

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) | | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・夏休みということもあり、子供連れの客が多い。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・今月は猛暑が続いたお陰で、アイスクリーム、ドリンク、冷たいそば等が大きく伸びて、売上、販売量が増えている。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・来客数は微減で、前年比マイナス1%である。単価は微増で同比プラス3%と、全体的には落ちていないが、来客数減の今後への影響が心配である。連日の暑さもあり、飲料、弁当等の売上が好調である。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・季節商材が好調に推移している。エアコンが前年比170%、扇風機も同比150%、冷蔵庫は同比130%と売れている。同時に、映像関連も120%で稼働している。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | 来客数の動き | ・8月ということで、当店は観光地を控えているため、帰省客、観光で来て途中で車が故障した客等、いろいろな条件が重なり、来客数が極端に多い。もちろんそのお陰で、修理、小物販売、中古車販売が8月としてはかなり良い月となっている。 |
| | | その他飲食〔給食・レストラン〕（総務） | お客様の様子 | ・取引条件の見直しで、値上げを受けてくれる取引先が増えている。直接は人件費や食材費の上昇を踏まえてだが、委託先の業績が良いことが背景にあると思われる。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・全体的には、デスティネーションキャンペーンの終了や観光商材が出きったこともあり、客の流れは他地域へ向いている。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | 販売量の動き | ・今月は運営する各ホテルで、地域イベントなどもあり、高稼働日何日かあって、全体的に稼働率は良くなっている。3か月前と比べて、販売も良い。例年、連休時の稼働率はどうかというところだが、今年はそこも含めて、稼働率は良かったとみている。 |
| | | 都市型ホテル（副支配人） | 販売量の動き | ・宿泊部門は、高単価、高稼働で好調に推移している。料飲部門は、団体朝夕食は好調なもの、宴会は苦戦している。トータルで判断すると、やや良いといったところである。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・連日の暑さのせいだとみているが、利用客が増えている。乗務員不足のため稼働台数が少なく、毎日ではないものの、午前中の駅前で利用客が並んでいる。相変わらず、午後～夜、深夜は、人通りがなくなる。 |
| | | 通信会社（局長） | 販売量の動き | ・客からの加入問合せや契約数が伸びている。単純に、景気が上向きと考えるのはどうかと思うが、販売量は伸びている。 |
| | | ゴルフ場（総務担当） | 来客数の動き | ・今月の来場者数は前年比プラス335名と、数年ぶりに4,000名を超える見込みである。4～8月見込みでも、過去4年間で最高の来場者数18,000名となっている。 |
| | | 設計事務所（所長） | 競争相手の様子 | ・公共工事の入札件数が一時期より増えている。建設関連は、仕事が増えているようである。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子 | ・今月も暑さの連続で、クーラーによる電気使用量の増加が負担となっており、その影響は食品にも及んでいる。また、食品自体も値上がりしているため、客の買い控えが見受けられる。大型店でも買物袋は小さめである。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経営者） | 販売量の動き | ・夏の暑さで一時的に販売は伸びたが、今後、良くなる気配はない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・猛暑による来客数減を考慮しても、厳しい状況に変わりはない。ファッション商材も晩夏、初秋物の動きもみられず、依然として苦戦を強いられている。 |
| | 百貨店（副店長） | 販売量の動き | ・8月に入り猛暑の影響もあって、来客数が前年よりは増えているものの、これまでの推移からは伸びが低下している。それに伴って、売上も若干伸び悩んでいる。 | |
| | 百貨店（店長） | 来客数の動き | ・来客数は微増であるが、買上客数は微減である。 | |
| | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・店全体の売上は前年実績をクリアしており、今月も来客数と共に、数字は良い。ただ、猛暑の影響もあり、衣料品のみ、売上が前年を下回っており、この点が少し気になる。 | |

| | | |
|---------------------------|--------|---|
| スーパー（商品部担当） | 販売量の動き | ・イベントや特売価格の強化などにより集客は維持できているものの、客単価の落ち込みは回復しない傾向が続いている。特に、生鮮系の売上苦戦は変わらない。 |
| 乗用車販売店（販売担当） | お客様の様子 | ・客が来店しても、修理価格が高いため修理しないと言っている。今までそんなことはなかったが、値段に応じた修理をしている。 |
| 自動車備品販売店（経営者） | 単価の動き | ・3か月前と比べると余り良くないが、例年の8月からみるとそれほど悪くはない。販売も新車等の動きが少し目立っていて、客も少し動いている感じがする。ただ、身近なスーパーなどの購買についての話を聞くと、余り動いてはいないようである。 |
| 住関連専門店（仕入担当） | 来客数の動き | ・猛暑、台風など来客数を押し下げる要因が重なり、減少幅が大きい。消費マインドは依然として低いため、マイナス要素に拍車がかかっている。 |
| その他専門店 〔靴小売業〕 （経営者） | 単価の動き | ・今月も異常気象で、メインターゲットである50歳以上の行動が鈍かった。夏物商材のセールは良かったが、単価を少し下げたことが売れた原因かもしれない。 |
| その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括） | 販売量の動き | ・夏休みは猛暑のため、クールシェアを来店動機とした客の入館がみられた。涼みに来て、アミューズメント施設で遊び、飲食店で大いに食べてもらうことで、当該業種の実績は好調に推移している。半面、来客数は増えたが、物を買わない傾向はより顕著になっている。特に、アパレル業種は顕著で、様々な対策を実施したが、結果には結び付かない。 |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・酷暑が続いたため、来客数が減っている。 |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | ・お盆休みを取ったが、客入りや来客数はほとんど変わらない。 |
| 都市型ホテル（営業） | 来客数の動き | ・宿泊は稼働率が90%を確保し、売上も目標を超えて好調であるが、宴会予約の達成率は80%くらいで、全体的に目標達成しているものの、経営的には厳しい状況にある。 |
| 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・秋以降の旅行商品価格は、前年より上昇しているものが多い。客も即時申込みをちゅうちょするケースがみられる。特に、都市部ホテルの宿泊単価の上昇が目立つ。 |
| 競輪場（職員） | お客様の様子 | ・入場者数、購買単価にそれほど変化がみられない。 |
| 住宅販売会社（経営者） | 来客数の動き | ・客からの問合せ件数が、ここ数か月で増加している。成約率も上がっている。 |
| 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・事務所関係のテナントは、問合せ、引き合い共に、さっぱりない。ただ、飲食店関係は、ちらほらと引き合いがある。アパート、マンション等も、空室がまだ結構目立っている。土地もこれといった良い物件がないので、引き合いもない。あったとしても金額が安く、値段交渉で秋になってしまう。 |
| 一般小売店〔衣料〕（経営者） | 販売量の動き | ・毎月同様だが、余り良くないようである。 |
| 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・当県は台風の影響は軽微だったが、前月に引き続き、酷暑の影響は大きい。そもそもの来客数が減少しており、売上はやや悪くなっている。 |
| コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・例年であれば、8月は来客数が多いはずだが、数多く発生した台風の影響で、前年、3か月前いずれと比べても少なく、やや悪くなっている。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・競合店の影響でやや悪い。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・自動車の販売台数はかなり減少し、車検台数や整備売上も微減である。この暑さのせいかもしれないが、近年の同時期と比べて活気に乏しい。 |
| その他専門店 〔燃料〕（従業員） | 販売量の動き | ・連日の猛暑で使用量が減少している。受注も減少傾向になってきている。 |
| 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・台風や高温の影響もあり、出足が鈍かった。また、野菜やガソリン価格の高騰で、経費が圧迫されている。 |
| 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・消費税が5%から8%に増税された分を上乗せできていない現状で、今後の再増税時も同様になる心配がある。 |

| | | | |
|-----------------|----------------------|------------|--|
| | 旅行代理店（所長） | 来客数の動き | ・猛暑、不安定な天候や平成30年7月豪雨等による出控え、見合せなどが起因して、思うように客足が伸びてこない。 |
| | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・全体的に動きが悪く、前年同月と比べて13%の減少である。 |
| | タクシー（役員） | お客様の様子 | ・労働者不足である。 |
| | 通信会社（総務担当） | それ以外 | ・廉価商材を構成するため、現行商品の値下げではなく、2世代前の商品再販が企画されている。 |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・猛暑に加えて、台風の来襲、ゲリラ豪雨など、前年以上に天候に左右され、入園者の変動が激しく、結果として減少になっている。また、飲食では温かい物や揚げ物などが売れず、物販では溶けやすい菓子などの販売が低迷している。 |
| | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・大手企業の相次ぐデータ改ざんは、日本のものづくり神話を根底から覆した。2次製品を卸している海外の取引先からは品質の安全性と信ぴょう性を問われ、明白な回答を提示するために時間、金、人件費が掛かり収益を圧迫する。企業城下町に立地する当店の経営に直結する問題である。特捜部の徹底した原因究明を切望する。 |
| | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・県内人口減少と保有台数がリンクするなか、整備の需要を巡る競争が激化している。また、カーシェアリングもじわじわと地方に根付いてくるなど、自動車利用の多様化も著しい。メーカーの整備困い込みも専門工場を圧迫しており、各社とも価格維持に苦労している。 |
| | x 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・例年開催される街を挙げての一大イベントの3日間の人出は、週末の1日だけのにぎわいで、前年より少なかった。 |
| | x 衣料品専門店（販売担当） | 来客数の動き | ・連日の猛暑、酷暑で、不要不急の外出は控えるようにとのアナウンスが流れていた。当店の主要客層は、年金生活者で、それを考えると、本当に客の出足が悪く、かなり今月は落ち込んだ。また、月後半はゲリラ豪雨などの影響もあり、本当に今月は悪い。 |
| | x 通信会社（経営者） | 販売量の動き | ・販売量は下降の一途である。 |
| | x ゴルフ練習場（経営者） | 来客数の動き | ・今夏は、特に暑い日が続き、来客数が減少している。 |
| 企業動向関連 (北関東) | その他製造業〔環境機器〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・当社の主要業務である、廃家電プラント向けのフロン回収機やハイドロカーボン処理装置の販売、自治体向けのガス管、エアゾール缶処理装置のレンタル、納入が順調な上、自社太陽光発電所の新規増設のいずれも順調である。 |
| | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・時間外勤務を導入して、稼働している。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・ここ2～3か月は前年同月比で10%以上、売上が伸びている。今月、新規の2～3社ほどから仕事を手伝ってほしいという依頼があったものの、人手不足で手も足も出ない。 |
| | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車メーカーの米国販売が、80か月連続で前年を超えており、カナダ向けの販売も26か月連続で前年を超えている。 |
| | 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。現政権誕生後、公共工事は順調に推移しているので大変感謝している。今期の公共工事発注は前年比12%増で、地方業者に影響のある県や市町村の発注は、前年比8%増である。当社受注も同比5%増で、一安心である。ただ、地方業者は経営が厳しく、ボーナスも十分に支給できない状況で、決算も赤字が出ないという程度である。 |
| | 建設業（総務担当） | 競争相手の様子 | ・工事技術者が既に埋まってしまって、もう受注できないという業者の声を多く聞く。 |
| | 化学工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・主力製品の低迷した状態が続いており、いまだ良くなる気配がないので、変わらない。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が横ばいである。 |

| | | | | |
|-----------------------|-----------------------|----------------|--|---|
| | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・協力工場も仕事量を多く抱えており、当社の希望する納期に添えない案件が増えている。また、増産対応したくても、人手不足で対応できない状況も出ており、新規協力工場の開拓を急いでいる。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・ここ数か月は取引先、受注量、販売量等に余り変わりはない。 | |
| | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・猛暑により、飲料水やエアコン、扇風機などの家電の輸送依頼が前年を上回ったが、車両不足が続き、特に、九州、関西方面の大型車両の確保は難しかった。そのため、協力会社への支払運賃が上昇し、現在の燃料高騰もあり、利益が薄くなっている。 | |
| | 広告代理店（営業担当） | それ以外 | ・猛暑で飲食や物販店の客足が鈍い。広告宣伝効果が余り出ず、出稿を抑えている状況である。 | |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・企業の設備投資の進捗がやや鈍そうである。それよりも、人材、人手不足を原因とする景気への影響が大きく、地域経済の伸長の足かせになっている。 | |
| | 司法書士 | 受注量や販売量 | ・特に大きな変化はない。 | |
| | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・製造業は悪くはないが、個人消費関連の小売業は苦戦しているところが多い。 | |
| | 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、受注量共に増加傾向にある。働き方改革、IoT、AI等、情報化投資への意識が経営層に出てきたことも影響している。 | |
| | 不動産業（管理担当） | それ以外 | ・猛暑、残暑の継続により体調を崩す社員が多く、応援手配や熱中症対策の管理作業等で、通常なら1日で済む作業を2日に分けてするなどしたため、人件費が多く掛かってしまっている。 | |
| | x | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・主要取引先のビジネスフォンの生産動向が厳しく、当社の送受器受注も低下している。新規取引先の受注も芳しくない。 |
| 雇用 関連 (北関東) | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・依然として受注増が続いており、求人数も大幅に増えていることから、やや良くなっている。 |
| | | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・今年は酷暑といわれるほどの厳しい夏である。レストラン、飲食店等の求人募集、また、お中元等に関連する運送手伝い、運転手等の募集はかなり多い。公共事業関連の土木、建設等にも動きがあり、住宅の増改築等の募集も出ている。ただ、天候不順というか集中豪雨等の被災地、その周辺では農作物等がかなり厳しい状況にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年と比べて増加している。増えている職種は、機械組立関係である。また、家電組立等の派遣求人も増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人倍率は継続して高水準で推移している。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・求人数は例年と比べて大きな変動はない。企業が求める条件に合う求職者数が、圧倒的に不足している。 |
| | | 人材派遣会社（管理担当） | 求職者数の動き | ・8月はお盆でもあり、求職者の変化はない。高時給の求職者も変化なしである。 |
| | | 学校〔専門学校〕（副校長） | 求人数の動き | ・前年に比べ、高校生の求人が1.5倍といわれるほど求人数は多い。しかし、職種に偏りがあることは変わらない。また、事務系パート職員への応募がほとんどないため、高賃金の求人が多くなっている。 |
| | | * | * | * |
| | x | - | - | - |