

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)	◎	美容室（経営者）	来客数の動き	・若い客に人気のあるツイストパーマやホワイトブリーチ等、高単価のメニューが多く出ようになってきたため、少しずつ景気は上向いている。
	○	百貨店（店長）	お客様の様子	・米国の関税問題の落ち着いたき、株価の高騰で富裕層を中心に動きが少し活発化してきた印象を受けている。中間層の動きは、物価高の影響もあり、特段回復した印象は受けていない。全体をみれば、少し良くなっているというレベルである。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価高の影響や来客数が増えていることが結び付いているとみている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・値上げは止まらないものの、来客数は前年を5ポイント程度上回り続けているため、悪くなる要素が見当たらない。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が特別多いわけではないものの、ここ1～2か月安定して販売につながっている。人の動きがやや良くなってきている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・少し涼しくなって人の動きが出てきている。前年と比べるとまだ悪いものの、前月と比べればまだ良い方である。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・繁忙期に向かうためやや良くなる。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・前月と同様で、やや良くなっている。
	○	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12%の増収である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の空洞化、シャッターを下ろしている店が増え、街に人が歩いていない。人の動きが中型店、大型店に集中しており、商店街としての体をなしていない。市の応援によるプレミアム付商品券が発行され、市民は期待している。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も前月同様、暑さが続いて人の動きは悪い。熱中症に気を付けて外出を控えるようニュースでも呼び掛けているため、人出は少ない。
	□	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を3か月前と比較すると、いずれも前年を1割ほど上回っており、ほぼ変わらない。当店の位置する観光地は、9月は学習旅行が多い時期で、当社のターゲットである一般旅行者は一段落する。しかし、一般旅行者の出足も堅調で、夏休みに一旦落ち着いていた外国人旅行者も戻りつつあるため、前年の売上を超えたものと考えている。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・以前と比較して大きな変化はなく、慎重な消費行動が継続している。食品の大型物産展など一部好調な部分も見受けられるものの、景況感の改善には至っていない。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・残暑の影響と値上げ、価格高騰による消費マインドの低下で購買行動は落ち込んでいる。一時、初秋の衣料等が活性化したが、相変わらずの気温の高さに子供服などの低迷が続いている。比較的余裕があるとみていた中間層も購買に慎重さが目立ち、生活必需品以外の売上が鈍化している。
	□	百貨店（店長）	販売量の動き	・前年比では売上がほぼ100%で推移している。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数、売上共に前年並みに推移しているものの、休日等で価格が安くなる日に売上が集中している。平日は前年割れが多く、少しでも安いタイミングで購入する客が多い。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・上期末になるが、期待したほど受注がなく、売上が減少している。	
□	住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は継続して微減状況で、1品単価の上昇でカバーしているものの、1人当たりの買上点数も微減のため、売上は前年実績を割っている。	

□	一般レストラン 〔居酒屋〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は変わらないものの、客の回転が少なく、早く帰る客が多い傾向は続いている。
□	一般レストラン 〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・平日、週末関係なく予約の入りがまばらである。忙しい日と暇な日の差が激しい。
□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・給食事業では求人難が続いており、必要人材の確保ができない状況となっている。8月は人件費、食材費等の主要経費が比較的安定していたため、収支は横ばいで推移している。
□	都市型ホテル （支配人）	来客数の動き	・宿泊部門は近隣のイベントもあり、高単価、高稼働で推移している。しかし、料飲部門は9月は比較的静かな月間のため、トータルでは変わらない。
□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・引き続き、外国人の来訪者数は欧米豪を中心に堅調である。ただし、国内客は、個人、団体共に伸びがない。
□	通信会社（社員）	単価の動き	・前月に引き続き、当社サービス料金の値下げ要望がある一方、料金見直しの相談も増えている。相談するということは、当社サービスへの満足度が高い客だと考えられるため、今後は顧客満足の向上を追求し、顧客数を維持、更には増加させることができるとみている。
□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・10月からの食料品の値上げが、3000品目あることから、継続的な物価高による疲弊感が増している。現状から消費傾向が改善する見込みがない。
□	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・前年までは月による好不調があったが、4月以降、毎月の販売数は変わらない。
□	設計事務所（所長）	お客様の様子	・物価高のため、計画を大幅に変更したり、減額や途中で断念する動きがある。
□	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・貸店舗、貸家等については、最近余り動きがない。ただし、店舗等は、撤収や閉店が目立ってきている。
□	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・賃金の増加などの報道を春先から耳にするものの、客の安さ重視の選択基準は相変わらず続いている。
▲	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・業界的なものだが、夏が過ぎたのでエアコン等が一段落し、販売も下火になっている。
▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店向けの販売が、大分鈍くなっている。
▲	スーパー（商品部担当）	来客数の動き	・物価上昇、競合店出店の影響など、厳しい状況が続いている。価格施策を実施しても前年割れが続いている。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年イベントの反動で、今年は来客数が減っている。
▲	衣料品専門店 （販売担当）	来客数の動き	・物価高が相当影響している。年末に向かってますます物価高は進むとみているが、それを解消、補填できる材料もない。国を挙げて国民のために政策を実行する雰囲気も全くないため、残念ながら、当店の扱う婦人服は、最後の最後の選択になることから、ますます悪くなる。
▲	乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・この数か月、新車販売が低迷しており、中古車販売も低価格車を中心である。整備等の売上は微増となっている。
▲	旅行代理店（営業担当）	来客数の動き	・前年同期と比べて来客数が減少している。秋の紅葉シーズンで回復することを願っている。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・景気が悪いと実感することがかなりある。タクシー利用客はもちろん、飲食店やその他の個人店が、かなり閉店している。地方では、1人1台、車を持っているため、タクシーの利用客が少ない。また、買物は郊外のショッピングセンターでしているようである。
▲	通信会社（局長）	単価の動き	・基本的には悪いままかもしれないが、景気対策が行われないうちでは、毎月悪くなっている。
▲	テーマパーク （職員）	来客数の動き	・繁忙期である連休の降雨に加え、前年を少しずつ下回る日が多く発生している。

	▲	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・降雨や台風予報の影響で、来場者が前年の95%程度にとどまっている。
	▲	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・首都圏でマンション販売が好調なのは、投資目的が多く、実際に居住目的で購入しているわけではなさそうである。客が郊外に目を向けるには、もう少し時間が掛かるかもしれない。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月は前年比102%だったが、9月は91%と大幅に悪化している。主要商材の冷蔵庫が60%、洗濯機は82%、テレビが92%と振るわない。健闘した商材は、サポート終了に伴う買換え需要によるパソコン本体の230%、高温が継続したことによるエアコン100%である。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・物価高で、消費が落ち込んでいる。
	×	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・売上実績、来客数、点数全てで下降しており、給料支給日の25日以降が特に鈍化している。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	単価の動き	・電気、ガス料金の補助も終わり、全般的に商材単価が値上げラッシュとなっている。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新米が続々と出始めているが、近年での最高値の更新となっている。そのため、取引先からの受注は最小限に調整されている。また、米以外の食品も軒並み高値となっており、受注量は伸びていない。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・大きな動きもなく稼働している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者の全国的な会合に参加したが、いずれの企業も仕事量が低迷している状況で、適正価格での受注はなく、仕事の確保を最優先に動いている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常は年末まで3～4割増えていくが、今年は現状が変わらずに続いている。ただし、ゆっくりとは上昇するとみている。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先、その他受注、営業先も余り良くない。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・3か月前と比べても、良くも悪くもなっておらず、変わらない。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暑い日が続き、飲料配送も今月中旬まで良い状況で、物量を確保していた。また、季節も移り、冬物商材の初回の配送で、電気カーペット、こたつ、寝具、インテリア等の物量も前年並みを確保している。ただし、9月は企業の引っ越し等の依頼や新米集配等に車両を取られ、全体的に運賃コストが高く、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	・受注や販売の減少を懸念して、原材料価格やエネルギー価格、人件費、物流費の上昇分等の価格転嫁が全くできていない中小企業は少なくない。
	□	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の予算は増える気配がない。SNSの活用がかなり浸透しているため、広告の外注に予算を大きく使うという概念すらなくなっている。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・米国の関税政策は、地域の中小企業ではそれほど目立った影響はみられない。一方、インフレにより消費面にじわじわ影響が出始めて、需要が伸び悩んでいる。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・4～5年前に法律改正があって、当業界は恩恵をかなり受けている。5～6年前と比べればやや良くなっているものの、3か月前と比べたら変わらない。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・値上げが続いており、暑さもあるのだろうが、消費行動は余り強くない。

	▲	不動産業（管理担当）	それ以外	・取引先の新規開拓を行っているものの、既存の取引先を減らさないよう現状維持することが精一杯の状況である。退職者の補充で求人をしているが、人が集まらず、現在働いている人に時間外労働を依頼しているため、割増賃金の分だけ人件費が増えてしまっている。事務所ビルの空きテナントも新規入居がない。
	×	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工業部会のイベントで、家族経営の会社社長や社員数3000名の社長など10名程と話す機会があり、現況を聞いたところ、全社で減収減益、試作や開発関係の受注も例年より明らかに減っている。
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	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	・求人数は、一時期の勢いはなくなり、増えなくなっている。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人募集の内容は、職種としては販売や製造関係のスタッフが多く、採用する側は、製造部門や販売でもテクニックやキャリアのある方を望んでいるようだが、採用に至る確率はかなり低い。ただし、求職者の多くは、物価高や公共料金の値上げにより生活が厳しいために仕事を探すという人のため、これからも増えていくとみている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・繁忙期の割に事務職の求人依頼数が増えていない。また、新規求職者の登録数も前年割れとなっている。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・サービス派遣、製造派遣共に採用数が減少している。
	×	—	—	—