

3. 北関東（地域別調査機関：（株）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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温の上昇もあるが、3か月前と比べ1日200人ほど来客数が増えているので、景気は良くなっている。 ・今月は来客数、客単価、売上高共に非常に良い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	
(北関東)	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税増税の影響はなくなってきたように感じるが、必要最低限の出費に抑えているようである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・夏のイベント等への来客数が増えてきている。また、エアコン等、夏物の動きも活発になってきている。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・高額品、嗜好品の売上が戻っていないことに加え、お中元やセールについて購入点数や単価の絞り込みの動きがみられるからである。
		百貨店（店長）	お客様の様子	・一部、消費税増税の影響を引きずっている店舗はあるが、全体的には前年並みの売上に戻ってきている。喫茶、軽食店は好調であり、レストランも来客数が増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食品では、肉類のように商品により価格が高騰しているが、そういった商品においても買上点数が落ちていないため、売上は上がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上、来客数共に100%となり、やっと回復した感じがする。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年の夏も厳しい暑さになっているので、コンビニでは夏の暑い時はある程度販売が伸びるということが反映され、やや良くなっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・4月は消費税増税の影響が最も大きな時期であったため、当時と比較すれば現在はやや良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・法人営業で回っている時に、宴会等の勧めに対して前向きな感触を得られるようになってきたからである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前は消費税増税の影響でかなり客足が落ちたため、その時期と比較すると良い方向になっている。
		旅行代理店（所長）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの日並びが良くなかったため、夏休みに良い動きが出てきている。今月末は少々厳しいが、8月は順調である。
		旅行代理店（副支店長）	お客様の様子	・消費税増税の時期と比べると、受注が多くなり来客数も増え始めている。景気の動向は不安定であるが、国内旅行の受注は多くなっており、特に、個人客の動きが活発である。
		タクシー（役員）	お客様の様子	・取引先の様子からの判断である。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・高原地帯にあるため、7月の予約は後半まで安定して入っていた。ただし、長引く梅雨で多少キャンセルが発生した。また、コンペなどのパーティ単価は上がってこない。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・7月になって店の独立や開業による融資相談件数が急に増え6件ほどになり、既存店の融資相談件数も3件ほど出ている。少し設備投資をする気運が出てきたようである。
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・先月に比べると落ちてきているものの、3か月前と比べれば良い。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地、建物等についての問い合わせが若干増えてきた感じがするが、物件の在庫がまだ一杯あるので、なかなか成約には結び付かない。賃貸もやや下げ止まった感があるが、一向に上がる気配はない。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・七夕の人出はますますだったが店内に入ったり、商品を手に取ったりする客は至って少なく、イベントで売上を取ろうと考えること自体無理ということかと感じている。梅雨明け後も猛暑では日中の街への人出は皆無に近い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・朝市でも安ければ買うが、高い物は買わない。こう暑いと地方に出ても購買欲がなく、人の動きは少なく、品物も動かない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は6月に続いて連日の真夏日、猛暑日で客の動きが悪い。また、売行きが悪いので相場も下がっている。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・天候の影響でようやく季節商材の動きが出てきている。2月の豪雪でこりた客がすっかり冬の暖房もできる商品を購入するなど、単価アップにはなっているが、より必要に応じた商品の購入になっている。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ続いているような感じである。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールが始まったが、各商品群共に客単価の下落が目立っている。客の慎重な消費行動は依然継続している。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中元商戦は前年割れとなる見通しで、衣料品の夏物クリアランスも低迷している。3か月前と比べて、大きく変わらない。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・チラシ広告の回数が増えている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・先月同様、売上が前年と比べて上がっていない。食品は前年と変わらないが、衣料品と住関連品の売上が非常に悪い。
スーパー（統括）	販売量の動き	・食品は引き続き堅調な動きである。健康志向商品、プレミアム商品などの高付加価値商品が好調な一方、100円均一の安価な商品も消費税増税の影響を受けず好調な推移であり、価格の二極化がより顕著になってきている。
スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・販促やイベントを行なっても集客増にはつながらず、前年並みを維持している状況で、価格による集客も変化がない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ここ2週間ぐらい30度以上の暑さで、客の様子、売上は横ばいである。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・店の入口前を分離帯でふさがれてしまい、来客数が前年比2割減と、長いこと厳しい状態が続いている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・客単価は特別大きく動いていないので、景気自体はあまり変わっていない気がする。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・過去にはボーナス商戦という言葉があったが、現在は家計のマイナスの補てんにあてているという客が多く、し好品で特に金額の張る車の購入に関しては、かなり厳しい状況である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・地域経済は相変わらずではあるが、6月後半から7月半ばにかけて賞与の支給が昨年よりやや多くあったようで、軽自動車を中心に販売台数が微増となっている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇と高速道路料金の割引廃止などがあり、不要不急の時以外はなるべく車は使わないという人が多く、車関連の出費は抑えているようである。
乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・消費税増税による反動減は夏のボーナス以降回復するという見方が多かったが、現状、衣食や生活必需品関連はほぼ回復しているものの、ガソリン等の燃料価格は軒並み値上がりしているため、自動車販売の受注はなかなか増えない。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・天候不順により夏物商材の動向が鈍く、前年より来客数が落ち、やや厳しい状況が続いている。
住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は4月以降減少傾向にあり、7月もその傾向は変わらない。仕入価格上昇に伴う販売価格の上昇でマイナス分が埋められている状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・なかなか客数が増えていない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼間の客数は変わらないが、夜の客数が非常に少なく、苦戦している。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・消費者物価は上がっているのに、飲食業界の価格はちっとも上がって来ない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・5月くらいから落ち込んだままになっている。人出がある日が少なく、暇な日はまるで人がいない感じである。イベントなどを仕掛けて人が出てきても、お金は使わない。かなり家計を引き締めているようである。
スナック（経営者）	来客数の動き	・客の動きは良くなっているが売上は変わっていない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・地方にはなかなか景気回復が来ていない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・駅ビルやいろいろなところで工事は多いが、今のところは決して景気が良いという状況ではない。
都市型ホテル（営業担当）	単価の動き	・消費税増税の時期を乗り越え、その後もう少し伸びてくるかなと思っていたが、3か月前との比較ではほぼ横ばいで、状況としては変わらないというところである。

都市型ホテル (副支配人)	来客数の動き	・特需的なものも含めて、団体予約は好調に推移しているが、メインとなる個人予約が伸び悩んでいる。やはり一過性の団体予約ではなく、個人予約が好調に推移してきてこそ、景気の回復が実感できるものと考えられる。	
旅行代理店 (従業員)	単価の動き	・個人消費的には上向きだろうが、実感が湧くほどではない。	
旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・販売量に顕著な伸びがみられない。	
通信会社 (経営者)	お客様の様子	・相変わらず解約が続いている。	
通信会社 (営業担当)	来客数の動き	・8月以降の夏季休暇やお盆などの出費に備えて、7月は財布のひもを締めているように感じる。	
通信会社 (局長)	お客様の様子	・先月はボーナス支給などの消費を後押しする材料が存在したが、今月は特段材料もない。大型台風騒ぎや梅雨明け後の猛暑襲来、局所的ゲリラ豪雨等の極端な気象変化や異常気象なども、間接的ではあるが消費活性をさまたげる材料になったと考えられる。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・雨天や台風などの天候の影響を受けて来客数が鈍くなった。	
観光名所 (職員)	来客数の動き	・外国人観光客もひと段落し、梅雨の時期は観光地への旅行が避けられることもあり、今月の来客数は落ち着いている。	
遊園地 (職員)	来客数の動き	・外国人観光客の増加もあり、3か月前も今月も堅調に推移している。	
競輪場 (職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共にそれほど変化がみられない。	
その他サービス [立体駐車場] (従業員)	お客様の様子	・各テナント、ホテル、シネプレックス、大型家電量販店、共に来客数は若干増えているようだが、客は目的をもって買い求めに来ているので、販売量等はそんなに変わらない。したがって全体的には変わらないという判断である。	
その他サービス [イベント企画] (職員)	お客様の様子	・地方では良くなっているという兆しがなかなかみえない。	
設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・仕事の依頼数は変わらず維持できている。	
設計事務所 (所長)	来客数の動き	・3か月前と比べて何の変化もない。競合が多く、来客数も減少気味である。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇、高速道路料金割引の縮小などで自家用車の観光地への入込が鈍い。	
やや悪く なっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・消費税増税後は駆け込み需要の反動減の悪影響もあり、猛暑が続く日などは特に商店街に客の姿が少ない。
	商店街 (代表者)	来客数の動き	・昔は学校が休みになっても海や山に遊びに行く道具などが売れるので良かったが、今は学校が休みになってしまうと客が全く来なくなってしまう。
	一般小売店 [青果] (店長)	お客様の様子	・取引先の中華料理店や食堂等、今まで忙しかったところも5月以降はかなり落ち込んでいる。
	衣料品専門店 (販売担当)	単価の動き	・4月の消費税増税時から売上が下がってきているが、3か月前と比べ更に悪くなっている。婦人洋装なので、必需品ではないと除外された部分もあると思うが、以前は客単価が平均3~4万円あったところが、セール時期にもかかわらず、割引でも1万円以上になると考えてしまい手を出さないような状況である。単価が本当に低く、悪化している。
	家電量販店 (営業担当)	販売量の動き	・季節商材のエアコンの動きが悪く、前年比90%と苦戦している。ボーナス商戦期でもあるが、パソコンの動きも改善されていない。
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・受注件数が減少している。消費税増税後、受注減が続いている。
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は何だったのかというくらい、今月は新車、中古車共に販売台数が極端に落ちている。とにかく消費税増税前のような伸びは全くみられず、良くない。
	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・4月以降、車の販売は落ち込むと想定していたが、7月になってもかなり落ち込んだまま、回復の兆しがなかなかみえない。また、客はお金を使うことにナーバスになっており、いろいろ価格を比較したり客離れが発生するなど、今までにない現象が起きている。

		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・来客数に対して販売数量の割合が前年を下回っている。梅雨明けが例年より遅れたという気候的な要素を考慮しても厳しいものとなっている。
		高級レストラン (店長)	販売量の動き	・長いデフレの影響で低価格が当たり前になっており、サラリーマンやOLがお昼にお金を使わなくなっている。ワンコイン以下のランチにしか人が集まらない。
		タクシー(経営者)	お客様の様子	・月始めより全体の動きが悪くなり、特に深夜の動きが悪く、前年同月と比べて3%の減少であった。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・あまりにも暑い日が続くと昼間の客数が減ってしまう。一方、従業員の時間外の手当て等を考えると営業時間を延長することは難しく、現状維持となっている。具体的な営業対処法が見つからない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・7月に入り顧客からの問い合わせ件数が極端に減少した。他業種に聞いても同様の返答が多い。
	悪くなっている	一般小売店〔衣料〕 (経営者)	来客数の動き	・今年は毎日暑い日が続いていて温度の変化が少ない。そんなこともあり、なかなか洋品店の販売にはつながらない状況である。
		家電量販店(店長)	販売量の動き	・季節指数の高い商品群が弱い。エアコンは前年の80%、冷蔵庫が同85%と伸び悩んでいる。天気長期予報が修正され暑い夏となったが、梅雨明け後の爆発的な販売状況はない。テレビは金額ベースで前年比100%を維持している。
		乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・4月以降の受注低迷が7月になっても回復していない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・5月より6月、6月より7月と日に日に悪くなっている。今までも悪かったが、尚一層タクシーを利用する人がいなくなった。賞与も出ていると思うが、お金を使わなくなっており、夜も深夜も人通りがなくひっそりとしている。
		通信会社(経営者)	競争相手の様子	・3か月前から今日まででデザイン事務所が2社、印刷会社が1社閉鎖となっている。
企業 動向 関連 (北関東)	良くなっている	その他製造業 〔環境機器〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・本業の環境装置は今年も年間目標の予定通りに商談が進み、受注後は生産、納品まで3か月かかるが順調に進んでいる。また、太陽光発電については4.5メガまでが大手電力会社との連携で、来年の夏までのめどが立ってきている。
	やや良くなっている	食料品製造業 (営業統括)	受注量や販売量の動き	・ガソリン価格高騰の影響が心配されたが、工場見学者数は増加し、売上高も前年をクリアしている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新しい仕事の話がいろいろと舞い込んできて、4月以降ずっと落ちていた受注量が回復傾向にある。年末に対してもこれから上向いていく感じがしている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引先でありあまり良くない会社もあるが、受注量、販売量共に多くなっている会社がこのところ増えている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・主要取引先である国内自動車完成メーカーの輸出量が増加している。
		建設業(開発担当)	受注量や販売量の動き	・新年度になり、公共工事の国、県の発注額は前年より10%以上減少しているが、アベノミクス効果で市の発注額が前年比50%増となり、公共工事合計では前年比20%増となっている。ただし、ここ2年来、東日本大震災復興と東京都市部の好景気で人件費と材料費が高騰し、地方でも影響を受けているため、受注しても利益の確保が厳しくなっている。
		金融業(調査担当)	取引先の様子	・消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響は薄らいできてきているためである。
		金融業(経営企画担当)	取引先の様子	・小売業では4月以降に消費税増税に伴う消費の反動減があったが、ここにきて売上が前年並みに回復している。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・地元の世界遺産登録という特別なことが起きているが、その流れで順調に伸びていくのかというところ、少し停滞しているようである。
		その他サービス業〔情報サービス〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税後の反動減から通常の状態に戻ってきて、引き合いも徐々に増えてきている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・一部商品の受注量がやや多くなっているものの、依然低迷している状況である。
		窯業・土石製品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・低迷している状態である。

	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・第2四半期に入ったが、取引先からの受注の伸びはない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の製品が出てきて開発が進んでいることがわかる。生産は安定してきたが全体的に数量は増えていない。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響で売上が一時的に上昇したが、ここ2か月くらいは減少している。	
	精密機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に3か月前と比べてほぼ横ばいで、大きな変化はなく厳しい状況が続いている。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続くエアコンや省エネ家電、扇風機等の物量は増えている。しかしながら暑さによって家畜がえさをあまり食べないため、飼料等の輸送は落ちている。また、高速道路料金の割引見直しや燃料高によりコスト負担が厳しい状態も続いている。	
	金融業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・建設、自動車関連の受注は増えているが、人件費や材料費が上がっているため非常に利ざやが厳しいという状況である。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	取引先の様子	・梅雨明け後の暑さで扇風機やエアコンの売上が伸びているようである。衣料品等は安価な物が売れていると聞いている。今月のチラシ出稿量は前年比93.1%と、依然低迷している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・家計消費が盛り上がっていない。衣食関係は前年比での増減傾向を見るにとどまっている。企業の設備投資も補助金を当てにしたものが主であり、確たる事業見直しによる堅実な投資活動は少ない。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・取引先に大きな変化はないが、空き地での太陽光発電の工事が増えてきているところがある。	
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・国の施策の追い風に乗っている取引先や大きな為替差益を計上できる取引先では過去最高の売上、利益を上げている会社もあるが、その一方で国内のものづくりに関する仕事量は確実に減少傾向にあり、従来の延長で売上を伸ばすことが困難になってきている。また、地元でも廃業に追い込まれる小規模企業が増加しつつあり、二極化を実感している。	
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・資材や人件費の高騰を消化しきれなくなっている。先行きが不透明である。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・業務の縮小がみられる。	
	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・従来から行っている定期的な保守点検の頻度が減り、その分業務量が減っている。	
	広告代理店（営業担当）	競争相手の様子	・競合他社が2社閉鎖となった。	
悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・すべての原材料が値上げされる中で、販売価格が追いついていない状況にある。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者向け展示会を何回か行ったが、いずれも高額品は出ず、売上は厳しい状態である。	
雇用関連	—	—	—	
(北関東)	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は夏物商材等の出足が好調かと思うほど活気があった。また、住宅関連、公共工事等での道路や施設関係の改修工事についても活発である。製造業では食品等の問題もあったが、かなり求人数が伸びている。サービス業、介護関係、販売員の情報も多い。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・このところ仕事の注文が多く、売上も大変伸び、3か月前よりかなり良くなっている。
		求人情報誌制作会社（経営者）	求人数の動き	・例年この時期は求人募集広告が多いが、今年は前年よりやや多く、なかでも夏季のパート、アルバイト募集が目立ち、求人情報誌のページ数も増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数も増加傾向にはあるが、求職者が減少しているように感じる。
	変わらない	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・少しずつ派遣求人数が増えている反面、退職による派遣社員の入替が不要というケースも多く、変化はプラスマイナスゼロである。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・求人企業からの問い合わせはあるが、条件等を変更するつもりはないため、求職者との調整がなかなかつかない。

	人材派遣会社 (支社長)	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> 派遣サービスを飛び越えて、直接採用に関する問い合わせが増えてきている。派遣での求職者からも「将来的に直接雇用になる可能性はあるのか」という問い合わせが多い。双方が直接雇用に向かって進んでいるのがよく分かる状況である。
	民間職業紹介機 関 (経営者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 求人进行引する製造業において、正社員採用に変化がみられない。堅調な自動車部品製造では、好調に推移する企業と社員リストラにより生き残りを図る企業との二極化が目立ち始めている。
やや悪く なっている	○	○	○
悪く なっている	—	—	—