

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（企画担当）	販売量の動き	・2027年のエアコンの新たな省エネ基準の開始を背景とした買換え需要の高まりに加え、梅雨明けや猛暑を迎えたことで、エアコンの売上が大きく伸長している。家電全体の販売数量や売上をけん引している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値上げの影響や来客数も以前と変わっていないため、やや良いと判断している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・梅雨明けを迎え、気温の上昇とともに夏本番の需要が高まり、冷やし麺や冷たい飲料、アイス、夏季限定商材等の販売が活発になっている。また、天候の回復により外出や旅行、レジャーを楽しむ客が増加し、駅利用者数の増加に伴って、おにぎり、サンドイッチ、飲料、土産品等の需要も高まっている。一方、物価高騰による節約志向は依然として続いているが、人流の回復により消費は持ち直しの傾向がみられる。
	○	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少し増えたので、やや良くなっている。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前月に引き続き、エアコンが好調に推移している。新築関連で、大型テレビも好調に推移している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・繁忙期の特需後、一時的に落ち込んでいた需要が通常の水準、あるいはそれ以上に回復している。
	○	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、前年同月比で9%の増収である。
	○	美容室（経営者）	来客数の動き	・値上げを実施して半年がたち、客足は伸びている一方、経費のうち美容商材の仕入価格も2割増加している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・当市最大のイベントについて、前年は豪雨だったが、今年は天候に恵まれ、大勢の人でにぎわった。しかし、飲食店以外、商店への入店客は皆無である。
	□	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今月は暑さが厳しく、熱中症になりそうな天候が続き、なるべく外出を控えた方がよいと報道されている。涼しいスーパーは売上もまあまあだろうが、一般商店の売上は落ち込んでいる。
	□	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で3か月前と比較すると、前年の売上実績を5%程度上回っているが、景気は変わらない。前月は国内外の旅行客における購買意欲の低下が目立ったが、今月に入り、酷暑のなかでも購買力が少し戻ってきている。7月後半は夏休み期間に入ったが、前年と比べて子供連れの家族旅行を多く見掛ける。こうした客層も職場や友人に配る土産を買ってくれるようになっている。
	□	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・梅雨から夏に向かうにつれ生活必需品の購買はあるが、劇的に増加はしていない。前年売上は超えているものの、様々な商品が値上がりしているため、実質値上がり幅を加味すると、前年と同様の売上となる。購買行動へのアプローチと欠品防止に注力している。
	□	スーパー（経営企画）	来客数の動き	・来客数は、ほぼ変動なしだが、若干の減少傾向にある。客単価は値上げの影響により上昇傾向である。
	□	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・夏物商材が好調で、エアコンは前年比180%で推移し、白物家電は前年比150%と好調である。一方、映像関連は前年比85%、パソコン関連は83%と苦戦している。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当地域の大規模小売店が増床してほぼ1年が経過しても、相変わらず来客数は多く、活況である。ただし、売上がどうかは分からない。
	□	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・人の動きが余りなく、購買意欲も余りない。特に悪い材料もないが、好材料や盛り上がる要素もない。
	□	住関連専門店（仕入担当）	単価の動き	・季節要因の影響により6月は大きくマイナスした分、7月は前年実績を上回っている。2か月合わせるとややマイナスで、相変わらず好況感はなく、節約志向の高まりだけが続いている。

□	その他専門店 （総務担当）	販売量の動き	・販売実績が伸びない。
□	一般レストラン 〔居酒屋〕（経 営者）	来客数の動き	・来客数は若干増えているものの客単価は低迷傾向で、結 果、横ばいである。
□	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、野菜類が日照不足から値上がり傾向となり 始めている。米価は店頭価格が値下がり傾向にあるものの、 年度契約の価格は高止まりしており、購入価格が下がりにく い状況である。結果、食材費が不安定で、収支確保が見通し にくい状況が続いている。
□	都市型ホテル （支配人）	単価の動き	・宿泊部門は、週末を中心に高単価で販売ができたことや月 末に国際会議の受注もあり、高稼働で営業できている。料飲 部門でも暑気払いや国際会議の受注により、宴会場は高稼働 で推移している。
□	旅行代理店（所 長）	来客数の動き	・例年の夏休みと比べて天候不順もあり、旅客の動きが今一 つ鈍い。インバウンドに関しては、サッカーワールドカップ の影響なのか、今月は欧米系の来訪客が弱い印象を受ける。
□	旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・伸びが全くない。
□	旅行代理店（営 業担当）	来客数の動き	・夏休みに入ったが、来客数は前年と比べてやや落ちてい る。
□	通信会社（社 員）	販売量の動き	・販売促進の努力に反して、販売量が鈍化している。当社の サービス単価は変更していないため、客が料金に対して厳し くみている。
□	通信会社（営業 担当）	単価の動き	・米価の値下がりなどはみられるものの、全体の物価高はほ ぼ変わらない。
□	テーマパーク （職員）	来客数の動き	・前年は6月初めから猛暑日が続発する天候だったが、今年 は例年並みの天候になったことから、横ばいに近い微増であ る。
□	ゴルフ場（従業 員）	お客様の様子	・来場者数は前年を上回っているものの、梅雨明け以降は厳 しい暑さの影響により、キャンセルが増加している。
□	設計事務所（所 長）	単価の動き	・価格高騰が止まらない。経済対策が必要である。
□	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・ここにきて、非常に動きが鈍くなっている。問合せ等も少 なく、店舗等の撤収が目立ち、空き家も増えている。特に、 個人経営の小さな飲食店は閉業に追い込まれている可能性が 高い。
□	その他住宅〔住 宅管理・リ フォーム〕（営 業）	お客様の様子	・客の最大の関心はトータルコストであり、以前と何ら変わ らない。いまだ発生主義での依頼が多く、景気が良くなって いるわけではない。
▲	一般小売店〔家 電〕（経営者）	来客数の動き	・家電販売ではエアコンの動きは良いものの、前月と比べる とやや動きがトーンダウンしている。これから猛暑が続け ば、若干回復はあると思うが、客は、価格をベースに商材を 購入している。
▲	スーパー（商品 部担当）	来客数の動き	・ここ数か月、物価上昇傾向の影響が販売力の低下の影響な のか、来客数、買上点数、客単価がいずれも前年割れが続い ている。良くなる要素が見当たらない。
▲	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
▲	旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて、販売量的にはやや悪くなっている。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇で朝、昼の利用客が多少増えているものの、夜 から深夜にかけての利用客は相変わらず少ない。運賃の値上 げで、売上は10%ほど増えている。
▲	通信会社（総務 担当）	販売量の動き	・商材の販売価格が上がり、売上に影響している。
▲	住宅販売会社 （経営者）	単価の動き	・ナフサ不足への不安から工事用部材が高騰しており、全て の工事費が高騰している。こうした単価では販売は到底困難 である。
×	商店街（代表 者）	それ以外	・当市の線状降水帯発生による水害の被害状況が予想よりも 大きい。また、令和8年熊本地震の影響も鑑み、今後の経済 の先行きに不安がある。

企業 動向 関連 (北関東)	×	乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・油脂やゴムの仕入単価が一段と上がっているため、悪くなっている。
	×	乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・商品の値上げや金利の上昇から、商談をしてもなかなか成約に至らない。
	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・海外の工場閉鎖や原油価格高騰など様々な外的要因から、残業が少なくなった工場が多いと聞いている。物価は上がり続ける一方だが賃金は上がらない。暑さもあり、光熱費も高くなる。外食機会が減るのは当然かもしれない。
	×	ゴルフ練習場 (経営者)	単価の動き	・商材単価の値上げ改定の連絡が毎回来ている。
	◎	—	—	—
	○	出版・印刷・同 関連産業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・クライアントの発注量や相談件数が増えている。
	○	電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・客からの受注が重なり、受注量としては多くなっている。これから先の受注量は不透明である。
	□	窯業・土石製品 製造業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・値上がりにはもう慣れてきたようである。
	□	窯業・土石製品 製造業 (総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・季節要因もなく、稼働している。
	□	一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・足元では新規案件や増産の動きがなく、静かな状況である。
	□	輸送用機械器具 製造業 (経営 者)	取引先の様子	・受注量や販売量等の動き、取引先の様子は余り良くない。
	□	輸送用機械器具 製造業 (総務担 当)	取引先の様子	・今月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	・夏物家電、特に2027年の省エネ基準開始によりエアコンは、前年の3割ほど伸びている。また、白物家電、冷蔵庫、冷凍庫、移動スポットクーラーエアコン等は前年並みで、全体的には2割以上輸送量が増加している。しかし、ドライバー不足や協力会社のコスト高、燃料価格の高騰、オイル高も続いており、荷主からの配送運賃値上げもあるものの、コスト負担が大きく、利益は薄くなっている。
	□	金融業 (営業担 当)	取引先の様子	・石油由来の資材が一時入荷しにくくなったが、その後は何とか調達できている。
	□	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・中小製造業の一部は、原材料価格上昇への対策として、取引先と値上げ交渉を行っている。交渉がほぼ順調に進んで価格転嫁ができたことで、以前より利益増加につながっている。自動車関係の部品製造の下請企業も、大手の生産調整を挟みつつ受注が一部回復し、安定している。
	□	社会保険労務士	取引先の様子	・中東情勢による原油製品関連の値上げは浸透しているが、今のところ大きな混乱はない。
	▲	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・依然として食品は値上がり傾向で、収入の上昇が追い付かない。消費者の儉約志向が非常に強くなっていて、販売量も落ちてきている。
	▲	化学工業 (管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・第1四半期の累計で3.9%の減少となっている。
	▲	一般機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・ゴールデンウィーク明け以降も、設備装置関係の受注がなく気掛かりである。例年、お盆休み中に、取引先10社くらいは設備入替えや新規設備導入を行うが、今期は2社程度のため、景気は後退していると考える。
	▲	不動産業 (管理 担当)	受注価格や販売 価格の動き	・修繕工事の資材は遅延なく入ってくるようになったものの、一段と値上がりしている。値上げ分をそのまま上乘せすることができず、利益はやや減少している。

	▲	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿件数、発注金額共に低迷している。雑誌掲載、チラシ等の紙媒体は今後も増えることはないと言言できるほどニーズがない。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北関東)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・短期派遣は好調である。求人数は多いが人が集まらないため、変わらない。
	□	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2か月連続の減少だが、前年同月比5%未満の減少と横ばいの範囲である。
	□	学校〔専門学校〕（副校長）	採用者数の動き	・企業によっては求人数を絞っている。業界にもよるが、中東情勢や米国の関税政策等の影響で、先行きが不透明なことによるものである。
	▲	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・食料品関係は値上がりした種類がかなり多くなっている。ガソリン価格は安定はしているものの、今後の値動きが分からないことを見越した購買力となっている。求人は観光地や食料品、飲食などにパート等の募集が多くみられる。当地は観光地を控えているが、夏休みもあるため、全般的には苦しい。
	▲	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・業績好調による増員依頼は少なく、欠員補充や代替要員がほとんどであるため、やや悪くなっている。
	×	*	*	*