

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〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・宴会関係が多少増えてきたようである。
	○	衣料品専門店（統括）	来客数の動き	・季節柄、徐々に客の動きが変わってきている。当地は地方だが、東京方面の祭りが始まると、若い人のなかには出掛けていきたいという客も出てきている。これから夏祭りに向けて忙しくなるのではないかと。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上と受注が増加傾向で推移している。受注残も増加してきている。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊商品に対する客の購買意欲は、新型コロナウイルス感染症の5類移行直前よりはかなり落ち着いたが、底堅いように感じている。ただし、ゴールデンウィーク明けということもあり、中旬以降の客の流れは余り良くない。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊、料飲部門共に、来客数がかなり増えており、継続して上向いている。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・全国的にバス代、宿泊代、食事代等が上がっているため、自然と販売額が増加している。
	○	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・教育旅行が順調に推移している。また、訪日客も順調で、当エリア内でも多くの外国人を見掛ける。相変わらず、日帰り客が多いものの、ゲストハウスを含めた宿泊施設の利用は伸びており、良好である。
	○	設計事務所（所長）	競争相手の様子	・具体的には特にはないが、体感的にやや良くなっている。
	○	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・修繕やリフォームの問合せ、見積依頼がやや増えてきている。良い流れではあるものの、建築資材や労務費の高騰により金額的に高くなってしまい、成約までには至っていない。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・マスコミ等では大企業従業員の賃上げが話題となっているが、地方の商店街には恩恵がみられず、商店街を歩く人はまばらである。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も物価上昇が続き大変である。特に、野菜や肉の値上がりが目立っている。客は特売を狙って上手に買物している。生鮮品が安く出回るようになれば、多少安定してくるのではないかと。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・引き続き、来客数は堅調に推移しているものの、買上率や客単価は横ばいかマイナスであり、トータルでは前年実績を若干割っている。中間層の、慎重な購買行動は継続している。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品はゴールデンウィークの家族連れのバーベキュー需要等もあり、好調に推移している。ただし、衣料品は買い控えが目立っている。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は回復傾向を維持するものの、上昇局面には入っておらず景気は変わらない。
	□	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・物価高の影響もあり、来客数が前年割れの状況となっている。
	□	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・気温がやや上昇した影響もあって、人出が多少良くなっている。ただし、新型コロナウイルスの感染拡大時の外出控えが染みついたのか、客の出足が相当に悪い。新型コロナウイルス感染症発生前に戻るには時間が掛かるのではないかと。当店の顧客は高齢者が多いため、年々、足腰の弱体化等の影響もあり、出足は鈍くなっており、売上には結び付かない。
	□	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・白物家電の動きは前年比105%で推移している。特にエアコン110%、冷蔵庫104%、洗濯機が105%と好稼働である。映像関連やパソコン関連は80%で苦戦している。
□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・相変わらず、新車、中古車の販売が低迷している。ただし、整備等のサービス部門がかなり活発化しているため、気持ちの上ではほっとしている。	

□	住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・5月前半は好天にも恵まれ、来客数も順調に推移していたが、中旬から下旬に掛けて減少している。明確な要因は特定できないが、低価格な食料品への依存度が高まっているようで、消費マインドは冷え込んでいる。
□	一般レストラン 〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークや週末の人出は多いものの、平日及び遅い時間帯は低迷している。トータルでは変わらない。
□	一般レストラン 〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから客足はやや下降傾向だが、少人数や団体宴会の予約はコンスタントに入っている。ただし、忙しさはさほど感じられない。
□	その他飲食〔給食・レストラン〕(総務)	単価の動き	・業務の主たる給食部門においては、新年度から単価等の取引条件の見直しをしてくれた取引先も多く、収支は改善されたものの、コストアップをカバーするには至っていない。今後も食材や油類等の価格上げも懸念されており、経費節減の継続と取引先への条件見直し依頼を続けていく必要がある。
□	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・価格転嫁できなくなっている。直前での削減や費用負担が多く発生している。
□	タクシー(経営者)	お客様の様子	・ゴールデンウィーク明けから動きが悪くなり、前年同月と比べて4%の減少である。
□	通信会社(社員)	単価の動き	・サービス提供相手からは、値下げの要請を多く受けている。現状は変わらないものの、注視する必要があると考えている。
□	通信会社(営業担当)	単価の動き	・物価高が常態化し、電気料金の補助金もなくなることから、実質賃金が下がっている状況は変わらないため、良くなる要因がない。
□	通信会社(局長)	単価の動き	・円安の影響で一部の企業業績は好調だが、原材料価格の高騰等でインフレが加速している。業績が好調でも、給与には反映されておらず、買い控えになっている。
□	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・天候に恵まれたゴールデンウィークだったが、前年と比べると日並びで休日が少なく、来客数は前年並みで変わらない。
□	その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	お客様の様子	・儉約優先という客の志向は変わらない。
□	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・相変わらず、店舗の撤収、廃業が目立っている。今のところ、新規問合せはほとんどなく、住宅の引き合いも余りない。
▲	一般小売店〔土産〕(経営者)	販売量の動き	・今月の売上は前年とほぼ同水準だが、3か月前の売上は前年比154%と良かったため、やや悪くなっている。観光業のため、ゴールデンウィーク期間の日並びが売上に直接影響を及ぼすが、今年は飛び石連休で、想定より売上が伸びなかった。また、地域全体への来客数が多すぎたために、道路等の渋滞がひどく、神社仏閣への入場にも長蛇の列ができ、周辺飲食店や販売店に足を向ける時間もなかったようである。さらに、多すぎる来客をさばけるだけの人員も確保できなかったため、売上機会の損失もあった。
▲	百貨店(店長)	販売量の動き	・来客数は微増ではあるものの、1人当たりの購入点数が減少している。単価の上昇で販売点数は減少したものの、何とか前年並みの売上を維持している。客は購入に慎重になっている印象を受ける。また、食料品等では、同一ブランド内で購買単価が低下する傾向にあり、節約志向が見え隠れしている。
▲	スーパー(商品部担当)	販売量の動き	・販売点数の落ち込みが厳しい原因の1つとして、円安、値上げ、経費の上昇などが考えられ、売上の回復までには時間が掛かりそうである。
▲	自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	・今月は極端に販売量が少ない。客との会話でもなかなか車を買うムードにならない。
▲	住関連専門店(店長)	単価の動き	・安い物だけを買う傾向にあり、全体的に単価は下がっている。買い控えが継続している。

	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・観光地ではない地方ではゴールデンウィークで出掛ける人は多いものの、来訪する人は少ないため、タクシーの利用客は少ない。連休でお金を使ったせいなのかは分からないが、夜の飲み会等もなくなっている。通常よりも利用客が少なく、やや悪くなっている。
	▲	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・例年、モデルチェンジ前のこの時期の販売は減るが、今年には特に減少が顕著で、3か月前から3割減少している。
	▲	ゴルフ練習場（経営者）	お客様の様子	・原材料や販売消耗品等の値上げにより、商材単価を上げたが、売上は下がってしまっている。
	▲	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・前月同様、来場者数は前年比ではプラスで好調だが、客単価は前年を下回っている。価格競争の影響が出ている。
	▲	美容室（経営者）	販売量の動き	・人口が7万人ほどの当地で、景気が良くなったと思えたことはない。メディアではインバウンド、株価上昇、定期昇給等が話題に上っているが、当地には関係がなく、大企業のボーナスの話題も縁のない話である。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の折、建築費も例外ではなく価格が更に上がっている。予算が合わなくなったためか、動きが鈍くなっている。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	競争相手の様子	・季節柄、エアコン等は動いているものの、他の商材に対してはなかなか渋い状況である。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からの売上トレンドは下降しており、前月比で99%、前年比では97%である。好調な商材は洗濯機とスマートフォンで、悪い商材はエアコンが88%、冷蔵庫は87%、テレビが95%となっている。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・残業や休日出勤もほとんどないため、悪くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ランチタイムの良い日と悪い日の差が特に激しい。30～40代の主婦層のママ友ランチが少なくなっている。ランチは60代くらいが主流で、ディナーは20代女性が友達と来店という感じで、それぞれ単価は良い。子育て世代の来客が少なくなっている。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・10数社取引先があるが、ほとんどの取引先で仕事量等が増えてきている。
	○	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格転嫁は一定の取引先において進んでおり、自主価格も取引先より理解を得て進んでいる。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・おおむね横ばい状況で推移している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前も底値安定のような状況だったが、現在も受注、売上共に停滞が続いており、残念である。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・夏物家電、特に、電気料金の値上がりも始まるため、省エネ対応のエアコン、冷蔵庫等は前年並みの物量を確認している。しかし、ドライバーの労働条件の規制により、車両不足が発生し、また、限られた時間内での輸送となるため、高速料金使用が条件となり、コスト高となって、利益は薄くなっている。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記の義務化が始まった関係で、少々忙しくなっている。この流れは当面続く。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・取引のある中小企業の賃上げ率は、前年並みのところが多い。
	□	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	・特段の変化はみられない。
	▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注の減少が顕著になってきて、現場では人手が余る部署も出てきている。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・各取引先とも好調なところはなく、3か月前より売上が落ち込んでいる。
	▲	輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が増えない。

	▲	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・材料費や人件費等の高騰により、特に飲食店の経営がかなり厳しくなっていることが目立つ。
	▲	経営コンサルタント	それ以外	・賃金の伸びが物価上昇に追いつかず、生活実感が良くなっていないため、消費意欲が不十分で家計消費は拡大していない。他方、円安による輸入物資の価格上昇が続き、コストアップの状況にあり、地域企業の経済活動もおしなべて活発さに乏しい。
	×	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ISO認証の審査の際に、審査員から、当社の業況を聞かれ、かなり悪いと答えた。審査員からはどこも皆そうだと聞いている。つい2～3日前にも、同業者から電話が来て、全く仕事がないため助けてほしいと言われた。当社も例年の半分くらいまで仕事量が落ち込んでいる。何年も仕事をしているが、ゆゆしき問題で、このようにひどい状況はありえない。
	×	建設業（開発担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共工事主体で売上の95%を占めている。今期の公共工事発注額は前年比5%減少、前々年比では21%減少である。当社受注も前年比10%減少と、決算の数字が心配である。
	×	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は多少値上げしているものの、資機材の仕入価格が注文するたびに値上がりしているため、利益は減少している。
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・当地は観光地を抱えているため、販売員や配送の手伝い等の求人はあり、人手不足等による募集とみている。地域周辺では、住宅の新築物件や増改築、屋根工事等がぼちぼち見受けられる。スーパーでは、野菜の価格も安定して下がってきて、比較的回っているものの、全体的な物価は上昇しているため、購買力に影響して、消費は鈍っているようである。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・募集依頼をもらう顧客企業のなかでも、金融や保険、サービス業界は恒常的に人材が不足している。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	それ以外	・円安による物価上昇がかなり影響し、消費が低迷している。雇用状況は人手不足だが賃金が上がらないため、悪循環になっている。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・派遣求人広告を紙媒体やSNS等に掲載しても、求職者が集まらないため、やや悪くなっている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で連続して減少している。
	×	—	—	—