

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：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 (東北)		コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏の最盛期のため来客数、客単価が1年で一番高くなっている。厳しい冬に備えての大切な稼ぎ時である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ワゴン販売や接客販売において、過去の売り方を見直して若干目先の変った売り方をしている店舗はまずまずの成績を残している。また、専門店同士によるコラボ販売などを効果的に行っている店舗も存在している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・7月は、梅雨の期間が少なく非常に高温の日が続いている。また、金曜日土曜日の繁華街がにぎやかであり、良い状態である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・気温の高い日が続いており、自動販売機の飲料水や飲食店へのアルコール類の販売量が伸びている。ただし、今年はお中元の動きが鈍く、特に一般消費者の動きが遅い。確かに良くなっているものはいるものの、手放しで喜べるような状況でもない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・例年よりもセール期間が長く、気温の上昇に伴って夏物などの動きも良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・梅雨明けが早く好天が続いていることで、来客数は3か月前と比較して3%ほど上向いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年比92%にとどまっているが、売上は前月の92.8%に対して今月は96%であり、若干持ち直している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣でビル解体工事と新築ビル建築工事が同時にスタートしている。人の動きが良くなっており、工事関係者による来客数の増加に伴い、売上も伸びている。また、平日はサラリーマンの多い立地であるが、最近は家族連れが増えて日曜日の売上も増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7～8月は年間における最盛期である。さらに、猛暑の影響もあり、来客数の動きが好転している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で夏物商材が活発に動いており、各数値が改善している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・お盆が近いため、仏具販売が好調である。来客数もふだんより多く、売上を伸ばしている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、特に団体旅行が好調である。また、海外では欧州、ハワイを中心に、前年を上回る予約申込みがある。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・大規模な設備投資をして、サービスアップやリーズナブルなメニューを投入した結果、既存客の追加サービスの申込みが増加している。客単価がアップすることで売上も増加している。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・予約のない客は横ばいか若干良い状態で推移している。団体客としては社員旅行が増えてきており、購入意欲もある。そのため、3か月前より良い方向に向かっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・夏になり来客数、販売量、成約率、粗利率共に好調になってきている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識する客が増えてきており、受注量が伸び始めている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・お中元シーズンに入りにぎわう時期であるが、猛暑続きのせいか来客数の減少が続いている。涼しさを売る飲食関連の店でさえ、こう暑過ぎると人が出てこないとのぼやきが聞こえている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏にかけて商店街でのイベントがめじろ押しであり、例年並みににぎわっている。また、近隣で開催されている有名漫画家の展覧会にあわせて、商店街でもコラボ企画を開催しているため、イベントや県外からの来街者で商店街が一色に染まっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・夏休み期間であり猛暑でもあるが、その割に来客数の変動が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・店頭販売については供給過剰の地域もあり、一概に数字は評価できない。ただし、細かいジャンル、特に児童書といったものは数字を出している。また、外商においては目的買いが増えており、何とか売上の下支えができています。
	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが好調のため売上を確保しているものの、低額商材の動きが鈍い傾向が続いている。	

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールが6月に前倒してスタートした影響はあるものの、セール品の動きは鈍く、価格が下がったからといって客が飛びつくような状況ではない。不要なものは買わないという生活防衛意識が依然としてみられている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・お中元商戦も中盤を経過しているが、ほぼ前年並みの推移となっている。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・夏のセール、お中元共にほぼ前年並みの推移である。セールを前倒しにするなどの施策を行ったものの、流れが前後しただけであり、全体的な販売量に変化はみられていない。また、高額商材がカバーしているものの、衣料品の動きが落ちてきている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・一部メーカーの値上げがあったものの、平均1品単価は前年比1%のマイナスである。異常な暑さのため、生鮮品の動きが芳しくなく、日中の来客数も減少している。単価の低い涼味品、飲料、アイスなどは伸びたが、依然として前年割れが続いているなど消費の傾向は変わっていない。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前期を下回っており、チラシ、ポイントなどの販売促進策を強化しても回復しない。さらに、価格競争による粗利益率の低下、販促コストの上昇など、経営的にますます厳しくなっている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・特売価格の強度を上げたものの、競合店もクーポンやチラシ価格の強化をしており、結果、来客数の前年比99.5%、1品単価98.3%など前年並みの売上を確保することが厳しい状況である。また、来客数の減少により、生鮮品、特に水産品の売上が前年を大きく下回っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は好天に恵まれているため好調に推移するとみていたが、結果として横ばいとなっている。客は目的買いが多く、アイスやジュースなどの冷たいものは買うものの、ついでのお菓子や弁当などは伸び悩んでいる。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年並みで推移している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・街なかのコンビニの来客数が軒並み悪くなっている。客の購買意欲にさほどの変化はないものの、天候や気温によって消費が大きく左右されるという傾向が強くなっている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ここ数か月、来客数に余り変化はないが、今月に入り客単価が前年比で15%下回っている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お中元商戦は順調に推移している。また、祭用品も出足は好調である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・周囲は夏のセールの最盛期であるが、当店はセールをしないスタイルのため、静かである。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・この暑さで、レジャー、旅行、ビジネス用途などの目的買いを除き、一般消費者のふだん着へのニーズは下がっている。そのため、セール品などの値頃な商品の動きが中心となっている。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・クールビズの浸透で需要が大幅に減少しており、客単価で苦戦している。
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・客単価、購入点数は前年並みで推移しているものの、来客数が90%のため予算未達となっている。
家電量販店（従業員）	販売量の動き	・7月は猛暑の影響でエアコンや扇風機を中心に売行きが良いものの、エアコンは取り付け作業のキャパシティが限界であり、これ以上の伸びは期待できない。ただし、持ち帰ってすぐに使える扇風機などは今後も期待ができる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売されているが、受注量の動きがまだ本調子ではない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数も低迷しているが、客の買換え意欲も鈍い状態が続いている。
乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・新型車の発売により一時的な新規客の増加につながったものの、あくまで限定的な現象であり、すぐに来客数は前年並みに戻っている。また、買い回りや即決商談も少なく、足踏み傾向がみられている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きに変化はないものの、売上に結び付いていない。購入意欲はあるように見えるが、客は買い控えをしている。

その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、飲食店が振るわない。店頭もアルコール以外の夏物商材が消費の中心であり、良い状態ではない。
その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・暑さが続いており、主力商品である肉の販売量が伸びていない。家庭において火を使って調理する機会が減っているのかもしれない。
その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・客は何度も来店して割引率を確認している。そのため、割引商品は売れるものの、それ以外の商品の動きは鈍い。
その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・景気は特に良くなってはいないものの、悪いという実感もそれほどない。ただし、客に選択肢がたくさんあるなかで、受注を獲得することは難しい。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量の前年比は、軽油130%弱、灯油90%弱となっている。軽油は順調であるものの、灯油が猛暑の影響から販売量が減少している。そのため、景気がどちらの方向にあるのか判断に苦しむ状況である。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・猛暑の影響による販売量の増加を期待していたものの、変化はみられていない。
その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・バーゲンセール終了後の客の動きからは、ひとりの勢いはみられていない。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・暑さもあるのか、外食に足を運ぶ人が少ない。ディナータイムだけではなく、ランチタイムでも人が来てくれない状況が続いている。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・領収書を必要とする客が多く、企業的にはやや良くなっているように見受けられるが、個人消費が全く伸びていない。当店は企業の客がいるため、何とかなっている。
観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・ここしばらくは大きなイベントや大会がなく、一般の観光客の動きは良くも悪くもない状況である。
観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・問合せはあるものの、予約の決定までには至らない。競合各社に聞いても同じような状況である。単価を上げて売上を伸ばすしか方法がない。
都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・前年が好調すぎたため、今年も取り立てて悪いわけではないものの、一般宴会などはなかなか前年に届かない状況である。宿泊はようやく動きが出てきており、一般宴会とあわせて前年並みとなっている。ただし、相変わらず婚禮は上向きの兆しがみられていない。
都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊の売上は前年並みで推移しているものの、宴会部門は落ち込んでいる。連日の暑さの影響が、レストラン部門においてランチタイムの売上は増加しているが、個室利用は少ない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・一部企業の業績は良いものの、賃金上昇の底上げにはなっていない。消費需要も伸びていないため、景気は横ばいで推移している
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資意欲に変化がみられていない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規の売上が不振な状態が続いている。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・早い梅雨明け、例年以上の暑さ、週末の天候不順に振り回されたものの、前年並みの数字を確保している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の増加が見込めず、再来店率が前年比95.5%の状態が続いている。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・リフォーム工事の問合せ件数はほぼ前年並みであるものの、工事の受注量はそれほど増えていない。
一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・お中元の客が少ない。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・好調であった前年と比較して売上が15%ほど下回っている。暑さのせいもあるが、来客数の落ち込みが大きく影響している。

	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて、更に来客数の減少が続いている。ここ半年、来客数の減少、単価の高い客層への偏りの状況に変化はないが、今はその傾向が加速しているように見受けられる。来客数が下げ止まる気配や、反転する勢いがみられない。	
	百貨店（買付担当）	お客様の様子	・クリアランスセールがかなり苦戦している。施策により前年並みまで回復したものの、施策がなければ前年を大きく下回るような状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比がマイナス4ポイントと大きく落ち込んでいる。また、カウンター回りの揚げ物、コーヒーなどの販売量も低調である。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暑すぎる日が続いている。サマー礼服などが売れることもあるが、積極的に買物に出掛ける意欲が減退するような暑さのため、それ以外の服については集客力、買物動向が鈍っている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が明らかに減少している。	
	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・新型車が発売されたものの、販売量が伸びていない。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ラーメンを提供しているが、この異常気象による暑さのため、売上に影響が出ている。	
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者も来客数などが良くないと聞いている。取引業者も全体的にかなり落ち込んでいる様子であり、景気はかなり悪いとみている。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・異常な暑さにより来客数が減少傾向にある。ここまで暑い日が続くと体調不良を起こす人も少なくないため、外出を控える要因となっている。	
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・事前予約、特に団体客の予約が少ない。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休み前という事もあるが、手控え感が例年よりも強くみられている。また、相変わらず波が荒く、全体としては微減の状態である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・団体や法人の宴会場利用は比較的堅調に推移しているものの、レストラン、宿泊の個人利用が前年を下回っている。	
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・猛暑や平成30年7月豪雨の影響により、個人旅行を中心に動きが鈍くなっている。団体旅行は先行予約が中心のため特に変化はないものの、今後の個人旅行の動きが気になるところである。	
	通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・平成30年7月豪雨、酷暑などの異常気象で野菜価格が高騰しているが、飲食店では価格を据え置いて提供しているため、利益の減少若しくは赤字との声を聞いている。この状態が続くと企業が倒産して雇用に影響するなど、消費が鈍る可能性もあり、景気はやや悪くなっている。	
	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数にさほど変化はないものの、客単価が大きく減少している。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・急に暑くなったため、客も最低限の利用しかしない。日中は外に出るのも危ない状態である。	
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・平成30年7月豪雨による需給のバランスの乱れから値上がりする商品が出始めており、客の購入点数が落ちている。
	×	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが、7月に入ってから受注量が減ってきており、生産量及び販売量が減少している。
	×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・1～3年前と比較しても、今年の7月は記録的な悪さである。余り良い話も聞かない。
企業 動向 関連 (東北)	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規の引き合いが増えている。難易度が上がっているが、単価も上がっている。	
	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	・大手自動車メーカーによる東北への生産集約に伴い、地元企業の役割も増えると期待している。	
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・梅雨が早く明けて天候に恵まれたこともあり、果物の品質は良い。これから最盛期を迎える桃は雨が少なく1回り小さいが、甘みの強さでカバーして、例年より高い単価で販売されている。	
	農林水産業（従業者）	それ以外	・さくらんぼが豊作だったことで、価格が前年より下回っている。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暑さのせいなのか、お中元商戦も今一つ盛り上がりせず、動きが良くない。	

	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量が前年を上回ったが、価格の値上げから1年が経過したことが要因である。販売に苦戦している状況は、3か月前と変わらない。
	電気機械器具製造業(企画担当)	競争相手の様子	・競合他社の製品開発状況が当初の予想を下回っている状況である。
	建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度が高い状態が続いている。
	輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ここ数か月の状況は横ばいで推移している。
	通信業(営業担当)	取引先の様子	・他社への切替を条件にした値下げ要求が多くなっている。
	通信業(営業担当)	取引先の様子	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。
	通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注があっても小口のみであり、大口受注は減少傾向にある。
	金融業(営業担当)	取引先の様子	・誘致企業における従業員の住宅取得ニーズが多い。
	金融業(広報担当)	受注価格や販売価格の動き	・百貨店、スーパーにおける販売額の前年同月比が5か月連続でマイナスになるなど、個人消費にかかる指標が複数月連続で低調である。
	広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・テレビ広告は順調であるものの、新聞広告の落ち込みは深刻な状況である。流通やエネルギー関連の広告費も減少傾向にあり、好調業種が見当たらない。
	広告代理店(経営者)	取引先の様子	・前年であれば既に発注されているような案件について、今年は様子見をする企業が増えてきている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・連日の猛暑の影響は、業態によって良い影響と悪い影響に分かれている。
	その他非製造業 [飲食料品卸売業](経営者)	取引先の様子	・猛暑の影響で清涼飲料の需要が増えたものの、アルコール飲料の需要は減少している。平成30年7月豪雨の影響もあるが、地元において清涼飲料の供給が追い付いていない状況である。
	その他企業[企画業](経営者)	受注量や販売量の動き	・猛暑が続いて夏物衣料品の売上はやや伸びたものの、逆にバーゲン狙いに流れたのか、7月中旬から来客数が激減している。また、暑さのために外出を控えている様子もうかがえる。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・店舗の売上が、全体的に前年同月をやや下回っている。
	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・天候不順などの影響で、店頭売上が悪い。
	木材木製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比プラスで推移していたが、今月中旬以降は下降しており、今月は前年を下回る見込みである。一部製品が輸入製品入荷などにより供給過剰となっており、取引先の在庫が重くなっていることが原因とみられる。
	出版・印刷・同関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・チラシ印刷の受注量は、3か月前も今月も前年同月比で約10%の落ち込みとなっている。
	窯業・土石製品製造業(役員)	受注量や販売量の動き	・出荷量の前年比は93%と減少傾向が続いている。
	建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・年度初めに大型の受注があったため、その時期と比較すると景気は低下している。
	広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・インパウンド観光キャンペーンのコンペも前月で落ち着いている。これから新しい案件は出てこないとみており、なかなか厳しい状況である。
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益を計上している企業がまだ多いが、小売業関係は売上、利益共に減少している企業が多くなっている。
	コピーサービス業(従業員)	受注量や販売量の動き	・仕入価格の上昇及び物流関係の値上げなどがあり、利益確保に苦労している。
	その他非製造業 [飲食料品卸売業](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・メーカーは値上げをしているが、それでも販売価格は前年を下回る安さとなっている。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・東北は特に製造業系の動きが堅調に推移している。製造の主要拠点を東北に置くことや、増産に向けた動きが続いているため、そちらに基づいた求人の数が増えている。

	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・販売や食品系は、お盆に向けた季節商材などの商戦が過熱している。また、繊維業界は冬物や春物の製造の繁忙期を迎えている。製造業は長期休暇のばん回生産による残業増加が発生している。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法による無期雇用派遣への転換が円滑に進展しており、請求単価の改定が進んでいる。そのため、粗利の前年比が20%増加している。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・不人気業種である建設業、外食産業、教育産業、アミューズメントの企業から、他の業界へと転職する動きが、3か月前よりも活発になってきている。次のステップに進むだけの求人があるということと、良い環境、条件が提示されているということが背景にあるため、景気は3か月前よりも若干良くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の次年度の景況予測にも関連する新規卒卒者対象求人が、増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業においては人手不足感が強く、求人件数、求人数共に増加傾向は変わらない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人と求職者とのミスマッチの多い状態が続いている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新卒者の内定率、内定数は前年度以上に高水準で推移している。その結果、特に中小企業は前年実績を下回る内定数となっている。計画採用数確保のため、採用活動は長期化の様相をみせ始めている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・この1か月、求職者の動きに変化はみられていない。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年同時期と比べても同程度の受注量で推移している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・予定より多くの内定を出したものの、辞退者が続出し、予定数に満たない企業が多い。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月を下回っている。ただし、新規求人数も2018年1月以降、おおむね前年同月を下回って推移している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が減少している。自己都合離職者、会社都合離職者は前年同月と比較して減少しているが、在職中の職業相談は増加している。就職者数はやや増加しているものの、前年同月と比較すれば減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して9.3%減少しているが、例年の動きと同様であり、景況感に大きな変化はみられていない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・全国的に新規求人数の動きは増加傾向にあるが、地元の中小企業は諦めムードになっている。新卒を中心に首都圏への集中傾向が更に進んでおり、求人の動きはWeb系デジタル媒体に代わってきている。そのため、デジタル対応に不慣れな中小企業は、ますます求人が出しにくくなっている。
	x	-	-