

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	・前月は前年比98%だったが、今月は121%と大きく伸びている。消費をけん引した商材は、エアコンで135%、洗濯機145%である。冷蔵庫は振るわず90%での着地である。エアコンは2027年度から省エネ達成率が100%を超えないと生産できなくなるため、価格上昇を懸念した駆け込み需要が始まっている。
	○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲料品関係の売上が増加している。
	○	家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・新たな省エネ基準が開始されることを背景として、特にエアコン需要が高まっており、家電の販売数量、売上をけん引している。
	○	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・特に目立つ良さも悪さもなかったが、販売量がやや上向いている。客の動き、来客数も若干だが多い傾向にある。
	○	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、前年同月と比べて7%の増収である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・若年層に人気のあるツイストパーマやホワイトブリーチ等、単価の高いメニューが多く出るようになってきている。おしゃれにお金を掛けられるくらい、景気が良くなったのではないかとみている。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・4月に入り、値上げの話が聞こえてきて、特に石油の問題が大きい。皆がチラシを見ながら、スーパーで買物をしている。我々も持ちこたえられず、値上げをする状態が続いている。
	□	スーパー（商品部担当）	それ以外	・物価上昇の影響は、売上や客単価が低下したままで変わらず、悪い状況が続いている。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今までは値上げの影響もあって良かったが、来客数は3か月前と比べてそれほど伸びていない。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・値上げにより客の価格意識が高まり、来店頻度の低下と競合店への流出が重なって、来客数が減少している。
	□	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・エアコン早期取付けの施策により、金額は前年比105%で推移できている。他のカテゴリーでは映像関連が悪く、92%と苦戦している。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車、中古車等の販売低迷、微減は、既に1年くらい続いている。その分を車検整備などのサービス部門で補っている。赤字にこそならないが大変である。
	□	その他専門店（総務担当）	単価の動き	・仕入単価の高騰で、やや悪いままで変わらない。
	□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・年度替わりの宴会を始め、1組当たりの来客数は増えている。
	□	一般レストラン〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・団体予約は程よく入っているが、平日のフリー客の動きが鈍い。
	□	その他飲食〔給食・レストラン〕（総務）	単価の動き	・中東情勢の影響が極めて読みにくい。調理時に使用する手袋類、包装材などの資材関連で、業者によっては出荷制限の動きも見られる。価格上昇だけではなく、食材や資材類の確保にも注意が必要になっている。
	□	都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・3か月前と比べて、宿泊部門は上向きであるが、料飲部門は下向きであり、両部門合わせると変わらない。
	□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・4月の販売量の動きはやや良いが、例年と変わらない。
	□	旅行代理店（所長）	来客数の動き	・中東情勢の影響やガソリン等の価格高騰により、例年よりも来訪者数が伸び悩んでいる。日帰り客はある程度来ているものの、宿泊者数は今一つである。
	□	通信会社（社員）	単価の動き	・生活用品や飲食関連等、多くの品目で販売価格が上昇している。その影響により、当社サービスへの新規加入の鈍化や解約が増えている。

□	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・前年と比べて、天候に恵まれた週末を迎えることが多く、来客数が増加している。
□	ゴルフ場(従業員)	お客様の様子	・来客数は前年比102%と好調なもの、集客が期待できるゴールデンウィークの予約の動きは鈍い。
□	設計事務所(所長)	お客様の様子	・中東情勢の影響により、クライアントが動きにくくなっている。
□	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・最近、住宅関連、貸店舗、貸事務所等の問合せ、引き合いが少なく、ほとんど動きがない。逆に、店舗等については閉店等が目立ち、特に、個人商店の閉業が目立っている。飲食店関係が本当に芳しくないようである。
▲	商店街(代表者)	お客様の様子	・物価上昇に慣れたものの、中東情勢の動きに対する不安も重なり、節約志向が更に高まっている。
▲	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、両月共に前年の売上は上回っているものの、3か月前より1割程度下回っているため、やや悪くなっている。2月末に起きた中東情勢の変化は、原料の値上げや旅行客の減少といった直接的な影響は限定的である。ただし、毎年4月は、桜を目当てに多くのインバウンドが訪れるが、今年は例年と比べて少なく、購入額も少なかった。
▲	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数が前年比1～2ポイント落ち、そのまま売上に直結している。中東情勢によって連日、原油関連の報道もあり、移動費抑制で来客数が減少していると考えている。毎日のように来店していた客が3日に1回程度になっているとの報告も上がっている。
▲	スーパー(総務担当)	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みだが、客単価が下がり売上は前年割れとなっている。
▲	スーパー(経営企画)	販売量の動き	・販売金額は伸びているものの、販売数は減少傾向のため、やや悪くなっている。
▲	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・4月1日からのたばこの値上げもあり、今月は来客数や販売量がかなり低下している。
▲	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・中東情勢の影響により石油供給不安が連動している。
▲	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3月の受注台数はここ3か月で最低となった。
▲	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・中東問題と物価高がじわじわと市場に影響を及ぼしている。必要なアイテムや市場連動型の電気料金、重油等が2倍若しくはそれ以上になったり、石油由来の必須アイテムが実際に手に入らなくなっている。早急に対応をしないと、事業所を一時閉鎖ということになりかねない。
▲	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・原油価格の高騰など影響が大きく、費用が増えて利益が圧迫されている。
▲	旅行代理店(営業担当)	来客数の動き	・4月からの値上げや海外情勢を背景に、消費行動が鈍くなっている。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・例年だと4月は歓迎会の時期で利用客は増える。週末に小規模な歓迎会があったようだが、1次会だけで夜9時頃には終了し、深夜の客がいなかった。
▲	通信会社(営業担当)	単価の動き	・中東情勢の影響で、石油や物価は今後高騰するとみており、消費が冷え込む可能性がある。
▲	通信会社(総務担当)	販売量の動き	・前月までは3月末で利用できなくなるサービス利用者の買換えにより販売が増えていたが、特需が終わったため、やや悪くなっている。
▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・食料品の価格が2～3割上がっており、それに伴って、他の業種でも全てが値上がりしている。消費者にとっては賃金の上昇率と比べても物価の上昇率の方が高いため、まずは食べること、生活することを優先させなくてはならず、我慢できるものはできるだけお金を使わないようにしている。美容についても、これまで1か月に1回だった利用を2か月ごとにする人が多くなっている。客同士の会話でも物価高の話題がよく聞かれる。

	▲	その他住宅〔住宅管理・リフォーム〕（営業）	販売量の動き	・建築コストの高騰に加え、一部の建築資材に在庫の枯渇や納期の大幅な遅延が発生している。契約自体が延期や見送りになるケースも頻発している。
	×	一般小売店〔家電〕（経営者）	来客数の動き	・客からの依頼が減ってきている。問合せはあるものの、やはり金額的に折り合いが付かないようである。
	×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・自動車メーカーの悪いニュースが立て続けに出ている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・宴会数はやや増えつつあるが、低予算である。企業の営業担当から聞いたが、物価高なのに1人当たりの予算が減らされ、接待用の弁当や食事の費用のやりくりが大変だということである。当社としても低予算の物を作ってあげたいが、物価が上がっているため、対応に苦慮している。
	×	通信会社（局長）	それ以外	・中東情勢の影響が続いており、石油の輸入が不安定で見通しが立たない。このままでは各方面の生産ストップや販売中止につながり、購入できても高額になると予想される。
	×	ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・生活必需品全般の価格上昇により、買い控えが発生している。
	×	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・LPGガスの価格高騰により、原価が上昇し利益を圧迫している。売上が減少するとますます悪くなることが予想される。
企業 動向 関連  (北関東)	◎	—	—	—
	○	経営コンサルタント	取引先の様子	・米国の関税政策や中東情勢の影響による原材料価格の高騰の影響を受け、製品価格の改定を見越した駆け込み需要で、一部の化学製品を製造する中小企業では受注が急増している。自動車関連の部品製造業では、これまでの受注減少傾向が一段落し、一定の業績を維持している。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ナフサ不足による値上げ連鎖が止まらないものの、受注量は前年と変わらない。
	□	窯業・土石製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きに特別変化がないため、変わらない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の変化や中国の輸出規制によるサプライチェーンのダメージの情報は多くあるものの、現状ではサプライチェーンの断絶までには至らず、状況的には3か月前と変わらない。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先は上場企業が10社ほどあるが、ほぼ全社で先行きの不透明な状況が続いている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が徐々に減ってきている。これから多少は変わっていくとみている。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・継続で受注していた医療機器の組立て作業が、量産品に関しては今月末で終了する。
	□	輸送用機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・主要取引先の生産は、計画どおりに推移している。
	□	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・夏物家電のエアコンの省エネ規制によって価格が現状の1.5倍になるとの予測から、前年と比べ、現状3割ほど増えている。また、白物家電等の需要も、前年並みの物量を確保している。ただし、中東情勢の問題により、燃料価格の高騰やドライバー不足によるコスト高もある。運賃については、交渉でかなり上がっている部分はあるものの、その他のコスト負担が大きく、利益は薄くなっている。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・景気が良くなるとか悪くなるというよりは、いつもどおり変わらずに推移している。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・今のところ、地方では報道にあるような中小企業の賃上げは難しいとみている。
	▲	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・物価高や中東情勢等から、消費者の生活防衛色が一層強くなり、取引先の小売店は軒並み売上を落としている。

	▲	化学工業（管理担当）	競争相手の様子	・競合では材料の入手ができずに製品出荷を一時停止している。当社でも製品の材料価格高騰や入手困難となる時期が近い。
	▲	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・全てが値上がりしている。
	▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィークを控え、各取引先は生産量を落としているため、若干悪くなっている。
	▲	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・飲食店の閉業が過去にないほど多い。それなりに集客していた店まで、材料費、人件費、光熱費等、何もかもが上がり、経営を圧迫して耐え切れない状況になっている。
	×	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・資材不足に伴って、作業に遅れが生じている。
	×	不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・最低賃金引上げで人件費が大幅に上がった分を、新規取引増加でカバーする見込みだったが、想定を下回ったため、予定の利益を達成できていない。空室テナントも入居がない状態が続いている。
雇用 関連  (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・事務職の求職者のなかでも一般事務ばかりが人気で、専門性の高い職種は敬遠される傾向が強くなっている。
	□	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連続して微増しているが、前年同月と同水準である。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新年度に入り、前年度からの引継ぎや入園、入学といった切替え時期でもあったため、当然のことながら、購買力は全般的に上がっている。ガソリン、灯油等の高騰も波があり、資金調達と購入予定の金額や物品がやや控えられている。米価は安くなってきたが、野菜や総菜関係等は、価格の上昇から多少買い控えられている様子である。
	▲	人材派遣会社（管理担当）	採用者数の動き	・自動車関連部品の製造派遣採用数が減少しているため、やや悪くなっている。
	▲	学校〔専門学校〕（副校長）	周辺企業の様子	・取引企業からの情報によると、中東情勢の影響により物が不足し取引が難しい状況で、今後も改善の見通しが立たないため、雇用についても検討していくとのことである。
	×	*	*	*