

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)		-	-	-
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税直後の3か月前と比べると、さすがにやや良くなっており、増税感も少しは薄らいでいると感じる。衣料品やリビング関連、化粧品などは前年を少し上回る状況にある。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税の余波が少なくなり、東京オリンピック需要やソフトのサポート終了で、パソコンに動きがあり、やや良くなっている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・今までにない、何とも言えない沈滞ムードが続いている。身近な八百屋、花屋、その他商店主が、「どうも財布のひもが固い。今までにないような、買い方をしてくれている」と話している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・暖冬の影響から来園者数は増加傾向である。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は休日が半数を占めるような状態の上に暖冬でもあり、外出する人が見受けられる。その分、地元の人たちが少ないようである。精肉業界もデフレ傾向である。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税後から前年比マイナスが続いていたが、今月はほぼ前年並みの見込みである。増税の影響も徐々にではあるが、回復傾向にある。ただし、主力の衣料品の不振は継続しており、その他の商品群が支えている構図で、景況改善とは言い難い。
		百貨店（店長）	来客数の動き	・12月にリフレッシュオープンし盛況だったが、1月に入ってから衣料品や身の回り品のバーゲンセールへの反応が鈍い。それに引きずられて、スーパーを含めた食品も低調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・日商は、前年比マイナス2万7000円で、来客数は同比マイナス37人である。売上前年比は悪くなっているが、前年は月半ばに実施されたキャンペーンが、今年は2月に実施する予定のため、来客数、売上共に減少の原因となっている。それを差し引くと、ほぼ前年並みである。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・極端な暖冬のため、冬物の動きがかなり悪い。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・例年のことだが、年明け早々1月の来客数の動きや数そのものが、かなり減ってきている。今年の暖冬も相当影響していると思うが、それにしても客が出てこない。打つ手に工夫が足りないのか分からないが、かなりひどい状況で推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車等の販売、車検等の整備売上は3か月前から低位安定で伸び悩んでいる。また、暖冬で雪が降らず、スタッドレスタイヤの売行きも良くない。今シーズンに1～2回でも降ってくると良いのにと考えている。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・今月も新車販売は別として、中古車販売台数、車検、定期点検の入庫台数は、非常に良いとはいえないものの、順調に推移しており、景気はそれほど悪くはない。
	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税と台風19号等による災害後の反動があると考えていたが、前年同様のペースで推移している。	
	住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・記録的な暖冬により、季節商材を中心に厳しい売上が続いたが、新型コロナウイルスの状況推移が報道されるたびに、マスク等を求める来店動機につながり、ここ数日、来客数が増加傾向にある。	
	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	お客様の様子	・4月の新年度からの新規業務受託は、ほぼ計画どおりに進んでいる。給食業務の民間、外部委託化の流れは変わっていない。委託費の引上げ等の取引条件についても、消費税増税や最低賃金の上昇等もあり、見直しを受け入れてもらえる取引先が増えている。	

都市型ホテル (副支配人)	販売量の動き	・1月の宿泊は三が日を除いて、厳しい予約状況であった。中旬以降にビジネス客の予約が戻ってきたものの、香港のインバウンドが、全てキャンセルとなってしまった。料飲部門は、新年会の予約が例年よりも確実に減っているため、宿泊以上に厳しい月となっている。
都市型ホテル (営業)	来客数の動き	・来客数は年末や前年に比べて減少傾向にある。また、宴会等の利用も、新年会自体が減少傾向にあり、厳しい状況にある。
タクシー(経営者)	お客様の様子	・夜の動きは良くないものの、昼間の動きが良かったので、消費税増税分の2%を含めても、前年同期比4%の増収である。
通信会社(総務担当)	販売量の動き	・必要に迫られて買い求める客の比率が増え、毎月一定数の販売に収まっている。以前のように、人気の機種や特価機種に殺到し、販売が爆発的に伸びることはなくなり、低位で安定している。
通信会社(局長)	来客数の動き	・契約数や単価に変動はみられない。ただし、前年冬よりクレジットカードでの支払希望数が増えており、政府が進めているキャッシュレス還元政策はある程度普及しているようである。
ゴルフ場(総務担当)	来客数の動き	・現在はクローズ中だが、3月7日の営業再開以降の予約状況は、前年並みに推移している。
競輪場(職員)	お客様の様子	・入場者数、購買単価共に、ほぼ変化がみられない。
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・同業他社の様子を見ても忙しさは感じられない。大型物件を請け負っている様子もない。
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・年明けから販売状況は変わらないものの、物件の話は徐々に出てきている。
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・最近は店舗関係の問合せはちらほらあるが、事務所関係は、ほとんどない。土地についても安い物件への引き合いはちらほらあるが、やはり依然として値引き交渉がある。
商店街(代表者)	お客様の様子	・お正月でも商店街のにぎわいは年末年始の5日間だけで、すぐに日常に戻っている。飲食店の夜のにぎわいもなく、人の姿さえまばらで寂しい限りである。
一般小売店[家電](経営者)	販売量の動き	・年が明けてから、販売量が著しく落ちている。
スーパー(総務担当)	お客様の様子	・買物カゴに入っている商品の点数が少ない。
スーパー(商品部担当)	単価の動き	・天候不順による農作物や果実の価格に影響が出ており、例年に比べて単価下落や数量不足など、売上不振傾向が出始めている。販促強化をしても単価増にはつながらない。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・年末年始の消費が多かったため、最近では買い控えや天候も不安定のためか、来客数が減っている。
コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・競合店ができたため、来客数が減っている。
家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・消費税増税以降苦戦している。ただし、好調カテゴリーである映像関連は東京オリンピック等のイベントで動きが良く、前年比130%で推移している。また、パソコンはOSサポート終了の影響で前年比150%と好調である。それ以外のカテゴリーは前年割れで、特に、暖冬の影響もあり、季節商材は前年比70%と落としている。
その他専門店[靴小売業](経営者)	単価の動き	・北関東地域全体の景気もあるが、暖冬による冬物の販売が、この3年間で4分の1となり苦戦している。身近な商材の購入だけで、買物単価も低くなっている。
一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・宴会需要が漸減している。また、宴会終了後、ほとんど帰宅してしまい、2次会に行く方が減っている。3か月前と変わらず、悪い状態である。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・正月や連休でお金を使い、連休明けからは節約志向なのか急激に来客数が減っている。
一般レストラン[居酒屋](経営者)	来客数の動き	・予約があれば良いが、フリー客の動きがほぼ皆無で、やや悪くなっている。
都市型ホテル(営業担当)	販売量の動き	・3店舗のホテル稼働は例年1月も低い、今年は少し悪い。季節的な要因もあるが、前年と比べて3店舗とも低く、やや厳しいところが見え隠れしている。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・直近の首都圏宿泊プランの売行きが、前年より悪い。	
	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・海外情勢の不安や新型コロナウイルス問題、暖冬による雪不足など、様々な条件が折り重なってきており、国内外旅行者の来訪が減っている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年1月は、新年会等で利用客の増える時期だが、今年は新年会等をしないところが多く、客が少ない。乗務員数が減っているのに、各乗務員の売上は減少している。深夜の利用客がいない。	
	タクシー（役員）	お客様の様子	・働き方改革の悪影響と労働者不足で、やや悪くなっている。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・不動産関連販売の売行きが鈍く、前年に比べて動きが遅い。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・暖冬の影響で周辺農家に大打撃となっており、客足は鈍い。	
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・前年に続き、売上減少が止まらない。主に客の争奪戦による来客数減と単価の実質引下げが効いている。客の節約意識もあるため、通算では前年比マイナス8%と深刻な事態である。	
	×	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・年末年始と客の買物に対する意欲が余り感じられない。
	×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・車の販売が本当に悪い。正月が一番売れる時期だが、前年、一昨年と比べても良くない。3か月前の10月の方が販売は多かった。やはり消費税増税が効いている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・平日の集客が難しくなっている。お酒を飲む機会も少なくなっているようで、今後もなかなか収益確保は難しいとみている。どのように集客していけばよいか、いろいろと検討中である。
	×	通信会社（経営者）	販売量の動き	・ここ数年、地方では業界内の年末～年度末に動く予算消化案件自体を聞かなくなっている。年末の販売量からみても推測できる。
企業 動向 関連 (北関東)	-	-	-	
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・予想していたより落ち込みが少なく、肩の力を少し抜くことができそうな状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年後半は動きが止まっていた自動車関連の試作等に、若干ではあるものの、動きが出始めている。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度内工期の仕事が出てきている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子、受注量、販売量の動きはいずれも若干停滞しており、やや悪いともいえないような状況で、変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内自動車販売が前年比91%と低水準である。消費税増税の影響が出てきている。北米販売は好調で、暦年総販売台数は12年連続で前年超えとなっている。
		建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・公共工事主体で売上の95%を占めている建設業である。公共工事は現政権の元で順調に推移している。今期の公共工事発注は前年比12.5%増で、特に、地方業者に影響が大きい市町村関係発注は同比12.2%増と大変有難い。当社も前期比10%増の受注があり、このまま推移することを期待している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・1月に入り暖冬傾向が続き、暖房器具、ヒーター、エアコン、電気こたつなどの家電等の荷動きが、前年を少し下回っている。しかし、通販向けのペットシートなどの大物商材が少し増えたため、全体的には前年並みの物量である。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・年末から続いた大型連休の割には、人出が増えたわけではなく、消費やレジャーなどへの家計支出もそれほどでもない。企業の設備投資などは低調で、原材料費、燃料費、人件費等への支出が目立っている。
		社会保険労務士	取引先の様子	・高額品ほどいまだに消費税増税の駆け込み需要の影響が出ているという話をちらほら聞く。
		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	・相変わらず、受注案件は多く、量的にも確保できており、収益は改善している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は、売上が前年平均より15%悪い。

		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・3年ほど管理業務を委託されていた建物の契約が、前月で終了した。継続交渉や他の新規管理案件も不調な上、人手不足により業務を受注できず、売上、利益共に減少している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿が前年同月比で1割も落ちている。広告主である小売業の売上が悪いので、広告予算が削減されている。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・世の中の動きが田舎まで届いたのかどうか、余り良くない。1月にしても悪いと感じている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月半ばから受注量が急激に減って、現状、操業時間を短くして対処している。こんなことは何年もなかったことで、大変驚いている。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と変わらず、悪くなっている。
雇用 関連 (北関東)		-	-	-
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・電機、電子、自動車の一部や機械関係の製造は、年末年始の稼働日数の少なさから、全般的に例年並みだと思われる。天候の影響かもしれないが、野菜等の価格は落ち着いており、暖冬とはいえ、衣料品も冬物衣料を中心に安定している。全般的にはガソリン価格の値上がりや、消費税増税もあったことから、厳しくなりつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数の直近3か月と比べてみても余り変化はない。前年同期比で新規求人は6.7%減、有効求人は同4.6%減となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・このところ求人数は減少傾向にあったものの、4月からの求人を見据えてか、前月は求人数が前年と比べて増加傾向に転じている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人を充足できていない企業は多数ある。新卒学生や生徒がイメージで企業を選び、より好みをしている感はある。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・製造業が停滞気味なことと、4月の法改正を前に、派遣募集数が減少しているため、やや悪くなっている。
		人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・求職者が少ない上、派遣社員の離職が多い。高時給の仕事のみが好調である。
		×	人材派遣会社（経営者）	それ以外