

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)	◎	－	－	－
	○	百貨店（店長）	来客数の動き	・2月に開催しているイベントがおおむね好調に推移している。来客数は多く、単価も上がっている。全体が良くなっているわけではないものの、イベントによって売上、来客数共に良くなっているため、多少回復の兆しが見受けられる。
	○	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・スキーに行く客が、前年よりも増えたようである。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上増加は、値上げの影響と同時に観光地で来客数が増えているためである。今月もやや良くなっている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比では1月が111%、2月は109%で推移している。好調な商材は、エアコンが103%、冷蔵庫106%、洗濯機110%、パソコン本体138%、テレビ102%となっている。耐久消費財になるような構成比の高い商材が、好調に推移している。
	○	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・遅い新年会や会合の2次会等、まとまった人数の利用が増えてきている。
	○	タクシー（経営者）	お客様の様子	・昼も夜も動きが良かったので、前年同月比8%の増収である。
	○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・物価高は変わらないが、ガソリン代や電気代等の補助金などから気持ち的に少し余裕が出てきているようで、財布のひもが緩くなってきている。
	○	通信会社（総務担当）	販売量の動き	・3月末で利用できなくなる回線を利用している客が機種変更をするため、特需となっている。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・20～30代をターゲットにしたパーマが人気で、新規の客が増えている。
	○	設計事務所（所長）	お客様の様子	・新規の問合せがあることや客も前向きな反応をしている。
	○	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	お客様の様子	・建築資材の高騰、高止まりが続いている。また、客にもこの状況が伝わっており、新年度には人工代等が更に上がるため、駆け込み需要が見受けられる。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価上昇が続く、最近では生活必需品を中心とした消費傾向が強く表れている。ただし、地元企業から200人を超える個人撮影の依頼があったため、前年並みの売上が見込まれる。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月も前半は寒さが厳しく、人の動きは余り良くなかった。後半になって、梅もほころび、少し春の陽気が出てきたようで、前月に続いて、米価も落ち着いてきている。野菜価格も少し安くなったようである。
	□	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3か月前と比較すると、両月共に前年を1割程度上回っており、ほぼ変わらない。春節の時期にもかかわらず、中国からのインバウンドは確かに少ないが、その分、日本人観光客や中国以外の国からのインバウンドが多く、中国の訪日渡航自粛の影響は全くない。
	□	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・全体的な傾向に変化はなく、来客数、商品単価、客単価いずれも横ばいである。消費は慎重かつ最低限で、依然として客の生活防衛意識は高い。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・多方面での価格高騰や値上げの影響が、依然として客の購買行動に影響を及ぼしている。高額品やアクセサリ等、購買意欲の高い客にはさほど影響はないが、デイリーアイテムの売行きは沈静化している。この傾向は以前と変わっていない。
□	スーパー（商品部担当）	それ以外	・政府の物価支援策で一時的に数値が良くなったようにみえるが、物価高騰の影響により、悪い状態のまま変わらない。	
□	スーパー（経営企画）	来客数の動き	・来客数は現状維持のまま変わらない。	

□	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数がほぼ変わらない。
□	家電量販店(営業担当)	販売量の動き	・ミラノ・コルティナオリンピック開催で、映像関連の動きが前年比105%と好調である。一方、季節商材の動きは悪く、前年比95%と厳しい。
□	家電量販店(企画担当)	販売量の動き	・エアコンが、気候変動や2027年問題を背景として、好調な売行きを示す一方、その他の大型家電やパソコン等の動きは低迷しつつある。
□	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・前年の半ばから、新車、中古車等の車両販売が少し落ち込み、車検や修理などのサービス部門でカバーする状況が続いている。減収したままの横ばい状態で、先行きが心配である。
□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・新車販売は低調だが、低価格の中古車販売は好調である。
□	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・株価や報道等では景気は良いようだが、身の回りではまだ景気の良さやお金を使う雰囲気、交通量の多さ等は見受けられない。
□	その他専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数に変化がみられない。
□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・客単価は上がっているものの、来客数は減っている。売上は変わらないが、来店頻度が減っているのが気になるところである。
□	一般レストラン [居酒屋](経営者)	来客数の動き	・団体の宴会予約等が入っているものの、フリー客の動きは相変わらず鈍い。
□	その他飲食[給食・レストラン] (総務)	単価の動き	・給食部門では食材費に動きはあるものの、米を始め、年間契約の物もあり、食材費値下げにはつながりにくい。人件費は各県の最低賃金の引上げ結果がほぼ出そろい、人件費率が上がった結果、収支が確保しにくい状況で推移している。
□	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊部門は梅まつり等、観光需要があり1室2名利用が多かったため、客室1室あたりの平均販売単価が高かった。また、料飲部門でも2月に入ってから新年会が多かったことから、稼働の高い状態で終わっている。
□	旅行代理店(所長)	来客数の動き	・冬季はオフシーズンなので大きな変化はない。インバウンドについては、各国から来ているようで、少ないながらも安定している。中国からの団体客はそもそも少ないが、個人客は思いのほか、来訪している。
□	旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・来客数の動きは前年と変わらないため、景気回復の兆しはない。
□	通信会社(社員)	単価の動き	・当社サービスは、引き続き、仕入原価の上昇に対応した販売単価への転嫁ができない状況にある。政府の経済対策の効果を期待しつつ、顧客満足度向上を継続的に図っている。
□	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・落ち着いた天候に加え、例年よりも気温が高く、外出しやすい環境になったことから、来園者数が増加している。
□	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・政策金利が上昇し、住宅ローン等にかかなり影響が出てきている。買い控えが強まる可能性は高い。
□	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、店舗等への問合せや引き合いが少しずつ目立ってきている。ただし、事務所系の引き合いはほとんどない。
▲	一般小売店[酒類] (経営者)	販売量の動き	・2月はいつものことながら、低迷している。
▲	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上は前年を下回っている。
▲	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・平日は通勤やビジネス利用が中心で、目的買い傾向が強く来客数の伸びが鈍い。一方、土日祝日はインバウンドに依存しなくても、レジャー、帰省需要を取り込み、来客数は好調に推移している。
▲	住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・客の購入量が減少している。来客数は横ばいだが、無駄な買物を避けている印象で、買上点数が減っている。

	▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・バス代金の高騰もあり、例年と比べて動きが緩慢である。
	▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円安の影響により、海外旅行の単価が厳しくなっている。
	▲	通信会社（局長）	単価の動き	・減税などの対策も、今後どうなるか不透明である。
	▲	ゴルフ練習場（経営者）	それ以外	・海外情勢を考えると、日本は原材料を海外から輸入しているため、製造現場では原材料確保が難しくなることから、景気はやや悪くなる。
	▲	ゴルフ場（従業員）	単価の動き	・2月は降雪の影響によりクローズが出てしまったため、前年実績を下回っている。
	×	商店街（代表者）	それ以外	・区画整理事業が加速中で、あちこちで工事が始まっている。移転や閉店など、商店街始まって以来の店舗減少が進行中である。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・一般の客の動きが鈍い。家電売上も余り良くない。
	×	住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・前半の降雪を含む寒さから急激に記録的な暖冬に変化した影響により、季節商材の動きは著しく悪い。また、金利上昇の気配などの不確定要素も加味され、年末年始以降は消費マインドが減退するタイミングではあるものの、今年はその波が特に大きく、来客数も減少している。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・例年2月は暇な時期だが、今年は今までにないほど利用客が少なく、売上が1月よりも20%弱減少している。午前中は多少の動きがあるものの、午後から夜、特に深夜の利用客が減少している。
企業 動向 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って受注残が顕著に増加しており、3月期末納期の案件対応に追われている。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飛び込みの注文が数社より入っている。
	□	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・米穀の仕入先である産地流通業者の中には、高値のため販売につながらず、在庫を大量に抱えて不良化し、安売りするところも出てきている。今後もこの傾向は更に深刻化することが予想される。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年から2月までの期間、受注は前年比で、やや増加している。また、衆議院選挙の影響により、1月後半から2月上旬までは受注量が増えた。
	□	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候が暖かくなってきたため、商材が動くようになっている。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年度末が近づき、製造に追われている。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年、3月決算前に大手取引先から駆け込み需要があるが、今年は全くない。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎月、大体同じ量の仕事が入ってくるため、波がなくて良いともいえるが、少し盛り上がり欠ける。
	□	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	・受注量、販売量、取引先の様子について、数社ある取引先は余り変わらない。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先の生産計画は、今のところ変わることなく進んでいる。
	□	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量等を例年と比べても、全体的には大きな変化はなく、今後も安定した状態のままだとみられる。
	□	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けたスポット清掃や修繕等が増えたものの、不動産賃貸部門の伸びがない。維持費用で相殺されてしまっているため、変わらない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・インフレ傾向が続いており、消費者の購買意欲は大きく回復していない。米国の関税政策の影響は、中小の下請企業の業績面に徐々に始めている。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・当事務所の仕事内容で回答しているが、可もなく不可もない状況である。余り代わり映えしないが、ちょうどよい量の仕事にはなっている。

	□	社会保険労務士	取引先の様子	・大手企業の第3四半期の決算は良いようだが、中小企業の社長からは、余り景気が良いという話は聞かない。
	▲	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・4月の年度替わりを迎えるに当たり、新生活用品や白物家電の冷蔵庫、洗濯機、テレビ、電子レンジや生活家具、寝具等、前年並みの物量を確保している。また、コスト高により、取引先との運賃交渉も順調で値上げ等が多く実現できている。取引先も増えており、売上の伸びは15%伸びている。ただし、ドライバーのコスト高や燃料価格の高騰もあり、利益自体は薄くなっている。
	▲	広告代理店（営業担当）	それ以外	・飲食店の閉店が多く、特に、個人店の閉店をよく目にする。客入りは決して悪くなかったような店でも物価高騰や光熱費、人件費等の負担が大きいようで、閉店している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規登録の求職者は50代以上ばかりで、企業側の要望とのギャップが大きい。
	□	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）	採用者数の動き	・企業の採用は業種によってかなり厳しく、人材が不足している。そのため、賃金の上昇は見込めるものの、企業業績には悪い影響が出始めている。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月は生産ライン関連の求人が目立っていたが、住宅、土木、建設関係はどうしても人手が足りず、積極的な動きはあるものの、働き手がすぐ辞めてしまっている。物価が全般的に上がってきているため、スーパーでも値引きは若干抑えられており、衣料品の動きもやや抑え気味である。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	求職者数の動き	・高時給の仕事にだけ求職者が集まる状況で、通常の派遣業務の求職者は減少している。
	×	—	—	—