

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)	◎	家電量販店（店員）	販売量の動き	・厳冬となり季節商材が好調に推移し、大幅に前年実績を上回っている。前年の前月比は127%、今年の前月比は140%となっている。売上は前年比108%で着地している。好調の商材はエアコンが130%、冷蔵庫104%、テレビ109%、パソコンハードが125%である。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・贈答品の売上が大分上がったので、やや良くなっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・土産品等の販売が向上している。特に、新幹線駅の店舗が好調である。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・2～3か月前は、通常よりも人の動きや購買量が冷え込んでいた。ようやく、その冷え込んでいた部分が解消されたようである。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が徐々に増えている。インフルエンザ等による予約の変更は多いものの、予約自体が減ることはない。人数というより組数が増えている。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンなので好調ではあるものの、遅めの時間帯の動きが相変わらず鈍い。客単価は若干上がっているが、経費支出も多く、利幅は少なくなっている。
	○	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今年は、例年よりも国内客、海外からの客共に増えている。この状態が続くとは考えにくいだが、2024年は総じて、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻ろうとする全体的な意思を感じる事ができた1年であった。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・料飲部門は忘年会なども新型コロナウイルス感染症発生前の件数まで戻ってきている。宿泊部門は相変わらず、高単価、高稼働で推移している。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・月の初めから動きが良かったので、前年同月と比べて7%の増収である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始にかけて、神社やスーパーの人出の多さに驚いた反面、商店街は人がまばらで寂しいものだった。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は年末なのに平日のような状況である。品物、特に、野菜の値上がりで、家庭の食卓をそろえるのは大変である。一般商店はスーパーには対抗できない。客が少なくなっているが、対抗策がない。
	□	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・前年を基準にした売上達成度で比較すると、3か月前と比べるとさほど良い状況ではないものの、前年より多い売上を記録している。前年並みから前年実績以上の売上が、6月以降継続している。12月中旬から急に寒くなり、年末にかけて日本海側が寒波に見舞われている。寒波のニュースは、当店の立地する北関東の屋外観光施設の人出にも影響を与えている。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・急激な気温の変化で冬物の売行きは活発になったものの、今まで動かなかった分の後振れである。また、まとめ買い等に関しては慎重で、堅実な購買動向は以前と変わらない。身の回りの景気は数か月前と大きな変化はない。
	□	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年とほぼ横ばいで変わらない。
	□	スーパー（商品部担当）	販売量の動き	・ここ数か月、来客数の減少に買上点数の減少と苦戦が続いている。生鮮食料品の高値傾向も買い控えの要因の1つではないかと考える。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は年末年始で景気が良くなっている。来客数も増えている。また、3か月後も同じような状況が続くと予測している。	
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末年始を前に、11月中旬より来客数が鈍っている。一時的な状態とみているが、全体として変わっていないという判断が妥当と考える。	

□	衣料品専門店 (販売担当)	来客数の動き	・年末なので相当の期待感があったものの、残念ながら予想ハズレの状態というか、天候にも相当影響されている。1か月から1か月半くらい、寒さが前倒しでやってきていることも踏まえて、当店の顧客の年齢の高さを考慮しても、かなり入客が悪く、売上に結び付いていない現状である。
□	家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・季節商材が好調で、全体では前年比118%となっている。白物家電は105%と好調だが、映像関連は97%、パソコン関連95%と苦戦している。
□	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・この数か月、新車や中古車等の販売が微減である一方、車検整備等のサービス部門で売上を伸ばして採算を取っている。ボーナスも無事に支給が完了した。
□	その他専門店(総務担当)	お客様の様子	・客が暇そうである。
□	旅行代理店(所長)	来客数の動き	・オフシーズンのため、全体的に来客数は落ち着いてきているが、インバウンドについては欧米系から東南アジア系にシフトして安定している。
□	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・定例案件の動きがなくなり、動いていない。
□	旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・業界的な季節変動があるため3か月前との比較はできないが、前年同月と比較した場合、ほぼ変わらない。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・年末で忘年会等はもう少し動くかとみていたが、週末は多少動いたものの、新型コロナウイルス感染症発生前には程遠い。1次会が終わる8～9時頃がピークで、深夜時間帯は都会と違い、人通りがなくなってしまう。ただし、売上の的には10万円ほど増えている。
□	通信会社(社員)	単価の動き	・客からサービス料金の値下げ要望やポイント還元などの声を多くもらうが、企業継続に必要な利益を確保している状況のため、安易な値下げではなく、ニーズに合った提案と満足度向上に努めている。
□	通信会社(営業担当)	単価の動き	・世界情勢を要因とした燃料問題は続いており、それに加えガソリンへの補助金がなくなることで、冬場の一般家庭の燃料費高騰や小売業の輸送費関連での価格転嫁が発生する。
□	テーマパーク(職員)	来客数の動き	・年末年始の休暇入りが前年よりも早かったため、来客数は多い。
□	ゴルフ練習場(経営者)	お客様の様子	・ガソリンや、食料品、身の回り品の価格上昇があっても、国内や海外旅行に行った際の消費活動には余り影響が出ていないようである。
□	設計事務所(所長)	それ以外	・あらゆる物の価格高騰が続いており、今後も先行きは不透明である。
□	住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・建築等の材料や部材価格が月ごとに変動し、上昇している。落ち着くまでは、客の様子見は続く予想される。
□	その他住宅[住宅管理・リフォーム](営業)	販売量の動き	・年度末に向けて見積依頼が増えつつあるが、例年同様のボリュームのため、景況としては変わらない。
▲	一般小売店[青果](店長)	単価の動き	・ミニトマト、キャベツ、それ以外にもそうだが、全体的に今までにないような価格高騰で、一般の客は手が出ない状況である。
▲	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・お歳暮ギフトやクリスマス関連等の季節商材は前年割れの結果となっている。気温の低下に伴い、アパレル関連の動きは若干みられたものの、前年実績確保には至らない。2～3か月前と比べて景況は緩やかに悪くなっている。
▲	百貨店(店長)	販売量の動き	・客の購買単価、購入量が少しずつ減少している。
▲	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。受注残も減少傾向である。
▲	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・週末の忘年会やクリスマス時期は動きがあったものの、とにかくふだんが悪すぎる。米価は高いままでガソリン価格の値上げ等、生活必需品の物価が高くなっているため、客が日常の外食を控えている。

	▲	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・主力の給食部門では、米価の高止まりに加えて、足元でキャベツが平年の2.9倍になる等、食材費が全体として高値の状況が続き、収支を圧迫している。様々な要因が重なっているが、自助努力だけでは吸収し切れない状況が続いている。
	▲	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・働き盛りの世代の一部には、消費活発化の様子がみえる一方、シングルマザーや年金暮らしの客は、総じて買換えのサイクルが長期化している。
	▲	通信会社（局長）	単価の動き	・物価高騰はこれまでどおり続き、下がる気配はない。また、ガソリン、電気代の減税や補助金も打ち切られ、政策の進展がみられないため、消費者の買い控えは更に進む。
	▲	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・来場者数は前年を上回ったものの、単価が前年割れとなっている。
	▲	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	それ以外	・働き方改革や物価上昇等で、事業の推進がままならなくなっている状況で、入庫の客数を絞らざるを得ない。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ここきて、貸店舗の撤収が目立ってきている。特に、飲食店が多く、事務所関係も撤収縮小していることから、空き店舗等が増えている。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・主要な仕入先が、合併統合交渉を始めている。
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	・繁忙期となり、安全、安心の職場を心掛けている。
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先等、受注量、販売量等がいずれも前年よりも少しずつ増えているようである。
	○	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始の需要増加は前年度を上回っており、一部業種を除き、大幅な改善がみられる。
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記が法律で義務化されて以来、我々司法書士は、少し良い状態で、変わらずに推移している。
	□	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・原料価格の高騰に価格改定が追いつかず、利益確保が困難になっている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み受注のような動きもほとんどなく、確保できている仕事量も減少傾向にあり、静かな年末となっている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1～3月は考えていたよりは、受注量が落ちていないので、横ばいでいくのではないかとみている。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・依然として、主要取引先の生産が安定しないため、変わらない。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・冬物暖房のこたつ、カーボンヒーター、エアコン、加湿器、冬物寝具等の物量は前年並みを確保している。しかし、2024年のドライバーの残業時間規制問題により、車両の確保が厳しく、燃料価格の高騰もあってコスト高となっており、利益は大分薄くなっている。
	□	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店の客入りに2極化がみられる。忘年会の予約が入っている店と入らない店がはっきりと分かれている。閉店も増えており、広告出稿は前年より少ない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・季節変化の遅れによる紅葉シーズンの遅れと年末商戦が重なったため、例年のような暮れの盛り上がりには乏しい。各地の商業施設や行楽地の人出は平常どおりで、消費面や地域企業の業況が拡大しているとはいえない。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・内需外需共に、大きな変化はない。
	▲	*	*	*
	×	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・同業他社の受注量が目に見えて減少しているのが分かる。知り合いの機械商社の倒産や中小零細企業がゼロゼロ融資の返済ができずに倒産している現状がある。

	×	不動産業（管理担当）	それ以外	・業務効率化や取引先からの求めに応じてやむなくDX化を推進しているものの、業務委託の契約金額は据置きであり、導入費用が価格転嫁できていないため、実質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	・小売関係、衣料や食料品、生鮮食料品等の求人は結構伸びている。採用に関しては、若干外国人が減っているようで、学生アルバイトで対応している。クリスマス、お歳暮、年末年始、正月用品等の売上目標が高く設定されているようなので、求人は活発さをみせている。当然、価格が高いために買い控えもあるが、全体的にはやや良くなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年と比較して、特段求人数に変動はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は増減を繰り返している。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・様々な業種で、物価高により売上増加もあるものの、利益は減少しているところも多いため、景気動向については変わらない。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・単価の低い派遣取引企業が多く、求人確保が難しい。単価の高い派遣求人は少なくなっている。
	×	*	*	*