

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（エリア担当）	来客数の動き	・県内担当店舗は東北、中央、県南いずれの店舗も来客数、売上前年比は好調である。特に、週末の売上が好調である。
	◎	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンのピークが今である。例年どおりならこれから徐々に下がっていく。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年を基準とした売上達成度で比較すると、3か月前よりは良い。同水準以上の月が6月以降続いている。例年になく紅葉が長期間楽しめたため、多くの来訪客があったことによるものである。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・10月の前年比の伸びからは2ポイント改善されたものの、11月は99%で前年実績を超えられなかった。良かった商材はエアコンの129%で、季節商材全体では118%である。冷蔵庫は102%、スマートフォンが115%となっている。伸び悩んだ商材は洗濯機83%、パソコン45%、テレビ79%である。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・平日のビジネス利用の客と週末の観光客が増えてきている。忘年会の予約も、週末中心だが埋まってきている。ここ数年では好調といえる。
	○	都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊、料飲部門共に予約状況が好調である。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・案件は増えている。成約率も上がっている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼の動きが良くなり、前年同月と比べて8%の増収である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・ようやく政権政党が少数になり、税制上の不平等が是正されることを期待している。
	○	設計事務所（所長）	お客様の様子	・衆議院議員選挙や県知事選挙も終わり、一旦落ち着いたので、案件を進める方向のようである。
	□	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いているため、皆、スーパーのチラシを上手に使って買物をしている。生活必需品の米は、以前のように出そろっているものの、高値が表示されている。諦めムードである。
	□	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・得意先が2軒休業している。良い話としては、入札が1件落札できたが、総じて変わらない。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・比較的堅調に推移してきたファッション関連の動きが鈍い。また、食品に関しても物価高に伴い商品単価や客単価は上昇しているものの、買上客数は減少しており、前年実績割れとなっている。3か月前と比べると、緩やかなマイナス基調である。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物商材の動きは本格化しているため活気はあるものの、客の堅実な購買動向は変わらない。高額品購入もあるが、必要な物をしっかり吟味していて、衝動買いやもう1品といった動きは見られない。以上のことから、決して景気が良くなったとは感じられない。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年比ではほぼ横ばいである。
	□	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前と比べても変化はなく、前年をやや下回っている。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べても、今月はそれほど変わらない。
	□	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・年金給付月ではないこともあり、まず人が出てこない。電話やダイレクトメールなどいろいろな手を使って呼び掛けているが、なかなか外出するチャンスがないのか分からないが、出てこない客が増えており、かなり厳しい。
□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車や中古車等の販売は低位安定が続き、車検整備等のサービス部門でカバーしている。逆に言えば、減収増益に近いため、何ともいえないところである。	
□	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・特にこれが悪いというようなことはないが、販売はなかなか成約に結び付かないし、話自体も少ない。今までの11月にはないムードである。	

□	住関連専門店 (仕入担当)	来客数の動き	・11月に入っても気温が高く、季節商材の動きが悪い。比例して来客数が減少し、今月も売上の低迷が続いている。
□	その他専門店 (総務担当)	お客様の様子	・顧客の動向が変わっていない。
□	旅行代理店(所長)	来客数の動き	・現状は、安定したインバウンドの来訪によるものである。国内旅行者については、個人、団体共に、大きく伸びる要素が見当たらない。
□	旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年とほぼ同数で推移している。
□	通信会社(社員)	販売量の動き	・現時点では販売量、新規契約数が増加しているが、今後は顧客獲得及び維持に対する企業努力の差が出ると考える。
□	通信会社(営業担当)	単価の動き	・現状、物価高が続いているため、ぜいたくができず節約傾向にある。
□	通信会社(総務担当)	販売量の動き	・総販売数は1割向上したものの、廉価商材が販売の中心のため、利益は増えていない。
□	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年と比べて、日並びの悪さや天候、気温の寒暖差等により、来園者数が伸びない。
□	その他サービス [自動車整備業](経営者)	競争相手の様子	・業界の会合でも、全てが低位安定と捉えている。
□	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・街はいまだ新型コロナウイルス感染症発生前の状況に戻っていない。相変わらず、シャッターの下りている店舗が目立つ。特に最近では、相続で後継者のいない店が閉店している。引き合いの数も多くない。特に、事務所関係は、余りない。
□	その他住宅[住宅管理・リフォーム](営業)	単価の動き	・資材の高止まりに加えて作業代もやや上げざるを得ず、総体的なコスト高につながっている。客と予算的に折り合いが付かず、保留になるケースが続いている。
▲	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は年金給付月ではないため、消費は大変低迷している。
▲	百貨店(店長)	販売量の動き	・純粋な店頭売上の前年比は3か月前の前年比より若干悪化している。
▲	スーパー(商品部担当)	単価の動き	・来客数や客単価の低下と、負の要素が改善する傾向がみえない。特に食料品の値上げ以降、買上点数が落ち込んでいる。
▲	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・受注が減少しているため、販売量、受注残いずれも減少傾向になっている。
▲	一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・宴会の予約はあるものの、フリー客の動きが鈍く、そのためか売上もやや減少傾向にある。
▲	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、米価の高止まりが続いているほか、食材全般の価格上昇も続いており、収益が圧迫されている。当社の価格引上げも続けて依頼しているが、これまでも見直しを受け入れてもらっていることもあり、年度途中の引上げはスムーズには進んでいない。
▲	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・繁忙期が終了し閑散期に向かうため、やや悪くなっている。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーの利用客はかなり減っている。同業他社も同じで客が少なくなっている。前年は11月中旬頃から忘年会等があったような記憶があるが、今年はまだ動きがない。地方はかなり景気が良くない。
▲	通信会社(局長)	単価の動き	・物価が上昇しているものの、賃金の引上げはそこまで追いついていないと周りの人は感じている。
▲	ゴルフ場(従業員)	単価の動き	・単価が前年を下回っている。物価高騰の影響もあり、レストランや売店の売上も伸び悩んでいる。
▲	住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・金利上昇のためか建築費高騰の影響なのかは分からないが、顧客の動きが鈍くなっている。
×	一般小売店[家電](経営者)	単価の動き	・物価高で、客の買い控えや欲しくてもとても買えないという客が結構出てきている。

	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今までの1番の悪さである。新型コロナウイルスの感染拡大時よりも悪い。物価高騰等で外食を減らしているようである。特に、米価高騰が決め手になっており、知り合いの店でも閉店をするところが出てきている。
	×	ゴルフ練習場 (経営者)	お客様の様子	・商材価格が上がっていて、客は買い控えをしている。
企業 動向 関連	◎	—	—	—
(北関東)	○	窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・需要期を迎え、残業対応をして稼働している。
	○	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・全体の景気が良くなっているわけではなく、たまたま取引先の1社から大型案件の受注があり、受注、売上が共に3か月前より増加したため、やや良くなっていると判断している。
	○	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	・受注価格や販売価格の動きは良くなっている。取引先の様子はまずまずのようである。
	□	一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・全体的に仕事量の低迷が続き、取引先の中には週休3日に変更して稼働日数を減らす会社や小規模工場で廃業等の動きが出ている。
	□	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・現在の受注量からみて、1～2月の状況はかなり厳しくなっており、やや苦しいところである。内示が大分減っているため困っている。
	□	輸送用機械器具 製造業(総務担 当)	取引先の様子	・取引先の生産計画が安定しない。
	□	輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・11月は前年より暖かい日々が続き、例年なら冬物商材、暖房器具、ヒーター、こたつ、寝具、毛布等の荷動きが増える時期だが、15%ほど物量が落ちている。しかし、運賃のコストアップについては、取引先が受け入れてくれているため、売上は2割ほど上回っている。ただし、協力会社等のコストも高いため、利益は薄くなっている。
	□	金融業(営業担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・年末にかけて、受注、販売価格の見直しが進むと考えるが、現状では、おおむね3か月前と同水準の受注、販売を見込んでいる。
	□	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・年末商戦への広告出稿は、さほど伸びてこないままである。取引先の広告予算はそれほど確保されておらず、お金の掛からないSNS等を自前でやっているケースが多い。ただし、それで売上が伸びているという話も少ない。
	□	経営コンサルタ ント	それ以外	・行楽シーズンの紅葉の遅れや天候不順の多さ等はあったが、各地の商業施設や行楽地の人出は平年並みであったようである。しかし、消費の勢いはまださほどなく、地域企業の業況にも特段の変化はみられない。
	□	司法書士	受注量や販売量 の動き	・2～3年前に相続登記の義務化が発表になって以来、司法書士景気というか、相続絡みの仕事が増えた状態がずっと続いている。それほどすごいわけではないものの、良い状況が続いている。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・調子が良かったという話は聞かない。人手不足、物価高、価格転嫁等の問題は改善されていない。
	▲	*	*	*
	×	不動産業(管理 担当)	それ以外	・最低賃金の引上げによる影響で、当社よりも高い時給を提示している他社にいつてしまう等、短期従業員が減少している。求人募集を掛けても人が集まらず、人員の補充や取引の拡充がなかなかできないことに苦慮している。
雇用 関連	◎	—	—	—
(北関東)	○	—	—	—
	□	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・人材募集の依頼数はおおむね3か月前の動きと変わらないものの、新規求職者の登録数が減っている。
	□	人材派遣会社 (管理担当)	採用者数の動き	・派遣の採用数に変化はない。

□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比で増減を繰り返している。
□	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・様々な企業から求人の依頼が来るが、なかなか紹介できる人数まで達しない。製造業を中心に多くの企業が人手不足により業務に支障が出てきている。景気への影響が不透明である。
▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・小売販売、建築、建設、土木等は人手不足の影響か、かなり募集はみられるが、依然として賃金が追い付いていないため、応募者は少ない。
×	*	*	*