ないと耳に入ってきているため、全く期待できないと考えている。
		不動産業（経営者）	・漠然としているが、これから必要とされるインフラの整備が後手に回っており、これまでのインフラの老朽化が放置されていることからやや悪くなる。
	不動産業（管理担当）	・最低賃金引上げ分を反映させなければならないが、取引先からは人件費増を理由とした、受託金額の値上げ交渉は全く受け入れてもらえず、利益が圧迫されると予想している。	
	x	電気機械器具製造業（経営者）	・1月の注文は例年並みに入ったが、在庫がたまり過ぎて調整に入るようで、半分に減ってしまった。2月もまた、同じような注文なので、今月と比べて、売上が4割くらい落ちる感じである。余りにも急激に落ちるので、対処の方法がない。
雇用 関連 (北関東)		-	-
		人材派遣会社（経営者）	・年始関係の商材、食品関係の購買は引き続き伸びていく。寒さの影響もあって、衣料品も微量ながら伸びる。建設関係は、寒さの影響度合いにもよるが、進捗が遅れて、横ばいというよりは、意外と下向きに行くのではないかと。依然として、サービス業、介護、看護等の募集は続いている。
		人材派遣会社（経営者）	・来月から仕事が忙しくなり売上も伸びるので、良くなる。

	人材派遣会社（社員）	・この地域の宿泊施設は稼働状況も非常に良く、近隣エリアの取引先でも稼働率が非常に高くなっているということである。この先、特段稼働が悪化するような原因も今のところ思い当たらず、このまま良い調子で集客ができるのではないかとみている。
	人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話修理の派遣増員が予定されており、やや良くなる。作業場も移転予定で、大きくなるとのことである。
	人材派遣会社（支社長）	・引き合いの要請は相変わらず強く、企業の採用意欲は高い。営業せずとも残オーダーのみがホワイトボードに積まれていき、場合によっては受電時に即答で断らざるを得ない物もあるというのが、普通という感覚であり、申し訳ないという感情は消えている。求職者に企業が合わせる時代になったと痛感している。
	職業安定所（職員）	・久しぶりに求人を出す事業所が増えている。人手不足感が、更に増してきている。
x	-	-