

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)	◎	－	－	－
	○	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3か月前と比較すると、若干良くなっている。また、今月は、新型コロナウイルス感染症発生前の売上も超えている。これは降雨の日が少なかったことに起因すると考えている。早い時期から高温となっているため、暑さを避けるために屋内の飲食店や商店に客の足が向きがちなこともある。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲料関係がよく売れるようになってきている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価高による影響が大きい。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きが全体的に上向いている。特に、週末の金～土曜日にかけでは、3か月前と比較して顕著に来客数が増加しており、客足の回復傾向がみられる。猛暑による飲料や冷菓、制汗シート等の夏物商材の需要増加に加え、イベントやレジャー需要の高まりによる外出機会が増えていることも影響している。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比100%で着地している。好調な商材はエアコンが110%、冷蔵庫は108%、洗濯機100%、パソコン本体133%、テレビ106%である。猛暑のお陰で、構成比の大きいエアコンが全体を引っ張っている。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・宴会予約とは別に、フリー客や当日予約の件数が増えてきている。
	○	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宴会は季節的な現象はあるものの、全体の傾向としては若干良くなっている。宿泊部門は値下げ競争が落ち着いて適正価格で販売できるようになってきたので、客単価、利益率は上がっている。薄利多売から脱却しつつある。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行シーズンに入るため、海外案件を含めて多くなっている。単価も高い。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・全体的に動きが良かったので、前年同月と比べて10%の増収である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンドの影響を受けない商店街だが、外国人の移住者は多くなってきており、商店街のイベントにも大勢で来ている。ただし、日本人同様に買物にはシビアである。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・梅雨に入っても、空梅雨なのか雨は少なく気温は真夏のようで、人の動きが悪い状態が続いている。主要地区でのイベントは活気が出ているようだが、周辺には余り響いていない。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・業種別にばらつきがあるものの、前年比マイナス3%程度で堅調に推移している。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・物価高の影響で、消費マインドが高まってこない。例年、この時期に盛り上がるセール品の動きも芳しくない。中間層を中心に消費マインドの低下が懸念される。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・備蓄米が入ってくるとあつという間に売り切れるものの、ブランド米はそれほど動かないため、売上に大きな変動はない。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月は、新車や中古車の販売台数が少しずつ落ち込んでいる。その反面、整備部門の売上は伸びているため、減収増益というところではないかと考える。
	□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注状況は、在庫車両が少ないため、厳しい。
	□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・雨が少ないせいか来客数は多く、繁閑の差は少ない。ただし、客の帰り時間は早く、全体的には横ばいではないかと考える。

□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・世間が値上げの話であふれている間は、上向きとなることはなさそうである。
□	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、野菜を始めとした食材費は一時期と比べて落ち着いてはきたものの、米だけは業者間取引で供給量が増えていない。段階的に価格を引き上げている途上であり、前月も大きく価格が引き上げられている。総体的に食材費の高止まりは続く見込みで、結果、収支面も厳しい状況が続く。
□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・個人旅行が増える時期で、好調な3か月前と変わらない。
□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・相変わらず、外国人の訪問者数は安定しているものの、日本人の国内旅行の動きが鈍い。
□	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響か、当地に近い観光地への訪問客が減少している。
□	通信会社（社員）	単価の動き	・物価上昇による当社サービスへの影響は出ているものの、当社の強みである割引やサポート体制などをいかした提案で、解約を最小限に抑えている。
□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・現状、物価高騰、商材の値上げが続き、客の消費意欲はそがれている。今後の不安を抱いているため、消費より貯蓄に回る傾向が続いている。
□	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・ここ3か月、少ないなりに一定の販売数を維持している。
□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・米価や燃料費の高騰、米国の関税政策等、不確定要素によるレジャー費の扱いが劣後になることに加え、猛暑や夕立など天候のマイナス要因が多すぎ、安定した入園者数とならない。
□	設計事務所（所長）	単価の動き	・価格高騰に対して、政府に手を打ってもらわなければ建築業界は厳しい状況。
□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・依然として、店舗の閉鎖や閉店が目立っている。新しい業種が出店する傾向も少しあるが、まだ空き店舗が多い。住宅については余り動きがない。土地も本当に安い物件以外は引き合いもほとんどない。
▲	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・依然として、食料品は客単価、商材単価いずれも高く、購買客数は減少している傾向に変わりはない。今月はより一層この傾向が顕著になっている。また、比較的堅調に推移してきた非食品部門も不振となっており、厳しい状況を強いられている。
▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食品以外の様々な取引先から、最近客の購買に対する価格の判断基準がシビアになっていると報告を受けている。店頭で客の様子を見ていると同様の状況を実感することが多い。世間の関心が食料品に関する話題に集まっていることも要因の1つと考えている。
▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・競合店出店以降、売上、来客数に回復の兆しがみえない。前年比80%台の状態が続いている。
▲	衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・とにかく客が外に出てこない。日常生活が最優先なので、この物価高、特に、米価がこれだけ高くなると、生活必需品だけにお金を回さざるを得ない。当店の扱う婦人服は、最劣後なので、服までにはお金が回らない状況で、かなり厳しい。
▲	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数はほぼ同じだが、周辺道路は交通量が少なく、子供も少ない。来店客も高齢化しているのと同時に、消費に対して、引締め感が強い。車を購入するという展開が少ない。
▲	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・季節商材の動きが鈍い。天候で左右されるところはあるが、天候が良いときでも戻りが悪いため、客の消費意欲の低下がうかがえる。
▲	住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・商材の値上げで販売数の減少が続いていた上に、一気にきた暑さのせいで来客数まで減っている。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・駅から乗車する客はかなり減っている。送迎が多い上、レンタカー利用にも流れている。夜は飲み会等も少なくなっている。飲食店も閉店しており、地方の景気はかなり悪い。
▲	通信会社（局長）	単価の動き	・物価高が改善される傾向はなく、依然として値上げの情報もあるため、景気がうまく回らない状況にある。

	▲	ゴルフ場（従業員）	お客様の様子	・前年より降雨日数は少ないものの、来場者数が前年を下回っている。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅ローン金利が上昇傾向にあるため、ローン利用者が減少している。現状では、現金売買の客のみ動きがあるような印象を受けている。
	▲	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・年度末だった3か月前と比べれば、客からの依頼件数や金額は減少している。
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・市内中心街の区画整理事業の推進に加え、前年から中心街の橋の通行止めが始まっている。今後3年間は通行止めが継続するため、関連する地点の踏切の閉鎖や跨線橋の工事が進むと、周辺事業者及び住宅に多大な影響が及ぶ。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	単価の動き	・仕入価格上昇分を販売価格へ転嫁することがなかなか難しい状況である。
	×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・空梅雨で真夏のような暑い日が多く、また、中東の戦争の影響や野菜等の食品価格の高止まりから、特に今月下旬は客足が鈍い。
	×	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・米国の政権も日本政府もいまだに安定感がないため、やや悪くなっている。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ボーナスが出たにもかかわらず、来客数は落ち込んだまま、かなり厳しい状況である。他の飲食店従業員の話では、アルバイトの時給や社員の給料が下がっているとのことである。物価高に加えて光熱費も高くなり、飲食店に負担が重くのしかかっている。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・商材単価の上昇により、客の買い控えが発生しており、やや悪くなっている。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・上期は、当社の生産能力上限の受注が入り、フル操業で生産している。
	○	経営コンサルタント	取引先の様子	・インフレの進行や活発とはいえない全体的な経済状況、盛り上がりを欠いたニーズ、米国の関税政策等による先行き不安のなかでも、地域の中小企業、下請企業の生産活動は比較的しっかりしている。
	□	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィークは観光地以外の消費が非常に減退した。商材単価が高止まりしたままで、販売不振となっている。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きな変動もなく稼働している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の取引先は大手製造業を含め、自動車、電機、食品等、50社ほどあるが、ほぼ全ての業種で景気後退している状況は変わらない。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注価格、取引先の様子等はこの2～3か月、変わらない。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の生産も計画どおりに進んでいる。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・6月から事業者の職場による熱中症対策の義務化により、特に、ファン付きベストや工業用扇風機、スポットクーラー、冷蔵庫等の物量が前年の2割ほど増えている。しかし、全体的には前年並みの物量であり、燃料価格の高騰やドライバー不足によるコスト高で、利益は薄くなっている。
	□	金融業（営業担当）	取引先の様子	・全体的には横ばいだが、一部の中小、零細企業では、厳しさが増し、倒産する企業も増えている。
	□	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・広告出稿件数や数量は、特に変化がない。紙媒体への出稿は下げ止まったまま変わらない。

雇用 関連 (北関東)	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・相続登記が義務化されて以来、司法書士はやや恵まれた立場に置かれているが、まだ良い影響はあるとみている。相続登記の義務化だけでなく、登記はしなければいけないのではないかという雰囲気さえある。しばらくの間は、少し良いだけだが、良い状況が続いていく。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・価格転嫁ができていない企業が多い。利益面は厳しくなってきた。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、受注量が徐々に減っている。現状、まだ増える予定がないため、状況としては少し厳しい。銀行から融資を受けるほどになってしまっている。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国経済の影響が大きい。
	▲	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建物内の小さな修繕は定期的に発生するが、業者への発注見積金額に関するチェックが厳しくなっている。承認されるまで時間が掛かり、月間の受注件数が減っている。
	×	—	—	—
	◎	—	—	—
	○	学校〔専門学校〕（副校長）	求人数の動き	・求人数が例年より若干多い。こうした状況を踏まえて、雇用の安定が景気に良い影響を与えている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人を出す背景として、業績好調による増員は少なく、退職者の欠員補充がほとんどである。
	□	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増減を繰り返している。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・公共事業関連の道路、河川工事では人手不足は確かで、外国人の姿も目立っているが、なかなか適正な年齢の人材が集まらないように見受けられる。スーパー等でもパートに動きがあり、まだしばらくは募集傾向が続く。全体的な景気では、備蓄米等の出回りが非常に遅かった上に価格も高かったという声を聞いている。まだ予断を許さないところである。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	周辺企業の様子	・突然、派遣取引がなくなることが数件発生している。契約終了の原因は、クライアントの収益悪化である。
	×	—	—	—