

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	・今月は特に来客数が多いため、景気は良くなっている。3月も同様に良いとみているが、それ以降については多少落ち着いてしまうかもしれない。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・鉄道会社から2月に発売された平日限定の乗り放題券の影響で、駅に来る客が多くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注があり、販売も増加傾向になっている。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・梅まつりも始まり、観光客の増加や近隣空港の韓国便発着の影響でインバウンドも好調である。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・月初めから動きが良くなり、前年同月と比べて10%の増収である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・価格改定をしているのでやや良いものの、長期間に及ぶ記録的な寒波の影響で、年齢層を問わず客足はさっぱりである。
	○	設計事務所（所長）	お客様の様子	・新規の問合せが来るようになってきている。価格高騰は続いているが、価格が下がるのを待たずに客が動き出している。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・最近、客は必要な物しか買わない傾向が強い。おしゃべりの時間が長く、買物には結び付かない。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・連日の寒さで客の動きは余り良くない。物価の上昇は止まらず、主食の米価も政府の備蓄米放出までは安くない。客はうどんやパンなどの粉ものを購入している。現在は小麦製品が買われているものの、原料の値上がりもあり、安い製品もいつ値上げになるのか、家計に響くので大変である。
	□	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か月前と比較すると悪くなっているものの、単月比較では売上が非常に良かった前年と同水準である。前年と同様に天候が穏やかな月で、当地は降雪も少なかったため、ほぼ全ての年代の国内、海外旅行客の出足もまずまずであった。ただし、物価高の影響が国内客の購買力は伸び悩んでいる。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・生鮮食品や日配品は商品単価の上昇に伴って買上客数が減っており、引き続き苦戦を強いられている。こうしたなか、食品大型物産展は好調であり、高付加価値商材に対する消費は、ある程度見受けられる。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・売上は前年同月比で100%を下回るものの、堅調に推移している。
	□	百貨店（店長）	お客様の様子	・富裕層を中心に、購買行動が変わっていない客がいる一方、比較的若い世代を中心に、物価高の影響もあり、低価格商材にニーズが流れている。所得増加のプラスの影響は、まだ実感できない。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・米やその他食品の値上がりから、購入点数の減少が見受けられる。
	□	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・悪い状態がずっと続いている。理由は客が外に出てこないことだが、前月同様、物価高の影響が相当にある。顧客が年配ということもあり、衣料品は生活必需品ではなく最後まで我慢するジャンルのため仕方ないが、本当に悪い。
□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・この数か月、自動車販売は微減となっているものの、車検整備等のサービス部門の売上は増加で推移している。救いは1年以上前に受注した大型貨物車が納車になって、売上を伸ばせたことである。	
□	住関連専門店（仕入担当）	販売量の動き	・寒さが継続しているため冬物の動きが依然好調で、各カテゴリーとも販売量はやや良い状態で変わらない。	
□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	単価の動き	・来客数は例年と比較しても横ばいだが、客単価が低く、売上は低迷傾向である。	

□	一般レストラン [居酒屋] (経営者)	来客数の動き	・相変わらずだが、予約以外のフリー客の動きが鈍い。
□	一般レストラン (経営者)	それ以外	・また何々が値上がりするといった話が尽きない。この状況が終わらない限り、景気回復は難しい。
□	その他飲食 [給食・レストラン] (総務)	単価の動き	・給食部門では、米や野菜類を始め、食材関連の高値が続いている。受託先に対する値上げ交渉は、検討はしてもらえないもの、どうしても後迫いの見直しになりがちである。結果、売上は維持できても、収支面が圧迫される状況が続いており、改善が難しくなっている。
□	旅行代理店 (所長)	来客数の動き	・例年になく降雪が多く、スキー旅客並びに山間部で実施される雪のイベントも順調である。ただし、インパウンドの利用は落ち着いている。
□	通信会社 (社員)	単価の動き	・取引先から、仕入単価の値上げ要請が続いている。販売単価へ転嫁できない状況のなか、企業努力によるコストコントロールを継続している。
□	通信会社 (営業担当)	単価の動き	・天候不良、原材料や燃料価格の高騰が重なり、全般的な値上げが止まらず、今後の景気回復は見込めない。また、今回の予算についても、ガソリン減税は見送られ、景気刺激策も特になくことから、好材料が見当たらない。
□	通信会社 (総務担当)	販売量の動き	・3か月前と比較すると、販売量は1割ほど増えているものの、例年2月後半から3月中旬が年間で1番販売が増える期間のため、単純に増加傾向にあるとはいえない。前年同月比では3割も減少している。
□	ゴルフ場 (従業員)	単価の動き	・天候による予約の減少はあったものの、クローズになる日はなかった。単価は前年並みに推移している。
□	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅建築費は上昇傾向にあるが、地価は数年前から現在まで落ち着いている。住宅向けの土地を扱っているため、様子見である。
□	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、当地の不動産の動きは余り芳しくない。問合せ等の数が余り多くない上に、いまだ、空室、空き家、店舗の場合は閉鎖等が目立っている。特に、後継者問題等で廃業する個人商店が多くなっている。
▲	一般小売店 [酒類] (経営者)	販売量の動き	・宴会等が終わり、寒い時期なので来客数も少ない。
▲	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・来客数は前年から微減している。店頭要因に大きな動きがないにもかかわらず、購入者数、買上点数共に前年比1割近くダウンしている。地域密着型の店舗運営だが、消費マインドの低下、消極化を実感している。
▲	スーパー (商品部担当)	来客数の動き	・イベントや価格訴求で集客を図るものの、人口減少、新規出店による影響等、前年と比べた来客数の減少は回復し切れない。
▲	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・今月はスキー客がかなり減っている。寒波の襲来で大雪が降ったことが理由である。特に、土日や連休が大きく落ち込んでいる。
▲	乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・物価高なのに収入が増えないため、必然的に買い控えにつながっている。
▲	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量は今一つで、人の動き、来客数、車の通行量も少ない。
▲	通信会社 (局長)	単価の動き	・天候不順による野菜の価格高騰や年度末に向けて企業の価格見直しによる値上げがある。米国大統領が代わり、関税等の見直しもあり、先行きは不透明である。消費者の買い控えも一層過剰になっている。
▲	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・例年以上の寒波が2週続けて発生し、降雪による休園など影響が大きく、来園者数が減少している。
▲	ゴルフ練習場 (経営者)	単価の動き	・仕入商材単価や光熱費、人件費の値上げで、やや悪くなっている。
▲	その他住宅 [住宅管理・リフォーム] (営業)	お客様の様子	・相次ぐ値上げにより、リフォームへの関心が低くなっている。現状でよいと判断する施主が圧倒的で、なかなか受注に結び付いていない。

	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・物価高が1番の原因かもしれないが、やはり客自身に不安があるため、今はお金を使いたくないという風潮が出ているのは確かである。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月からの伸びが前年同期よりも進捗が悪く、後退している。今月は前年比では96%と振るわない。商材別ではエアコンは好調で135%、構成比が大きい冷蔵庫が70%、洗濯機が85%と振るわない。他の商材も前年割れで着地している。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・やはり、残業や休日出勤がない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・閑散期ではあるものの悪すぎる。物価高なのに給与が上がらず、良くなる気配はない。昼も夜も動きがなさすぎる。
	×	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3か月前が販売のピークだったため、現在は閑散期なので仕方ない。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・今年に入って1～2月とタクシーの利用客が減少している。週末でも昼夜問わず、ひっそりとしている。得意客も多くいたが、地方ではタクシー料金も高いようで、大変そうである。3月に入ると送別会の時期なので、多少は売上も上がると予想する。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	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	・取引先の10数社が価格改定を行い、若干価格が上昇した分、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	・取引先においては受注価格、販売価格共に価格転嫁が行われており、利益率も改善している。
	□	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・商材価格の改定がしっかりとできた取引先の状況は、良い方向へ向かっている。一方、価格改定に苦戦している取引先は、利益の確保がままならない。また、消費者の生活は物価高騰が収まらないため、日々悪くなっている。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に近づき、製造、売上共に順調に推移している。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・増減がない。期待はしていたものの、4月の注文書をもたらしても余り変わらず、少しがっかりしている。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・現在は防災バック等、防災関連グッズの物量が増えている。また、新生活に向かい、白物家電、冷蔵庫、洗濯機、電子レンジや生活家具、寝具等は前年並みの物量を確保している。しかし、ドライバー不足が続いているなか、早めの引越し依頼と重なり、車両不足が発生し、協力会社との用車費も高くなり、利益は薄くなっている。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年同月の広告出稿に比べて単価は下がっているものの、売上は多少増えている。SNSを使った宣伝方法についての引き合いが増えている。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・引き続き、国内の金利とインフレの動向、米国の貿易政策の先行きへの不透明感からの不確実要因のために、地域経済は生産面、消費面共に停滞感が強い。米国の関税政策の行方が定まらないため、特に自動車関連部品の製造下請企業の生産が落ち込んでいる。民間の消費活動も心理的に盛り上がりを欠いた感がある。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記の義務化が、まだ少し良い状態を残してくれている。仕事は事務所で行っている限り、やや良い状況でずっと推移しており、3か月前と比べても変わらない。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・消費が盛り上がっていないため、消費者相手の事業所は価格転嫁に苦労している。
	▲	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減産傾向にある。
		×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き

	×	不動産業（管理担当）	それ以外	・光熱費、燃料費、その他資機材の値上がりが続いているが、当社の価格改定が間に合わず、経費増加が続いている。
雇用 関連	◎	—	—	—
(北関東)	○	学校〔専門学校〕（副校長）	雇用形態の様子	・各企業の雇用が難しくなっているため、賃金が上昇している。消費行動にも活発な動きがみられ、景気は上向きとなっている。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・小売、販売、食品や衣料品関連は募集があり、生鮮食料品のほか、販売は電器が若干あったように見受けられる。建設、土木は年度末を控えての受注や発注があつての募集が目立っている。住宅の修繕、改修等の現場や道路工事も目立つ。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数に対して、求職者が慢性的に不足している。
	□	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・派遣人材の採用数に変化はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増減を繰り返している。
	▲	*	*	*
	×	—	—	—