

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）	・2月は、どこでも余りイベントもなく、人の出が悪い。3か月先は春の行楽シーズンになってくるので、外出も多くなり、来客数は増える。
		都市型ホテル（営業）	・4～5月は学校のPTA関係の歓送迎会、各団体の総会、企業の歓送迎会等があり、宴会、宿泊共に、上向いていく。
		百貨店（店長）	・3月以降、新しいサービスを実施していくので、やや良くなる。
		コンビニ（店長）	・今月は寒さと平昌オリンピック放送の影響もあってか、中旬以降、客の来店は芳しくない。3か月後は回復するとみている。
		衣料品専門店（統括）	・これから気候もだんだん暖かくなり、花見やいろいろと催事なども増えてくる。年度も替わるので、客が勢い付いてくるのではないかと。
		家電量販店（店長）	・新生活需要次第で、良い実績が期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎年のことだが3～5月は、入学、卒業、就職等で、中古車等の売行きが上向いてくる。この時期は販売台数が多いので、車検等も多く入ってきて、やや良くなる。
		旅行代理店（経営者）	・例年実施されている団体旅行単価も、幾分上昇してきている。
		旅行代理店（所長）	・4月からスタートする destinations キャンペーンの効果に期待したい。
		通信会社（経営者）	・新規契約が増えているので、明らかに景気は良くなっている。
		テーマパーク（職員）	・4～6月まで destinations キャンペーンが開催されることから、来客数の増加が期待できる。
		ゴルフ場（総務担当）	・天候に左右されるものの、前年同時期に比べ、予約数は増加傾向にあり、良くなる。
		商店街（代表者）	・寒さが続くようであれば、高齢者は外出を控えるだろうが、天候次第で期待できる。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・肉の販売量は、全国的に悪く、当店で扱っている肉の価格も幾らか下がり始めている。また、野菜の価格高騰が家計に負担をかけていることもあり、肉の価格が下がっても売行きが悪いままで変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・明確な上がり調子の動向が見られないからである。
		百貨店（営業担当）	・生活防衛意識は更に強まっており、必需品が最優先され、衣料品への関心はいまだ低い。すぐに良くなる材料も見当たらないため、2～3か月先も変わらない。
		スーパー（総務担当）	・気温が上がってくれば、衣料品の買い控えがあるので、売上に繋がってくる。今後も変わらず好調とみている。
		スーパー（商品部担当）	・販促やイベントなど集客対策は打つものの、現状維持できれば良いという状況が変化する兆しはみえない。
		衣料品専門店（販売担当）	・春の暖かさと明るさで、若干でも上向きになってほしいが、客の様子を見ていると、プラスになるような材料、要因が見当たらない。日々、いろいろと手を打ちながら、接客を1つでも増やせるように努力するしかないくらい、厳しい状況である。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車両が出て発表会を開催しても、以前より来客数の増加がみられず、販売量も下降気味である。
	自動車備品販売店（経営者）	・特別、悪くなる理由もないが、良くなる要因も身の回りに見当たらないため、現状維持である。	
	住関連専門店（店長）	・直近1年間の買上点数が、ほぼ変わっていない。	
	住関連専門店（仕入担当）	・コスト上昇に伴う仕入価格の高騰と消耗品の販売価格下落傾向が、特に利益を圧迫化しており、厳しい状況は続く。	
	その他専門店〔靴小売業〕（経営者）	・必要な物しか買わない傾向や客の高齢化と子供の減少は是正されない。	
	その他専門店〔燃料〕（従業員）	・受注残が減少傾向である。	
	一般レストラン（経営者）	・現状がしばらく続き、変わらない。	
	スナック（経営者）	・3～4月に向けて歓送迎会が期待されるものの、材料費の高騰等で、売上と提供する料理等の質のバランスを考えると変わらない。	

都市型ホテル（スタッフ）	・宴会売上は若干件数が減っているものの、単価が上がっているため、歓送迎会需要で春先までは堅調である。今月は降雪や寒さの影響で、レストランの来客数が減り、予約もキャンセルになってしまったが、予約数をみても回復傾向がみられない。業界を絞った特別料金プランの販売が、どうなるか推移を見守りたい。
都市型ホテル（副支配人）	・3月も一部工事が入るため、販売制限を継続する。中盤から後半にかけては団体予約も多くあり、個人予約も伸びてきている。
旅行代理店（従業員）	・起爆剤となる要素が見つからない。
タクシー運転手	・例年3～4月は歓送迎会等で多少は動くが、今年はどうなるか分からない。
タクシー（経営者）	・昼も夜も動きが悪いので、この先も悪い。
通信会社（営業担当）	・入居時期の影響はあるものの、前年並みとみている。
競輪場（職員）	・全国発売の記念競輪レース売上も、ほぼ横ばいで推移している。
その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・来客数並びに予約数は、各テナントとも横ばいで、単価、販売量も横ばいとみている。総体的に変わらない。
その他サービス〔イベント企画〕（職員）	・景気の高揚感にはほど遠く、今後も変わらない。
設計事務所（所長）	・地方ではアベノミクス効果が現れていない。人手不足のため、売上の伸び悩む企業が多い。
一般小売店〔衣料〕（経営者）	・総合的にみて、余り良くなるような気配はない。
百貨店（営業担当）	・地方では、賃上げなど明るい話題もなく、消費者心理にプラスに働く要因が見当たらない。今後も厳しい状況が続く。
コンビニ（経営者）	・今までたくさんあったイベントが、今後はほとんどないので、いくらか悪くなる。
コンビニ（経営者）	・景気の悪化に伴い、やや悪くなる。
コンビニ（経営者）	・売上を伸ばすため、何かしようとする人件費等の経費増につながり、結果、利益が圧縮されている。世の中が過剰サービスを求めているので、見えにくいところに経費が掛かるような構造になっている。
乗用車販売店（経営者）	・決算後の反動で受注が減り、車検対象台数も少ないため、やや悪くなる。
乗用車販売店（経営者）	・当地の中小企業の話を見ると、多くの業種で売上は微増であるものの、仕入価格の高騰、燃料費の高止まり、取引先からのコストダウン要請、人手不足による残業代の増加等で厳しい状況にある、とのことである。当社も伸び悩みのなかで、安売りに走りがちで、悪循環になっている。
その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	・株価や為替が不安定な動きとなっている。根本は、今後の米国景気動向の影響が大きいのではないかと。株価には戻りの動きも出ているが、為替は円高基調が当面続くとみられ、影響が出てくる。
都市型ホテル（経営者）	・近隣企業の利用内容が変化している。OB会等の出席者数が減少し、永年勤続等の福利厚生のイベントや歓送迎会、忘新年会を取りやめている。
タクシー（役員）	・乗務員不足のため、やや悪くなる。
通信会社（経営者）	・価格よりサービスに重きを置いていた世代は高齢になり、消費者層がいかに安く買うかが美徳という世代に変わってきている。インターネット販売でも低価格トップ3くらいの商品に注文が集中し、それ以外はほとんど売れない。要するに、資金力のある大手以外はほぼ負け組になってしまう。中小零細企業には厳しい時代であることに変わりはないのか。
通信会社（社員）	・販売価格の見直しをするため、利益は当面、据置きとなりそうである。
通信会社（総務担当）	・年間で最も売れる今の時期と比較すれば、販売数は減る。また、この時期に備えた店舗への設備投資の回収が求められるため、やや悪くなる。
通信会社（局長）	・2～3か月後は、携帯電話商戦が終わり、期初も重なって、収益を意識する企業は購入を控える方向になる。
美容室（経営者）	・労働者の雇用に対する不安や消費者の根本的な不安を取り除かないと、幾ら経済対策を打っても効果は一時的で、購買力は伸びないので悪くなる。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・当地方では大型店の退店やコンビニ、ガソリンスタンド、飲食店、小売店等の閉店が多く、歯止めがかからない状態で、この先も退店は続くともみている。価格、サービスの競争は過熱するばかりで、経営を圧迫している。
設計事務所（所長）	・今年は寒さのせいかもしれないが、例年より動き出しが極めて遅いようである。

	x	通信会社（経営者）	・ここ数年、広報誌を毎月発行してきたユーザーから次年度は見送りたいとの申し入れがあった。厳しい時代に最初に削られるのは広告宣伝費であるため、厳しい。
企業 動向 関連 (北関東)		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・3～5月までは上向きとなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規案件の増産が予定されており、売上は上向き予定だが、サプライチェーン全体として増産対応できるかどうか懸念事項である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・北米向けの輸出が好調である。
		建設業（総務担当）	・3月は補正予算の効果が出てくる。
		化学工業（経営者）	・現在の受注を維持できる程度の、受注や引き合いが見込める。身の回りの景気は変わらない。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・現状維持で推移できれば良い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・前月同様で、変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この4～5か月、取引先の様子や受注量等は、上がったり下がったりで、まずまずである。2～3か月先もこの様子で行くとみているが、余りよく分からない。
		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。
		建設業（開発担当）	・公共工事は現政権誕生後、順調に推移している。ただし、建設業でも人手不足の影響で、建設資材が値上がりしている。また、人材に関しては、特に高齢化の問題を抱えており、若年層の求人は大変厳しい。地方の建設業は今後も厳しい状況が続くが、頑張って前に進んでいきたい。
		輸送業（営業担当）	・新年度を前に、インテリア等の輸送量は増大してくる。また、年間で、引っ越し依頼が1番多い季節に入っているが、ドライバー不足による車両不足で、仕事の依頼に対して対応が難しく、協力会社等への業者費も高騰しており、利益が薄くなっている。
		通信業（経営者）	・変わる要素がない。
		広告代理店（営業担当）	・どの業界からも良い話は聞かない。自動車や住宅販売など、広告宣伝をよく利用する業界が厳しい。
		経営コンサルタント	・新年度に入って地域の景況は、中小企業の設備投資などとともに、少し動きがみられるのではないかとみている。個人消費も、新年度に入り、やや変化があるとみている。
		司法書士	・期待が持てるかと思うこともあるが、なかなかすんなりとは行かず、少し上向きくらいで終わってしまっている。悪くなる方も同様で、平行線である。
	社会保険労務士	・消費者が活発に消費行動を取る状況になるのは、なかなか難しい。	
	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、受注量から推測しても、現状維持とみている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先までの受注予測内示がある程度出たが、前年から3～4割の減少である。どうなるか分からないが、今年はしばらく厳しい状況が続く。	
	不動産業（管理担当）	・人件費や諸経費の増加及び新年度受注額の増加が今のところ見込めず、収益環境は厳しい見込みである。	
	x	-	-
雇用 関連 (北関東)		人材派遣会社（支社長）	・引き続き、市場の採用意欲が高い。ひっ迫感は年々増しており、採用条件を自ら下げる企業も多くなっている。交渉なしにハードルが下がれば、決定率が上がるが、ミスマッチによる離職率も上がらないかと心配である。
		人材派遣会社（経営者）	・野菜関連は、価格は高いが徐々に出回っているため、消費は大分伸びていく。サービス業は、依然として募集が多くみられる。製造業は定着しているようで、募集はごく少ないままで推移している。これから新学期、新入学等の時期を迎え、販売の伸びていく業種も増えていく。
		人材派遣会社（管理担当）	・携帯電話の修理、検査業務の工場が移転、拡張する予定である。
		人材派遣会社（経営者）	・当社の売上は、大手企業の売上に左右されるので、大いに影響を受ける。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・例年に比べて求人は多いが、売手市場のためえり好みが多くあるようである。中小企業ではバブル期の求職者の希望が通るといようなイメージもある。景気が良くて求人数が多いとは限らないようである。
		職業安定所（職員）	・応募者が少なく、事業所での人員確保が厳しくなっている。

