

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)	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前月に引き続き、今月も新型コロナウイルス感染症発生前にも経験がないほど販売量が多かった。新型コロナウイルス感染症は前年のゴールデンウィーク後に5類移行したため、行動制限のない春休みは5年ぶりである。新型コロナウイルス感染症発生前にも増して家族連れが多くみられる。また、前月に引き続き、円安の影響か、若者の卒業旅行先が国内になっていることや外国人観光客が堅調なことが挙げられる。
	◎	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3月はかなりの客が旅行を楽しんでいるように見受けられる。家族旅行や卒業旅行、会社や団体の送別会等、ようやく新型コロナウイルス感染症発生前に近い動きになっている。
	○	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の増加で、やや良くなっている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・3月は移動時期の需要により、販売は若干上向いており、前年比103%となっている。商材別では、エアコンは107%、洗濯機が100%、パソコン本体は102%、スマートフォン160%、ビデオレコーダー140%と好調に推移している。伸びなかった商材は、冷蔵庫が80%で、売上構成比が大きいいため全体の伸びに影響している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注もあり、受注残も発生している。
	○	その他専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数が増加し、やや良くなっている。
	○	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の事業所給食部門では、食材費に凸凹はあるものの、総体では上昇ペースが落ち着いてきている。人件費は、採用が進まないため、総額では横ばいで推移している。結果として、業績面も横ばいで推移している。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年同期比で横ばいかマイナスである。しかし、単価が前年同期比で20%程度上昇していることで、販売量の減少分をカバーしている。
	○	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・特に、外国人観光客の来訪者数の伸びが良い。完全に新型コロナウイルス感染症発生前の数値に戻っている。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価が上がり、旅行代金外であるオプション分への支出が増えているため、旅行代金総額が増えている。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・降雪により、営業に支障が出る日もあったが、少しずつ春の暖かさとともに、卒業旅行等で来園者数が増加しつつある。
	○	設計事務所（所長）	来客数の動き	・建築計画の問合せが増えている。街の様子を見渡しても、解体、更地、新築と移行するのを見掛けるようになっている。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・大企業の好影響やインバウンドの影響を受けない商店等では、客の買い控えが進むなかで、店の経費の節約も既に限界がきている。地方の弱小商店では、景気の上向きは望めない。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も前月同様、天候不順続きで客の動きは良くない。商材の値上げも続いており、身近な、特に野菜の価格高騰が1番家計に響いている。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年明けから引き続いて、来客数、売上共に、緩やかな回復基調にある。ただし、地方都市では報道にあるような高水準の賃上げやインバウンドの恩恵はなく、景況の改善には至っていない。
□	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比で直近3か月は105%程度、売上は2018年との比較では95%程度で推移している。回復傾向にはあるものの、特に上昇傾向にはない。	

□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比で来客数が90%、客単価101%、売上は93%で推移している。ずっと続いていた店舗前の道路工事が3月25日に今期分は終了したことで、この半年間続いていた売上減少に歯止めがかかることを期待したい。しかし、来期も工事が続く予定なので、とても心配である。
□	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・このところずっと悪い状況は変わらない。ただし、若干明るい兆しかと思えるような客の様子で、手土産を持ってきてくれる客が出てきている。景気が良いときはこうした雰囲気が多かったが、新型コロナウイルス感染拡大の頃から最近までは、そういう客がほとんどいなかった。
□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・当地域の自動車メーカーの生産状況は正常に戻り、活気が出てきたように感じた割に、客の購買意欲は低い。
□	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びないため停滞感がある。景気回復の兆しはなく、値上げのトレンドは継続している。
□	住関連専門店（仕入担当）	お客様の様子	・3月を通して、余り気温が上がらず冬物商材の売上構成比が大きい。客の節約志向は相変わらずで、特売に対するレスポンスは良い。逆に春物商材の動きがまだ不活性であるため、状況判断が難しい。
□	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・外食産業は全体的に値上げが止まらない。そのため、外食控えもあるのではないかと。
□	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・春休みに入り、客の動向を注視しているが、冬シーズンと差はない。もう少し天候が良くなれば動きも変わってくるとみている。
□	タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初めから、昼も夜も動きが悪く、前年同月と比べて5%の減少である。
□	通信会社（社員）	競争相手の様子	・現時点では競合にはない強みをいかして営業努力をしているため、変わらないという判断である。
□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価の変動もなく、今後しばらくは現状が続く。一部大手企業の賃上げが報道されているものの、大半の人には影響がなく、引き続き実質賃金が下がっている状況とみられる。
□	通信会社（総務担当）	来客数の動き	・販売を伴う来客数は例年どおりで、極端に上下振れしていない。
□	通信会社（局長）	単価の動き	・春闘は満額回答という報道等も、身の回りでは余り実感が無い。物価上昇は続いており、高止まり傾向にある。
□	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・円安による輸入商材単価の上昇は変わらない。
□	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・客の動向に大きな変化はみられない。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・円安が主な要因でインフレになっているだけなので、GDPの成長率は絵に描いた餅である。地域経済が伸長している感覚はない。
□	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・メンテナンスの重要性は理解している客が多いものの、節約意識が優先して、予防や性能維持費用には回らない。客単価は低位安定である。
□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・例年3月は移動の時期で、賃貸物件の問合せが増えるが、今年は比較的少ないような気がする。成約件数も少なく、動きが鈍いようである。
□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・いまだ街中の動きが低迷しており、活気がない。空室等もかなり多いが、引き合いは少なく、成約には至らない。動きが大変悪い。同時に、近年では後継者等の問題から、個人商店で店舗を開めるところが増えてきて、シャッターが閉まったままの店が増えている。
□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	単価の動き	・建築資材価格の高止まりが続いている。労務費も上げざるを得ず、総体として価格が上がってしまい、受注になかなか結び付かない。
▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・3月は全般的に、降雨、降雪、低温等、天候不順が多く、婦人ファッション、特にヤング向けのジャケットやブルゾン等の中衣料が不振である。来客数の減少が目立ち、食品エリアも軒並み厳しい状況である。

	▲	スーパー（商品部担当）	お客様の様子	・ 商圏内に競合店が出店した影響で、来客数の減少や客単価の低下が続いている。値上げの影響もあり、特売品やイベント以外は非常に厳しい状況である。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 3月になって、前年より気温の低い日が続いたため、冷たいそばやドリンク等は、かなり落ち込んでいる。
	▲	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 自動車購入の際に、客が時期をずらす傾向にあると何度か感じている。また、修理費用が削減傾向にある。
	▲	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・ 3月の繁忙期の割に、購買意欲の盛り上がりが見られない。2月は比較的良かったものの、3月は失速している。ムードが今一つ下降傾向で購入額も振るわない。今月は、単価を下げて買いたいという意思の客が多い。
	▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ 客の話では、物価高により少し買物をしただけでもかなりの金額が掛かるので、余計な物を買えないとのことである。
	▲	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・ 思っていたより団体の歓送迎会需要が少ない。予約が入っていない日のフリー客の動きが鈍い。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・ 運賃の値上げで利用客が減少し、送迎の車が多くなっている。また、大手チェーンの居酒屋でも、平日は22時頃閉店している。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・ 今後の4月からの値上げに対して客はすごく敏感である。今月中に買える物は買いたいという客がいたが、やはり財布のひもは固い。
	×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ いまだ客足は戻ってこない。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・ 4月の新年度を前に、新生活用品、白物家電の冷蔵庫、洗濯機、テレビ、寝具やインテリアラックなどの物量が前年を1割ほど上回っている。コスト的には運賃も上がり気味で、引っ越し依頼も多いことから4トン車等の大型車両の不足が発生し、協力車の運賃も高く、車両確保が難しくなっている。
	□	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 動きは前年と同様である。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・ 例年と比較して、出荷が落ち込んでいる。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 自動車の組立ラインが止まった影響による生産調整が続いている。また、ロボット関連分野もいまだ回復がみられない。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ 受注量、販売量、取引先の様子は、上がった先、下がった先、それぞれ半々くらいであり、総じて変わらない状況である。
	□	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 価格転嫁は進んでいるが、材料の価格高騰に追い付けない状況で、利益率は横ばいとなっている。
	□	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 建物維持管理のスポット業務の件数はやや増えたものの、利益率が低く、今月も資材の値上げ等があったため、利益はほぼ横ばいである。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 相変わらず、広告宣伝の出稿数は増えていない。広告予算を紙のツールに使わない傾向は変わる気配がない。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・ 変わらないと回答したが、1段上げるほどではないものの、ほんの僅かには良くなっている。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・ 余分なところにお金を回せなくなってきており、消費の盛り上がりには欠ける。
	□	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	・ 特段の変化はみられない。
	▲	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・ 近隣工場の話では、段々と仕事が少なくなっているとのことと、まだ先のことはよく分からない。工場も複数あるが、良いところもあれば悪いところもある。

	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に受注量が増えるかと思っていたら、かえって低迷している。これは長引くかもしれない。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・家電業界に落ち込む情報がある。
	▲	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の生産が今月から減産になることや、前月に生産がストップした影響がかなり出ている。
	▲	経営コンサルタント	それ以外	・地域企業の業績は伸び悩んでいる。企業間の好不調の2極化傾向は変わらず、地域経済の構造も基本的に変わっていない。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・例年決算前の需要があって忙しい3月となるのが常だったが、今年は2月も含めて、過去10年で最低の売上になりそうである。
	×	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。今期公共工事発注額は前年比5%、前々年比で19%の減少である。当社受注額も10%減少しており、決算が心配である。
雇用 関連 (北関東)	◎	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・当地区の取引業者の会で、いろいろな納入業者やサービス業者に話を聞いてみると、非常に人の動きが活発で売上も好調なため、景気が良いと皆が言っている。
	○	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大手製造業を中心として、従業員の賃上げ要求に応じてきている。中小ではすぐに賃上げとまではいかないが、意識は高まっている。
	○	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・来年度の求人が早くも出てきている状況から、景気は上向きと考えられる。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月は卒業シーズンで、卒業に向けての記念品等や、それに附随する小物、また、引っ越し等に伴う家電関係、新生活に向けた準備の動きがある。衣料品は天候の変動でやや落ち着かない状況だが、購買力は伸びていくとみており、関連する求人等も増えている。
	□	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・例年3月は派遣の求職者数が減少傾向にあり、今年も同様で変わらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が、減少と増加を繰り返している。
		▲	—	—
	×	*	*	*