

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 (北関東) | | - | - | - |
| | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・来客数は依然として前年を割っているものの、客単価は上がっている。 |
| | | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・例年より気温が低いせいか、衣料品は苦戦しているが、食品、住居用品は好調である。店全体での売上は前年比103%、来客数も同100%と好調である。 |
| | | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・今年は極寒の影響で、季節商材が品切れしたが、追加で入荷するとすぐに売り切った。平昌オリンピックの影響もあり、テレビは前年を超える実績となっている。全体では前年同期比108%で着地となる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・決算前で受注が増えている。 |
| | | その他飲食〔給食・レストラン〕（総務） | それ以外 | ・人手不足の影響が、業種間、企業間のばらつきにつながっているのではないかと。労働集約型の業種にはやや重い課題となっている。省力化など生産性の向上に見通しを付けられれば、受託を増やすことも可能な好機でもある。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 単価の動き | ・宿泊単価の高い商品を予約する客が、前年より増加している。 |
| | | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・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。 |
| | | 通信会社（総務担当） | 販売量の動き | ・通信業界では年間で最も売れる時期のため、販売量は増えている。 |
| | | ゴルフ場（総務担当） | 来客数の動き | ・前年同時期と比較して、入場者の予約状況はやや良くなっているため、景気も同様ではないかと。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子 | ・2月に入っても寒さが厳しく、客は外に出てくれない。野菜価格の高騰も影響しているのではないかと。 |
| | | 百貨店（副店長） | お客様の様子 | ・今月も降雪、低温、そして平昌オリンピックの影響もあって、客が自宅から出ない。来客数は順調に伸びているが、季節先取りの洋服は動かない土地柄の上に、余りの寒さで春物の動きが悪い。高額品の催事も苦戦を強いられ、全体的にぱっとしない。 |
| | | スーパー（商品部担当） | 来客数の動き | ・前月同様、イベントでの集客はあるものの、週単位でみると大きな変動はなく、単価下落や買上点数が伸びないため、売上の苦戦は続いている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前年比で客単価が19円上昇、来客数は1日当たり7人増加しており、売上は微増で推移している。寒いいためか、夜の客数の伸びが見られない。 |
| | | 衣料品専門店（統括） | 来客数の動き | ・今月は大変寒い日が続く、平昌オリンピックも2週間という長い期間、スポーツ観戦をするということで、客の出足もなかなか悪い。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・平昌オリンピックの影響もあり、映像関連が前年比約120%で推移している。パソコン関連の動きは同80%となっている。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 来客数の動き | ・新車、中古車販売、車検、整備関係の販売等、これら全てが来客数によって左右されるが、ここ2～3か月は、前年度の来客数の動き等からみて、かなり低いものの、それなりに中古車販売があり、車検整備等が入ってきている。低水準だが、総じて変わらない。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | 単価の動き | ・通常の2月とは様子が違い、購買量も盛り上がりはなかったが、原因は分からない。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | 来客数の動き | ・寒さが続き、防寒に関する物だけは売れているものの、それ以外の購買は弱い。消耗品の単価下落傾向も依然として続いている。 |
| | | その他専門店〔燃料〕（従業員） | 販売量の動き | ・受注に対して配送の手配が調整できず、販売できない状況がある。受注残も減少傾向である。 |
| | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・今月「お客様感謝キャンペーン」として、一部商品を値引き販売したところ、今までにない来客があった。外食する人が増えたのは、景気が上向きだからか、安価だから食べに出て良かったと考えるほど不景気なのか、判断に迷うところである。 | |
| | 都市型ホテル（副支配人） | 来客数の動き | ・今月は全館的な工事が入っていたため、販売制限を行っている。売上は必然的に落ちたものの、一部工事完了後は順調に入ってきている。 | |
| | 旅行代理店（所長） | 来客数の動き | ・厳冬で、スキー場関連は順調なもの、それ以外の客足は鈍いようである。 | |

| | | |
|------------------------------|---------|---|
| 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・前年度と比べ、新築戸建ての販売数と購入数が減少傾向にある。新築戸建ての市場マーケット縮小に伴い、中古市場へのニーズが高まっているため、流通販売価格は全体的に下落傾向である。 |
| ゴルフ練習場（経営者） | お客様の様子 | ・来客数は減っているが、単価の良い物が動き始めている。 |
| 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・入場者数、購買単価共に、ほとん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 | ・来客数、単価等、ほぼ横ばいで、総体的に販売量も横ばいである。食料品、野菜等の高騰が続いているので、客の買い回りも必要最小限で、横ばいである。 |
| その他サービス 〔イベント企画〕 （職員） | お客様の様子 | ・いろいろと仕掛けはしているが、依然として動きは変わらない。 |
| 設計事務所（所長） | 販売量の動き | ・建物は新築物件がなく、改修あるいは解体の仕事しかない。設備投資を控えている様子が見える。 |
| 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・今月は4月の移動時期に向けた、アパート、マンションの賃貸住宅の問合せ、引き合いが若干増えてきたようである。貸店舗等は、相変わらず低迷しており、空室はいまだに多い。不動産も、安い物件には引き合いがあるが、なかなか相場では売れない。 |
| 一般小売店〔衣料〕 （経営者） | 販売量の動き | ・月末まで毎日天候は良い状態であるが、残念ながら販売量は増えてこない。 |
| 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・好調に拡大してきたバレンタイン商戦も、今年は前年実績を確保できなかった。また、アパレルでは、セレモニー等のオケージョンニーズも厳しい。各商品群とも軒並み前年割れという結果である。 |
| 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・最低気温が氷点下の日々が続き、前月末と今月初めの降雪が来客数に大きく影響している。野菜などの価格高騰もあり、衣料品への出費が鈍い。子供服、リビング関連は堅調なものの、トータルでは3か月前と比べてやや悪い。 |
| コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・競合店の出店でやや悪くなっている。 |
| 衣料品専門店 （販売担当） | 来客数の動き | ・年金支給月だけは、支給日をまたいで若干の人出があるが、後は本当に人が出てきていない。店をこのまま続けていけるのか、というぐらい来客数が少なく、消費行動が活発でなく、かなり暗い状況である。 |
| 乗用車販売店 （経営者） | お客様の様子 | ・この数か月、月々の売上は一進一退である。新車販売や整備売上が不安定で、先が読めず暗中模索というところか。しばらくは我慢と努力である。 |
| その他専門店 〔靴小売業〕 （経営者） | お客様の様子 | ・寒さにより客の出足が鈍かったため、いまだ来客数が停滞し、単価も上昇していない。 |
| 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・一般客、フリーの客が減少しつつある。 |
| スナック（経営者） | お客様の様子 | ・酒を飲む客が少なくなり、売上が上がらないことが大きい。 |
| 都市型ホテル （営業） | 来客数の動き | ・今月になって客の動きがやや鈍くなり、宿泊稼働率、宴会利用等が、やや落ち込んでいる。周辺の飲食店も同様の状況である。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・2月は毎年悪いが、特に今年は平日の午前中は通院等で多少動くものの、土日の利用客が激減している。正月にお金を使ったせいか、街中を歩いている人がいない。 |
| タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・月初より動きが悪く、前年同月比13%の減少である。 |
| タクシー（役員） | お客様の様子 | ・乗務員不足のため、やや悪くなっている。 |
| 通信会社（局長） | それ以外 | ・ガソリン価格の高騰により、倒産する企業や収益の下がっている企業が、多くなってきている。 |
| テーマパーク （職員） | 来客数の動き | ・例年に比べて寒い上に降雪回数も多いことから、来客数が減少している。 |
| 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・厳冬の影響が如実に表れている。寒さが続くと、防寒にもなる髪を切りたいと思う人は激減し、売上に大きく響いている。 |
| その他サービス 〔自動車整備業〕 （経営者） | お客様の様子 | ・整備箇所を我慢するなど、節約志向の客が増えている。 |
| 設計事務所（所長） | 来客数の動き | ・今月に入っても、仕事の情報がほとんどない状態が続いており、予想より悪化している。 |

| | | | | |
|-----------------------------|-------------|-----------------------|-------------------------------------|---|
| | x | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・今月は天候も悪く、降雪日が2度あったので、その分、来客数は減っている。 |
| | x | 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・受注量が毎月のように落ち込んでいる。とりわけ、前年末からの落ち込み具合は顕著である。 |
| | x | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・解約率が高くなっており、ライバル社に客が回っているようである。 |
| 企業 動向 関連 (北関東) | - | - | - | - |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き続き、北米向けの輸出が好調である。 |
| | | その他製造業〔環境機器〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・今月、当社の環境機器は前年同月比15%の減収である。太陽光発電も前年同月からの増設分を除くと、日射量により10%減となっている。 |
| | | 建設業（開発担当） | 受注量や販売量の動き | ・公共事業は現政権誕生後は順調に推移している。ただし、前年だけは前年比減である。当社の今期決算は、前期受注の影響で厳しいが、現在の受注は前年比10%増なので期待している。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度末が近付いているため、見積依頼物件が増えている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・全体的に仕事量が増加しているため、材料が今までの調達期間で納入されない事態や協力工場から仕事を断られたり、値上げ要請されたりが頻発している。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先は十数社あるが、良いところ悪いところが半々くらいで、今のところ、やや良い感じで変わらない。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・例年の年度末に比べて仕事量が少ない。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・現在は新生活関連商材や白物家電、花粉の季節を前に空気清浄機などの輸送依頼量が前年を上回っている。しかし、燃料価格の高騰などにより、利益は少なくなっている。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・企業や団体の状況は、全体的に前年と余り変わっていない。設備投資にはやや動きがあるものの、景気全体としてはまだ十分ではない。人材不足感は一方向に変わっていない。 |
| | | 司法書士 | 受注量や販売量の動き | ・多少、良くなったり悪くなったりするが、判断を変えるほどの変化ではない。同じような状態で、ずっと推移している。 |
| | | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・地方の中小企業の多くは業績が厳しく、賃金水準が低いために人が集まりにくい。さらに、賃金が上昇していないので、景気が良くなっている実感が湧かない。 |
| | | 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 | ・引き合い、商談件数、受注量共に、特段変化はみられない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・1月の売上は過去3年間で1番悪かった。今月の受注は前月よりは回復したが、12月の受注の7割程度で、今年に入ってがくっと、目を見張るような落ち方をしている。 |
| | | 不動産業（管理担当） | 取引先の様子 | ・当社で利用しているクリーニング店が、急きょ今月いっぱい閉店することになった。店に話を聞いたが、「ここ数年、資材等の高騰により料金値上げをしてきたが、今後のことを考えると店舗網の再編等による合理化を進めていかないと生き残れない。不便になるとの客の声も多数あったが、やむを得なかった」とのことである。 |
| | 広告代理店（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・販促広告の出稿件数が大幅に減っている。前年比15%のマイナスである。 | |
| | x | - | - | - |
| 雇用 関連 (北関東) | | 人材派遣会社（支社長） | 求人数の動き | ・19日以降、連日のように問合せが舞い込み、受注入力やヒアリングが追い付いていない。人選に集中することができず、受注残のみが増えている。 |
| | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・今までは忙しかったり、暇になったりの繰り返しで、売上は余り伸びなかったが、このところ、暇なところが少ないので、売上も少しずつ伸びている。 |
| | | 人材派遣会社（管理担当） | 採用者数の動き | ・単価は安いものの、製造派遣の採用数が増えている。住宅関連への派遣も増えてきている。 |
| | | 学校〔専門学校〕（副校長） | 求人数の動き | ・販売職種の求人も常時出ている。以前なら求人票を出さなくても人材は確保できていたが、求人票を出さなければ人材を確保できなくなっている。 |

| | | | |
|---|-----------------|---------|---|
| | 人材派遣会社 (経営者) | 求人数の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・ 建築関連は予想以上の寒さや降雪などの影響もあって、進みが止まっている。依然として、介護、看護等のサービス業の募集は目立って多い。生鮮食料品の野菜が流通に乗れていない部分があり、価格も上がっていることから、かなり厳しいようである。ただ、鍋物を扱う飲食店では、厳しいながらも客入りはまあまあと見受けられる。 |
| | 職業安定所(職員) | 求職者数の動き | <ul style="list-style-type: none"> ・ 年度末にかけて求人数、求職者数共に増加していくが、職種の不マッチや下限賃金の低さにより、なかなか応募に至らない。 |
| x | - | - | - |