

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) | ◎ | 都市型ホテル (支配人) | 来客数の動き | ・ 宿泊、料飲部門共に、売上は前年比100%以上を継続中である。単価を上げられていることが大きな要因である。 |
| | ◎ | 旅行代理店（経営者） | 単価の動き | ・ 1年前と比べて、全ての単価が上昇している。この業界は手数料ビジネスなため、販売単価が上がると利益が増える。 |
| | ◎ | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・ 件数含めて、多くなっているものの、単価への価格転嫁はできていない。前年平均より客単価は2000円も下がっている。これが課題である。 |
| | ○ | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 販売量の動き | ・ 暑いため、飲料がかなり売れている。 |
| | ○ | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・ 今月は売上構成比の大きいエアコンが前年比115%と好調に推移している。梅雨入りが遅れたことで暑さが長く続いたことが要因といえる。全体でも109%と前年を上回っている。 |
| | ○ | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・ 受注、売上共にあり、受注残も堅調に推移している。 |
| | ○ | 旅行代理店（所長） | 来客数の動き | ・ 夏季シーズンに向けて、国内外の旅行者は、少しずつではあるが伸びてきている。特に、欧米系の宿泊を伴う旅行者が増えている。国内旅行者は、教育旅行が堅調である。 |
| | ○ | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・ 隣接する市がキャッシュレス決済利用で高率のポイント還元キャンペーンを打ち出したことで、当市はそのあおりを受ける厳しい1か月だった。当市でも同様の施策の要望を提案したが、現金主義の店主が多いようで却下されてしまった。 |
| | □ | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | お客様の様子 | ・ 今月も物価は値上がりしたまま、生活必需品の野菜も高止まりしている。客は考えながら買物をしている。また、連日の暑さも響いて、元気は出ていない。 |
| | □ | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 販売量の動き | ・ 毎年6月は売上が一段落する時期で、今年もその傾向はあるが、売上達成度で比較すると3か月前より若干良い。前月比で来客数が落ちているため、現在の人員で余裕を持って対応ができ、前月の課題であった人手不足による機会損失はなかった。 |
| | □ | 一般小売店〔青果〕（店長） | 来客数の動き | ・ ゴールデンウィーク明けから飲食店等への納品がかなり減っている。 |
| | □ | 百貨店（営業担当） | 販売量の動き | ・ 一部富裕層に旺盛な消費はみられるが、中間層の慎重な購買行動は継続している。気温の上昇に伴いアパレルは堅調に推移しているものの、食品を始めとしたその他商品群は、前年確保には至っていない。 |
| | □ | 百貨店（店長） | 販売量の動き | ・ 売上は前年比ではほぼ100%で推移している。上向きというよりは、ほぼ前年並みである。 |
| | □ | 百貨店（店長） | 販売量の動き | ・ 売上は前年から伸びているものの、中身が今一つである。中間層の動きが鈍い状況に変わりはなく、不安定な要素が大きい。 |
| | □ | スーパー（総務担当） | 販売量の動き | ・ 各種商品の値上げや電気代高騰等もあり、定額減税等の対策はあるものの、大きな変化はない。 |
| | □ | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・ 買上点数の状況や物価高騰で、もっと良くなっているかと思っただ、実際にはそれほどの上昇はみられない。 |
| | □ | 衣料品専門店（販売担当） | 来客数の動き | ・ 相変わらず、来客数がかなり悪い。そこに猛暑が追い打ちを掛けている状況で、どうにもならないほど、本当に来客数が激減し、ずっと来店がない。何とも言い難いが、客が出てきてくれない限り、接客業は勝負にならない。 |
| □ | 家電量販店（営業担当） | 販売量の動き | ・ エアコン販売が販売促進企画の効果で、台数は前年比107%、金額は同110%で推移できている。他の白物家電も同108%と好調に推移している。パソコン関連、映像家電は同92%と苦戦している。 | |

| | | | |
|---|------------------------|---------|---|
| □ | 自動車備品販売店（経営者） | 販売量の動き | ・販売量がまるで悪いわけではないものの、今一つ伸びていない。前月はかなり悪かったが、今月も今一つである。この先にかけても良くなるとか悪くなる理由は見当たらない。 |
| □ | 住関連専門店（店長） | お客様の様子 | ・値上げ、物価上昇のトレンドが継続しているため、変わらない。 |
| □ | 住関連専門店（仕入担当） | 来客数の動き | ・月単位の数値は前年を上回っているものの、土日の日並びの違いや梅雨入りが遅れたことによる来客数増加が要因である。節約志向の強い消費行動は変わっていない。 |
| □ | 一般レストラン [居酒屋]（経営者） | 販売量の動き | ・来客数は変わらないものの、滞在時間や単価はやや減っている。 |
| □ | 一般レストラン [居酒屋]（経営者） | 来客数の動き | ・予約で埋まってはいるが、そこまで忙しさは感じない。相変わらず、当日のフリー客の動きが鈍い。 |
| □ | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・観光客が増えている。平日のイベントがない期間も、人の動きがあるように感じる。 |
| □ | その他飲食 [給食・レストラン]（総務） | 単価の動き | ・これまでのコストアップを踏まえて、当社グループ内のコスト削減の取組と併せて、取引先に条件見直しを依頼してきた。4月の年度初めから見直しに応じてもらえた取引先も多く、新年度以降は月次収支も改善しているが、当社は7月決算のため、トータルのマイナスを解消するところまでには至らない。 |
| □ | 旅行代理店（営業担当） | 来客数の動き | ・旅行需要はあるものの、物価上昇に対して賃金上昇が追い付いているかがポイントとなる。夏のボーナスは好調という流れもあるが、旅行需要に浸透するには時間を要する。 |
| □ | タクシー（経営者） | お客様の様子 | ・月初めから全体的に動きが少し悪くなり、前年同月比3%の減少である。 |
| □ | 通信会社（社員） | 競争相手の様子 | ・数年前から越境営業等、競合他社の動きが活発になっていたが、ここ最近是一段と活発度が増している。競合の動きを注視しつつも、当社の強みをいかした経営活動をしていきたい。 |
| □ | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・物価上昇は常態化し円安傾向も高まるなか、定額減税はあるものの、不安要素が払拭できない現状では、消費傾向は変わらない。 |
| □ | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・6月後半に入って猛暑日があったり、梅雨入りの遅れから雨天日が少なく全体的に好天日が多かったため、来園者が増えている。 |
| □ | ゴルフ場（従業員） | 単価の動き | ・今月は日並びの関係で土日が前年より2日多く、来場者数は前年同月比106.1%だったが、単価は101.3%と、想定以上に単価が伸び悩んでしまっている。 |
| □ | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・定額減税は消費者に簡単に理解できるものではないようで、給料が少し増えるのかということくらいまでは分かるが、だからといってとても消費には回せないと客が話している。政府の施策には何か別の狙いがあるのではないかと皆疑い深くなっている。 |
| □ | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・価格高騰により、消費を控える方向である。 |
| □ | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・最近、街に昔からある商店が閉店に追い込まれている。後継者がいないのか売上が少ないために閉めるのかは分からないが、シャッターの下りている店がかなり増えている。貸店舗の引き合いも余り活発化せず、ほとんどない。土地の動きも本当に鈍い状況である。 |
| □ | その他住宅 [住宅管理・リフォーム]（営業） | お客様の様子 | ・今夏も猛暑が予想されるなか、補助金が利用できる内窓等を中心に客にアプローチしているが、なかなか契約には至らない。 |
| ▲ | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・外国人の若年労働者の失業が最近目立っている。公務員や大手企業のボーナス支給の影響は全くなく、生活必需品以外を扱っている当店は、大変苦勞をしている。 |

| | | | | |
|-----------------------------|---|--------------------------|--------------|--|
| | ▲ | スーパー（商品部担当） | 単価の動き | ・競合店の出店による来客数の減少があるなか、客単価は客数に対して5%の落ち込みが続いている状況にある。価格訴求をしても必要以上の購入は見受けられない。 |
| | ▲ | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・今月は新車、中古車等の販売が前年同月比85%程度と厳しい状況である。当地域の自動車メーカーの生産台数は、ほぼ安定しているが、輸出中心になっている。 |
| | ▲ | 乗用車販売店（営業担当） | それ以外 | ・各種値上げによって生活費の負担が増えているのに実質賃金がそれほど増えていないため、全体的に余裕がなくなっているような気がする。 |
| | ▲ | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・4月と比べ5～6月は、売上が落ちている。電車から降りてくる人も少なくなっており、タクシーを利用するのは、1～2台程度である。電話依頼での迎車回数も減っている。 |
| | ▲ | 通信会社（総務担当） | 来客数の動き | ・今月は来店予約枠が終日埋まらない日が多い。 |
| | ▲ | 通信会社（局長） | 単価の動き | ・円安、物価の上昇が続いている。 |
| | ▲ | その他サービス [自動車整備業]（経営者） | 販売量の動き | ・人手不足が解消できず、働き方改革ののちとって、現場作業員の負担を軽くするため、車両の引取り納車サービスを廃止している。そのため、企業関係の顧客との取引は辞めざるを得ず、入庫台数は2割減少している。また、完全予約制も導入し、一般整備の顧客にも迷惑を掛ける事態となっている。現場の社員を守るか、顧客サービスか選択の余地はない。 |
| | ▲ | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・物価高の影響で建築費が暴騰しており、新築住宅を購入予定の顧客が迷っている。価格が落ち着くまでは動きは鈍いままである。 |
| | × | 商店街（代表者） | それ以外 | ・区画整理事業の一環で、中心街の駐車場の撤去、橋の架け替え事業が行われるため、橋の通行止め関連の工事で、街中への誘客が著しく悪化している。 |
| | × | 一般小売店「家電」（経営者） | 単価の動き | ・最近では、いろいろな物が値上げの連続で、商材の販売価格が値上げに追い付いていないため、利益が薄くなっている。 |
| | × | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・残業も休日出勤も増えていないため、悪くなっている。 |
| | × | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・ボーナス、年金が支給された後だけは動いたものの、その後が続かない。6月から電気料金の値上げや定額減税等があるが、全て出そろそろ来月までは様子見の人が多いようである。 |
| | × | その他飲食 [ファーストフード]（経営者） | 来客数の動き | ・気温が上がり、客も体調不良というか食欲不振のような感じで、日中に買物に出る人がかなり減っている。 |
| | × | ゴルフ練習場（経営者） | お客様の様子 | ・円安により物価が上がっている。 |
| 企業 動向 関連 (北関東) | ◎ | — | — | — |
| | ○ | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・分野ごとに、景気の良さあしは分かれている。 |
| | ○ | 金融業（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・円安による業種別の動向を見ると、一部の自動車関連企業では受注が減少している様子もうかがえる。 |
| | ○ | 司法書士 | 受注量や販売量の動き | ・少し良い状態が、法改正からずっと続いているという感覚である。 |
| | □ | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・季節要因があり、多少横ばい状態である。 |
| | □ | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・仕事量が全体的に落ち込んでいる。働き方改革の浸透で、以前のようなばん回生産も実行されることはない。急な組立て計画の変更に伴い、多くの流動在庫を抱えてしまう現状を改善できず苦戦している。 |
| | □ | 一般機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・通常の売上を100%とした場合、70%程度の状況が3か月前から続いている。 |

| | | | | |
|-------------------|---|-----------------------|--------------|---|
| | □ | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先が10数社あるが、どちらともいえない、やや良くなっているか変わらないという会社がほとんどである。 |
| | □ | 輸送業（営業担当） | 取引先の様子 | ・6月に入り、現状の原油価格高騰に夏日が続き、夏物家電、特に、省エネエアコン、サーキュレーター、扇風機等の物量は前年並みを確保している。しかし、荷主もコスト削減で輸送効率を上げ、週2回を1回に減らし、大型車での輸送対応が増えている現状があり、物量台数的には減少している。また、いわゆる2024年問題、ドライバー不足や労働時間の問題で、高速代や燃料価格の高騰もあり、運送収入自体は減っている。 |
| | □ | 広告代理店（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・集客のための広告出稿数は、変わらず推移している。地方でもSNSの活用が進んでおり、特に、紙媒体への広告出稿は今後増える見込みがない。 |
| | □ | 経営コンサルタント | それ以外 | ・家計消費、企業生産共に基本的に大きな変化はない。人出等も例年並みで、さほど盛り上がり感はない。生産活動も一巡して調整感がある。 |
| | □ | 社会保険労務士 | 取引先の様子 | ・インバウンド消費がなく、当地で大きなプロジェクトもないので顧問先の業績に変化はない。 |
| | □ | 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、受注件数共に増加傾向にあるものの、伸び率は鈍化している。 |
| | ▲ | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・入居率が低下しており、やや悪くなっている。 |
| | ▲ | 不動産業（管理担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・依然として各種資材の値上げがあり、年度途中ではあるものの、取引先に受注価格の交渉をしている。理解して、値上げを受け入れてもらっているが、資材価格の上昇ペースに追いついていないため、利幅はやや少なくなっている。 |
| | × | 電気機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・6月に入って、仕事が激減している。知人の製造業者の社長からも電話が入り、仕事がなくて弱っているとのことである。当社もかなり厳しい。 |
| | × | 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%を占める建設業を営んでいる。今後の政権運営が安定しないと公共工事は今までのように順調な発注がなくなる恐れがあり、当社も厳しい状況におかれる。 |
| 雇用 関連 (北関東) | ◎ | — | — | — |
| | ○ | 人材派遣会社（管理担当） | 採用者数の動き | ・サービス業への派遣採用数が伸びているため、やや良くなっている。 |
| | □ | 学校〔専門学校〕（副校長） | 周辺企業の様子 | ・賃金の上昇はみられるものの、物価上昇が上回っており、経済は停滞気味だと感じている。定額減税が実施されたため、その分、浮き沈みの幅は小さい。 |
| | ▲ | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・スーパー等での求人では、外国人の採用もかなり多く、目立ってきている。一般小売や生鮮食品等を扱うスーパー等でも外国人等が目立ち、賃金の問題もあるのか、時給が安いいためか、日本人の採用は少ない。建築関係は継続して工事は着工へと進捗しているようだが、製造業は自動車関連等が響いているのか、技術者を求めているが、採用には至らないようである。物価はどうしても電気料金等の影響で高くなる。 |
| | ▲ | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・派遣募集の依頼は一定数あるものの、求職者からの応募が鈍化している。 |
| | ▲ | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数の前年同月比で減少が続いている。 |
| | × | — | — | — |