

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)	◎	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売単価が上がっているため、良くなっている。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・毎年6～7月は売上が一段落する時期で、今年も同様の傾向である。売上達成度で比較すると3か月前より若干良い。夏休み前から海外からの観光客は堅調で、夏休みに入った7月後半からは日本人観光客も多くなっている。ただし、暑さが厳しいため、日本人観光客の出足は少し鈍い。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・この暑さで、飲料がよく売れている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・6月よりも7月の方が、来客数等が増えていると実感している。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏休みに入って、来客数が増えている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上は101%と前年をクリアしている。猛暑によりエアコンは伸びて122%であり、金額構成比が大きいため売上に寄与していることが要因である。また、映像関連ではテレビがパリオリンピック需要で115%と伸びている。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休み～秋の紅葉までが観光シーズンとなるため、客の動きは良くなると予想している。しかし、新型コロナウイルス感染症関連の旅行支援等やアフターコロナの旅行需要が一気に高まった反動で、国内客の旅行疲れがみえてきている。しっかりと地域施策を講ずることができないと、もしかしたら新型コロナウイルス感染症発生前の来客数を下回るかもしれない。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は高単価、高稼働を維持している。料飲部門も暑気払い等、前年比140%の受注を獲得している。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行の需要が好調である。
	○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・季節柄、ボーナスも入り消費意欲は強くなっているが、根本の課題である物価高や光熱費等高騰の心配から、例年以上の消費はないとみられる。
	○	設計事務所（所長）	来客数の動き	・問合せが増えてきている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高により生活の余裕がなくなっている。買い控えや客の会話にも表れており、景気回復の兆しがみえない。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・連日の猛暑で、客の動きは悪い。商材価格の上昇の継続や夏のイベント、納涼祭等も控えているものの、熱中症や新型コロナウイルスの新規感染者数の増加報道が最近増えてきているため、外出は控えめになっている。
	□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年と比べて多少プラスとなっているものの、売上がそれに連動していない。依然として、中間層の慎重な消費行動が続いている。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上単価、客単価共に大きく上昇しているものの、売上総額の上昇にはさほどつながっていない。物価高による買い控え等の懸念は残っている。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・現在は改装オープンしたため、販売数や来客数は増加しているものの、景気によるものとは考えられない。猛暑日が続く、電気代を考えると景気が良くなっているとは考えにくい。
□	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・エアコンを中心に夏物商材の動きが前年比108%と好調である。その他パリオリンピック関連で、苦戦していた映像商品が102%と改善できている。	
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注状況が減少傾向になっている。	
□	住関連専門店（店長）	それ以外	・買い控えのトレンドは継続している。いかに安く買えるかを重視した消費者の動向が見て取れる。	

□	住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・猛暑と突然の雷雨等、天候の変化が大きく、来客数が抑制されている。元々値上げの波のなか、慎重な購買行動だったところに来客数の低下が重なっている。夏物商材の動き自体は悪くないが、そのプラス分を上回るマイナス要因となっている。
□	一般レストラン 〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・4月に続き移動の多い7月も、大人数での利用は少なく、数名程度の利用が多い。全体的な来客数も横ばいである。
□	一般レストラン 〔居酒屋〕(経営者)	来客数の動き	・相変わらず、当日のフリー客の数は少ないが、予約客は動きがある。
□	その他飲食〔給食・レストラン〕(総務)	単価の動き	・年度替わりの4月から、事業所給食関連の委託費、食単価等の見直しをしてくれた取引先も多くなる。しかし、食材費や経費等の推移は変わらず、総体ではじり高傾向が続いている。結果として、収益が圧迫される状況は変わらない。
□	旅行代理店(所長)	来客数の動き	・夏休みに入って、人の動きが活発化するかと思っていたが、想定よりは鈍い気がする。酷暑あるいは各地の天候不順の影響が考えられる。
□	旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、行動規制が緩和されたにもかかわらず、来客数の動きは変わっていない。年により変動はあるものの、注視する必要がある。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・日中の猛暑でタクシーを利用する人が少し増えている。いつもは歩いているという人が、近くで申し訳ないと言いながら乗車している。しかし、電車から降りてレンタカー利用に流れていることも多い。片道5000円ほど掛かるタクシー料金の半額程度で利用できるようである。決して景気は良くない。一番初めに経費削減するのは、タクシー代とのことである。
□	タクシー(経営者)	お客様の様子	・暑さのためか昼も夜も動きが悪く、前年同月比9%の減少である。
□	通信会社(社員)	販売量の動き	・新規契約を獲得するものの、解約希望の問合せも多く発生しているため、既存の顧客維持業務を強化している。
□	通信会社(総務担当)	販売量の動き	・新商品が投入され始めたが、販売をけん引するまでには至らない。
□	美容室(経営者)	来客数の動き	・夏休み期間に入り、猛暑のせいもあるのか商店街の人流が少ないように感じている。
□	その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	それ以外	・街中の商店は、人手不足と人件費、諸物価高騰のあおりで閉店したところが目立っている。生活道路の交通量も前年同期より目測で2割弱は減っている。
□	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・相変わらず動きは鈍いものの、多少は問合せが増えてきたが、なかなか成約には結び付かない。本当にこの周辺の動きは停滞している。
□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕(営業)	お客様の様子	・商談時にヒアリングすると、客の賃金は上がっておらず、必要に迫られた最低限のリフォームや修繕が大半である。
▲	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・購買単価は上昇している面はあるものの、購買数量の減少が見受けられる。
▲	スーパー(商品部担当)	来客数の動き	・競合店の出店は、通常営業に影響し続けている。売上、来客数共に2割減少が続いている。
▲	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・新車、中古車等の販売が、例年と比べて25%ほど下がっている。
▲	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・販売数の落ち込みや商談件数の減少があり、やや悪くなっている。
▲	その他専門店(総務担当)	お客様の様子	・新規の見積物件が少ない。
▲	通信会社(局長)	単価の動き	・円安、物価高は継続しそうである。10月には一部商品で更に価格が上がるとのことである。
▲	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・遅い梅雨入りの影響で安定した来客数だったが、梅雨入り後からは、猛暑とゲリラ豪雨により入園者数が減少している。

	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・梅雨明け後の猛暑の影響で、キャンセルが出ている。来場者数は前年より下回る見込みである。	
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・円安や物価高騰により、建築費等の工事代金が高騰している。今までの予算では購入できないと思っている顧客が多い印象を受けている。価格が落ち着くのを見守っているようである。	
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・物価高や材料価格の高騰が直にきている。電気代やガソリン代も高い状態で生活ができないため、品物を買おうという客は減ってきている。	
	×	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・コロナ禍に外出自粛したことが完全に体に染みついた年代が当店の顧客年齢層なので、外に出てこない。その上、この酷暑で、不要不急の外出は避けてという報道をそのまま受け止めているため、日中の来客数はほとんどない。本当に廃業を視野に入れた選択肢も必要なかというほどに悪い。	
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、休日出勤や残業が増えていない。	
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・物価高に加えて酷暑があり、良い材料がない。卸売業者の会社からも非常に暇で閉店する店も多いと聞いている。	
	×	ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・猛暑の日は街中の歩行者や車の通行量等が少なくなっている。	
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	・新規事業の開始による受注拡大で、やや良くなっている。	
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・やや良くなっているといっても落ち込んだ春先から比較して、受注量がやや増えた程度である。先行きは不透明で余り期待は持てない。	
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・政策のお陰で、かなりの取引先で値上げをできたので、やや良くなっている。	
	○	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・為替の状況にのっとった業種別の動向を分析すると、自動車関連企業では、いまだに半導体不足等で受注が低迷している。	
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・所有権登記が義務化されて以降、やはり義務化の影響は大きく、順調に仕事が増えている。	
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きな変動もなく推移している。	
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事量が少なく、作業現場で手余りが発生している。	
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続き、省エネエアコンやサーキュレーター、扇風機等の家電が前年を10%上回り、輸送量を確保している。しかし、ドライバー不足や関西方面等への輸送確保が厳しく、燃料価格の高騰もあるため、業績的には横ばいである。	
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の件数はほぼ変わらない。飲食店には客が増えているようにみえる。しかし、材料や光熱費、人件費等の高騰の影響があり、業績はそれほど良くなってはいないようで、広告出稿も増えてはいない。	
	□	経営コンサルタント	それ以外	・夏休みに入る前後でも、消費に活況感がない。企業の受注、生産等の実績面でも盛り上がりには乏しい。潜在的な需要トレンドは、基本的に大きな変化はないものの、実需に至らない。	
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・イベント関連の事業所は忙しそうだが、日常生活に関する消費には節約傾向がうかがえる。	
	□	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。	
		▲	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・当社製品のガスは長期漸減傾向にあるが、夏場は特に消費量が下がる。
		▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者が何人も仕事がなく困ったと話しており、相当落ち込んでいる。製造業だけではなく、食料品店を営む親族も全く売れないと困っている。

	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要取引先の情報では、生産数の減少がみられる。
	▲	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の生産が安定しない。円安の影響もあるようにみえる。
	▲	不動産業（管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先から定期保守作業の値下げ要請があり、内容を減らした上で減額する等の対応をしている。当社から値上げ要請している取引先もあるものの、引き続き値下げ圧力が強い。
	×	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。今期の公共工事発注額は前年比6%減少、前々年比では22%減少と厳しい状況である。当社売上も前年比10%減少と厳しい決算になる予想である。
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・就職活動が本格的になり、求人数は前年度より多く、また、賃金の上昇も見受けられる。人手不足は大きなマイナス要因となっているが、今後も賃金の上昇傾向が続くとみられる。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・直近2か月は、求職者が圧倒的に不足している。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・土木建築、建設関係、小売等の求人は目立ち、継続的に出ている。外国人労働者も増えてきている。日本人が仕事を選んでいるのか、なかなか前の会社から手放してもらえないのか分からないが、全体的には食料品関係の景気の動向や、衣料品、家具建築に伴う資材の生産要員がかなり厳しいようである。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・育児中や高齢者の求職者数が増加している。生活が厳しいため、少しでもお金を稼ぎたいという人が増えている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で減少が続いている。
	×	—	—	—