

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) | ◎ | 百貨店（店長） | ・新型コロナウイルスの感染状況が現状維持であることが前提だが、客の外出機会の増加やマスク着用の緩和等で、更に来客数が増加し、ファッション関連商材の購入拡大が進み、段階的ではあるが、売上の堅調な回復が図られていくと考えられる。 |
| | ◎ | 都市型ホテル（スタッフ） | ・宿泊は、新型コロナウイルス禍前の2018～2019年の水準に戻ってきている。レストランもランチタイムの来客数は、2019年と遜色ない。宴会や講演会等の件数も増えてきている。ただし、1件当たりの人数を平均すると、新型コロナウイルス禍前より10人程度少ないので、この人数が増えてくれば、もう少し見通しは明るくなりそうである。 |
| | ◎ | 通信会社（営業担当） | ・新型コロナウイルスの新規感染者数が今後増えない限り、改善傾向が続く。また、海外旅行者の受入れが増えると、更なる回復傾向が見込める。 |
| | ○ | 一般小売店〔土産〕（経営者） | ・前月に比べて、外国人観光客の姿が多くみられるようになっていく。また、国内旅行者も徐々に増えてきているので、新型コロナウイルスの感染状況がこのままで推移すれば、観光地の景気も良くなっていくのではないかと感じる。ただし、飲食店等では、新型コロナウイルスの感染対策で間隔を空けて座ってもらうために収容人数が減少しているので、新型コロナウイルス発生前の売上水準に戻るには、まだ時間が掛かる。 |
| | ○ | 百貨店（店長） | ・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着き、現状が続けば、売上の回復傾向は継続すると考える。 |
| | ○ | コンビニ（経営者） | ・毎日暑い日が続く、7月は季節要因もあるので、売上は伸びている。また、新型コロナウイルスの感染状況も一段落したと世の中的には感じている様子で、人の動きは活発になっているため、売上増につながるだろう。一番の懸念材料は、物価高騰による営業経費の増加である。特に、電気代は前年比135%と跳ね上がり、利益を圧迫している。 |
| | ○ | コンビニ（経営者） | ・現状の外的要因に変化が起きる見込みがないので、やや良くなるのではないかと感じる。 |
| | ○ | 衣料品専門店（統括） | ・例年だと2～3か月後の秋から冬に向かって、客の動きが良くなり売上も増えてくるが、今年はどうなるか分からないと心配している。 |
| | ○ | 家電量販店（店員） | ・長期予想で猛暑が期待できれば、季節商材を中心に需要が伸びる。中国上海のロックダウン解除で物流改善の結果が出て、商材供給が潤沢になれば、景気は上向くかもしれない。 |
| | ○ | 乗用車販売店（販売担当） | ・新型コロナウイルスの行動制限緩和で、良くなると思う。7～8月の夏休みに入ると、恐らく観光客はかなり増えてくる。当地は観光地なので、ホテル関係が良くなれば、我々一般企業にもお金が回ってくると思うので、多少良くなると期待したい。 |
| | ○ | 旅行代理店（所長） | ・夏季シーズンを迎えるが、全国旅行支援により、効果の拡大に期待したい。 |
| | ○ | 旅行代理店（従業員） | ・海外からの入国が増えた際の新型コロナウイルスの感染拡大に注意しなくてはならないが、客の旅行意欲は高まっていると感じる。 |
| | ○ | タクシー（経営者） | ・6月も動きが良く、夜の動きが少し良くなってきたので、この先も良くなるのではないかと感じる。 |
| | ○ | テーマパーク（職員） | ・早い梅雨明けによる猛暑の夏になることが心配だが、新型コロナウイルス禍からの回復とともに、県民割等により、個人客も増加してくるのではないかと感じる。 |
| | ○ | 設計事務所（所長） | ・一時に比べると、飲食旅客業界の客足も良くなってきており、今後は旅行も増え、景気は上向くのではないかと感じる。 |
| | ○ | 設計事務所（所長） | ・各地の人出は多くなっているようなので、多少であっても景気は回復する。 |
| ○ | 住宅販売会社（経営者） | ・今まで新型コロナウイルスの影響が大きかったが、ここにきてやっと収束しつつあり、多少動きが出てきたところである。 | |
| □ | 商店街（代表者） | ・祭りやイベントの開催等で、新型コロナウイルス禍以前に戻りつつあり、更に夏に向けたレジャーを楽しむ人も増えてきている。一方で、食品や家庭用品等の値上がりで、一段と財布のひもは固いようである。 | |

| | | |
|---|-----------------------|--|
| □ | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | ・各種イベント、七夕、納涼祭、花火大会等の規模を縮小して開催するというような話が出てきている。良い方向になると思うので、客も安心できるのではないかと。しかし、物価は上昇したまま品不足なので、懸念材料である。 |
| □ | 一般小売店〔茶〕（経営者） | ・今の流れのまま、消費者は物価上昇の様子をうかがうのではないかと。 |
| □ | 百貨店（営業担当） | ・行動制限やマスク着用の緩和により、人流の増加が見込まれる。ただし、足元ではエネルギーや食料品など生活に密着した物の価格上昇が、生活防衛意識を拡大させており、今後の状況も不透明なため、本格的な景況改善には至らない。 |
| □ | 家電量販店（営業担当） | ・国が景気対策を進めているものの、時間が掛かるため、中小企業は大変である。 |
| □ | 乗用車販売店（経営者） | ・当地域の自動車メーカーは、相変わらず、新型コロナウイルス禍以前の生産量の70%程度で、今一つ活気に乏しい。ただし、週末夕方からの街にはにぎわいが見え始めたことが救いかもかもしれない。 |
| □ | 自動車備品販売店（経営者） | ・非常に客の動きが悪く、購買意欲も低い。また、単価の低い物を買う傾向も変わっていない。この現象は2年前の新型コロナウイルスの問題が大きくなった時期と非常に似ている。 |
| □ | その他専門店〔靴小売業〕（経営者） | ・新型コロナウイルス禍からの回復がこのまま続くと良いと思っている。しかし、今月から値上げが続き、どのように客が反応するか、また一つの課題ができてしまっている。さらに、大手メーカーの生産の圧縮の影響が秋から静かに店に出てくると感じている。 |
| □ | 一般レストラン〔居酒屋〕（経営者） | ・社会情勢が大幅に変わらなければ、夏に向けてこのままの流れで行くと予想する。 |
| □ | 都市型ホテル（支配人） | ・新型コロナウイルス新規感染者が再び増えてきていることもあり、この先はまだ読めない。 |
| □ | 都市型ホテル（総支配人） | ・宿泊は、自粛の反動や県民割等の影響がしばらくは続く。料飲部門も予約状況等を見ると、宿泊ほどではないものの、回復傾向にあると判断できる。 |
| □ | タクシー運転手 | ・まだしばらくは利用客が増えそうにない。新型コロナウイルス新規感染者数は、高止まりのままである。 |
| □ | 通信会社（経営者） | ・地方の通信会社がそう簡単に回復する兆しは見えず、他業種への参入を検討中である。 |
| □ | 通信会社（社員） | ・大手企業の業績が回復している一方で、我が国を支えている中小企業の業績は、一部の好調な企業を除いて回復していない。全体的には変わらないと回答したが、中小企業に焦点を当てるとやや悪くなるという回答がふさわしいかもしれない。 |
| □ | 通信会社（局長） | ・地域のイベント等は新型コロナウイルス発生前に戻りつつあり、住民の活気も出てきていると感じる。食品、電力、ガソリン等の値上げが安定しないと、景気が良くなったと実感できるとは思えない。 |
| □ | ゴルフ場（従業員） | ・新型コロナウイルスや原材料価格高騰の状況次第なので、変わらない。 |
| □ | 競輪場（職員） | ・現在、新型コロナウイルス新規感染者数は減少しつつあるが、今後、外国人観光客の受入れが始まり、夏に向かって人の動きも活発になると、感染者が増加する予測もあり、物価が上昇していることも考えると、良くなるとは思えない。 |
| □ | その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業） | ・今後も原材料価格の上昇が見込まれ、客に理解をしてもらう必要がある。また、商談時の見積提示から、なるべく早い段階での返事を依頼して、成約につなげたい。 |
| ▲ | 商店街（代表者） | ・円安、物価高騰、新型コロナウイルス感染症の影響以外に、予想していなかった酷暑が加わっている。商店街は誰も歩いていない。 |
| ▲ | 百貨店（営業担当） | ・円安、物価高、不透明な世界情勢等、売上や消費マインドにプラスに働く要素がみえない。 |
| ▲ | スーパー（総務担当） | ・素材の値上げが続くため、やや悪くなる。 |
| ▲ | スーパー（商品部担当） | ・生活必需品の値上げによる買い控え傾向は続きそうで、良い方向に向かう感じがしない。今後は、天候不順による影響も有り得る。 |
| ▲ | コンビニ（店長） | ・客の買上点数が減少している。この傾向は更に続くとみている。 |

| | | | |
|-----------------------------|---|-----------------------|---|
| | ▲ | 衣料品専門店（販売担当） | ・当店の顧客が高齢者ということもあり、天候のせいにはしたくないが、これだけ猛暑が続くと高齢の方は出てこなくなる。まして、新型コロナウイルス禍という環境のなかに置かれているので、かなり来客数が減ってくるというか、今でもゼロ行進のような状況だが、本当に光が見えない状況で、悪い。 |
| | ▲ | 乗用車販売店（従業員） | ・車両の納期遅延は少し解消されてきているものの、依然として続いている。来店数が減少しており、受注は大きく減少傾向になっている。 |
| | ▲ | 住関連専門店（店長） | ・現状が当分続くと予想される。 |
| | ▲ | 住関連専門店（仕入担当） | ・値上げ、節電の夏を迎え、消費マインドを上向かせる要素が余りにも乏しい。生活用品は節約傾向で、数年ぶりの行動制限のない夏に向け、レジャー等への支出に回ると予測されるため、厳しい夏商戦になる。 |
| | ▲ | 一般レストラン（経営者） | ・物価が高騰し続けるが給与等の収入が増えないので、どこかでしわ寄せは来るだろう。猛暑予想なので、クーラーなどの電気代が大きいのしかかるし、当店も値上げをしないと追いつかない状況である。 |
| | ▲ | その他飲食〔給食・レストラン〕（総務） | ・事業所給食部門では、食材費や経費の上昇傾向の状況に加えて、最低賃金の上昇や求人難に伴い、人件費の上昇が見込まれるので、更に負担が重くなってくる。機械化や調理方法の見直しによる省力化には時間が掛かることから、当面収益面の厳しい状況が続く。 |
| | ▲ | 通信会社（総務担当） | ・3か月先では、まだ乗換え需要の下げ止まりが来ないと思われる。 |
| | ▲ | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | ・物価上昇で、やや悪くなる。 |
| | ▲ | 住宅販売会社（経営者） | ・物価高が継続すれば工事関連は停滞し、状況は悪化する。現状から悪くなる要因が多い。 |
| | × | 一般小売店〔家電〕（経営者） | ・物価、燃料費、電気代等の高騰は、国民にとって死活問題であるが、政府は何もしてくれない。このまま行ったら、庶民は野垂れ死ぬしかないのだろうか。こんな状況なので、商売にしても苦しいのは当たり前である。 |
| | × | コンビニ（経営者） | ・特に夜になると、客が来ない。隣のファミリーレストランが葬儀屋になってしまったこともある。 |
| | × | その他飲食〔ファーストフード〕（経営者） | ・ロシア、ウクライナ戦争がまだ終わらず、円安も止まらない。これらの影響に伴う急激な物価上昇に対し、賃金が追いつかないため、まだ当分買い控えが続く。 |
| | × | 都市型ホテル（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染症レベルがインフルエンザ並みに下がらない限り、何も変わらない。 |
| | × | 通信会社（経営者） | ・過度な円安で、先行きの見通しが立てられない。 |
| | × | 美容室（経営者） | ・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着きをみせ、消費マインドが上向いてはきている。ただし、本当に必要な物にしか購入の手が伸びていない。 |
| 企業 動向 関連 (北関東) | ◎ | — | — |
| | ○ | 一般機械器具製造業（経営者） | ・世界的な半導体不足も少しずつ改善されつつあり、末端の当社にも仕事が回ってくる気配がある。 |
| | ○ | 輸送用機械器具製造業（総務担当） | ・現在、受注はあるものの生産できない状態なので、半導体不足が解消されれば、生産は戻ると思っている。 |
| | ○ | その他サービス業〔情報サービス〕（経営者） | ・受注残の状況からみても、収益は改善される。 |
| | □ | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・単価を変えているわけではないのに、出荷量が増えている。この先も単価を変えなくても、数量はコンスタントに出ると思っている。今はいろいろな物が値上がりしているが、価格に左右されないということは良いことだと思っている。 |
| | □ | 金属製品製造業（経営者） | ・急激に良くなるとの情報はないが、新型コロナウイルス禍からの回復もあり、現在と変わらないと予想する。 |
| | □ | 一般機械器具製造業（経営者） | ・自動車の組立ラインが通常に戻るには、まだ時間が掛かる。 |
| | □ | 電気機械器具製造業（経営者） | ・当社とは直接関係ないが、自動車等様々な製造メーカーがラインを停止していたり、物が動かなくなっている。その分、社員の給料も余り上がらなくなってきているのではないかと。更に物価高騰もあり、取引先は住宅関連が多いので、やや厳しい。 |
| | □ | 輸送用機械器具製造業（経営者） | ・取引先の様子も受注量等も余り変化はないが、2～3か月先のことは分からない。 |

| | | | | |
|-------------------|---|--------------------|---|---|
| | □ | その他製造業〔消防用品〕（営業担当） | ・しばらくはまだ新型コロナウイルス感染症の影響が残ると考える。 | |
| | □ | 輸送業（営業担当） | ・新型コロナウイルスの感染状況も落ち着いてくると思う。夏休みも近く、レジャー用品、テント、椅子、バーベキュー用品、園芸用品等の物量が増える予定である。相変わらず、燃料高や輸送コストの高騰も続きそうで、厳しさはしばらく続きそうである。 | |
| | □ | 経営コンサルタント | ・ウクライナ戦争と中国上海のロックダウンが原因となって、世界的な物価高騰とサプライチェーンの断裂による品不足でインフレ傾向が強まり、消費活動は抑えられると予想する。その一方で、猛暑による夏季需要も増加すると考えられるので、これらの綱引きで、地域経済は神経質な調整が続く。 | |
| | □ | 司法書士 | ・人口の減っている過疎地に属しているため、微増とほんのわずかに減ることを繰り返していくと考えている。 | |
| | ▲ | 化学工業（管理担当） | ・諸物価の高騰に歯止めがかからず、見込みが立たない。 | |
| | ▲ | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | ・夏場に向かい、売上等は落ち込むと思われる。 | |
| | ▲ | 建設業（総務担当） | ・とにかく発注量が少なく、このままでは先行きも不透明で怖い。 | |
| | ▲ | 不動産業（管理担当） | ・取引先に物価高騰分の値上げ額で見積りを提示し、値上げした金額で受注できるように理解をしてもらっている。ただし、戦争や円安がいつまで続くか読めないため、今後も資材や燃料の値上げが続く恐れもあり、下振れする可能性の方が高い。 | |
| | ▲ | 社会保険労務士 | ・今後、相次ぐ各種商材の値上げに対する消費者の反応は、どんどん厳しくなっていく。 | |
| | × | 食料品製造業（経営者） | ・物価上昇への対策もなく、税金が上がる一方で、先行きに不安ばかりが感じられる。このまま経済全体が縮小していく様子しか感じられない。 | |
| | × | 建設業（開発担当） | ・今期の公共工事は新型コロナウイルスの影響もあり、発注は前年比35%減少、当社受注も前期比10%減少と、厳しい決算になる。 | |
| 雇用 関連 (北関東) | ◎ | 人材派遣会社（社員） | ・取引先の宿泊施設関係は、新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いてきたことや県民割が好調で、稼働率も大分上がってきている。当社は派遣業なので仕事の依頼を受け、人を出して業務を行っているが、依頼数もかなり増えてきている。ただし、人手不足が深刻で、仕事があっても断っているような状況である。 | |
| | ○ | 職業安定所（職員） | ・新規求人は、ここ1年、前年同月比増加で推移している。引き続き、新型コロナウイルス感染症が雇用に与える影響やウクライナ情勢の影響等には注意を要するが、雇用情勢は持ち直しの動きが広がりつつある。 | |
| | ○ | 学校〔専門学校〕（副校長） | ・外国人の来日が増加しており、今後はインバウンドによる経済効果が期待できる。 | |
| | □ | 人材派遣会社（経営者） | ・公共工事は、道路関係が主体だが、護岸工事等も含めて向上している。夏の暑さもあり、食品、飲料、衣料品等の伸びもある。公共料金、ガソリン価格等は若干落ち着いてきているが、いつ値上がりするかという不安感のなかで、購買力は良い方である。 | |
| | □ | 人材派遣会社（経営者） | ・新規の派遣依頼もあるが終了するところもあるため、変わらない。 | |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | ・主に製造業の取引先では、原材料費の高騰や納期遅延が続いていることから、人手不足でも採用コストは抑制傾向にある。また、新型コロナウイルス感染症による外出自粛要請が解除されたことで、小売業や物流業からの派遣依頼が増えている。 | |
| | □ | 人材派遣会社（管理担当） | ・コンビニ向けの麺類製造派遣が、例年どおり増加している。自動車部品製造は不安定なもの、現状を維持している。今後も同様に推移すると考える。 | |
| | □ | 職業安定所（職員） | ・求人数は増加しているが、それに対応する求職者がなかなかいない。人手不足の産業があるので、求人数が伸びていても、景気が良くなってはいかない。 | |
| | | ▲ | — | — |
| | | × | * | * |