

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：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	良くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・2月に競合店の1つが倒産閉店した。新たに別な競合店が進出したが、閉店した店の影響のほうが大きく、売上が非常に増加している。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ここ3か月間、売上の前年比が100%を上回っている。しかし、各店から業況を聞くとも目立った感触はない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・近隣の店が閉店したことなどもあり、来客数が増えている。写真関係はこれからがシーズンで、イベント等もあり写真のショット数も増えている。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は、全体的にカットソー、ポロシャツ、ドレスなどの動きが好調で、7月1日からクリアランスが始まるが、その前から正規の値段で購入する客が多く、6月最後の土日も前年をクリアしている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・3月と比べると客の動きが活発である。来客数が増加しているので、販売量も増加傾向である。3、4月と比較すると少し商品の動きが活発化している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・前月は、前年と比較し日曜日が1日少なく既存店で前期比割れとなったが、今月は前年と同条件で既存店で前期比100%で推移している。客単価98.5%、買上点数98%と前年を割っているが、来客数101%、一品単価101%と来客数、一品単価でカバーした。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・大きな契約に至るケースが増えている。キャンセルされるケースも前年に比べ少ない。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・高い単価の商品が動くようになり、目的買い商品以外の衝動買いが増えている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商品構成を変更後、ようやくターゲットとする30～40代を中心とする客層で買上率が上昇しており、価格ではなく商品本位で購入する客が増えている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・天候の影響もあり、好調にサマースーツ、サマーフォーマルが売れている。クールビズによりワイシャツを中心に好調に推移している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・引き続き堅調な営業成績である。地域全体も4月ごろからようやく客足が戻ってきた。一昨年の新潟県中越地震、今冬の寒波などにかかわる風評被害による客足の低下はなかなか元に戻らないことが痛感された。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今年は雪解けが遅かった分、来客数の反動が大きい。4～6月の売上は目標をクリアしている。客が頻繁に外に出て、宿泊、レストラン、宴会などを利用してきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・金融関係等の法人の利用や問い合わせが増えてきた。
		変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き
一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き		・先月の人気シリーズ新刊の反動か、客単価の落ち込みが大きい。	
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き		・来客数の減少が続いており、それを客単価でカバーする動きが続いている。景気は横ばいである。	
百貨店（売場主任）	販売量の動き		・夏物衣料の動きが非常に悪い。アイテムの好調不調がはっきり分かれている。ドレスは大幅に前年を上回っているが、売上分母の大きいカットソーが前年比80%と大苦戦となっている。	
百貨店（企画担当）	お客様の様子		・クールビズと父の日のギフトがうまく結び付いて、父の日の商戦は順調であったが、その他については特筆すべき点がない。	
百貨店（広報担当）	お客様の様子		・紳士服、呉服、宝飾等苦戦した部門はあるものの、全社では8か月連続で前年売上をクリアした。特に下旬は7月からの全館サマークリアランスセール前の買い控えの時期で、ぎりぎりの攻防があったが、まずまずの中元商戦のスタート等もあり、乗り切ることができた。	

百貨店（販促担当）	お客様の様子	・今月は一転して、特選ラグジュアリーの不振と紳士部門でクールビズの2年目の反動で苦戦した。父の日も前年比マイナスであった。ただ6月は環境月間ということで、月初めにロハスフェアを実施し、富裕層にある程度の訴求ができた。
スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数及び一品単価ともに前年を上回っている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・野菜、魚、肉類は大分回復傾向にあり、前年並みに売れているが、嗜好性の強い果物、菓子、ジュース類の売上が低迷している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は7月から値上げするたばこの駆け込み需要で、売上は前年比100%以上が達成できそうであるが、それ以外の商品の販売量は横ばいの状況である。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・欲しいものしか買わないという傾向が依然として変わらない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年よりも早めのセールを実施したが、価格が下がっても慎重な購買行動は変わらず、セール効果は今のところ出てきていない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず、一般客、法人共に、登録車の新車販売は低迷状態が続く。来客数の減少と商談の際も慎重で長引くケースが多くなっていることや購入条件も非常に厳しくなっていることが要因となっている。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリン高騰の影響が強く、軽自動車を中心とした小型車へ販売が偏ってきている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年度と比べて、軒並み85～90%の販売実績となっている。しかし、車検等サービス関連の入庫が堅調に推移しているので損失状況は思ったほどではない。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず客の節約志向が強き、販売価格の上昇とあいまって、販売量の前年割れの傾向が続いている。また、1,000円分、2,000円分等の金額指定や、数量指定の給油が続いている。気候の不安定さや、官公庁の新年度の公共事業の発注も少なくなってきたり全体的に販売が低調である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響か、夜、昼共に来客数が減少した。日本が負けてから多少持ち直したが、依然不安定である。
一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・当社では、安いメニューを1つ増やしたところ、そのメニューに集中してきている。景気は良くなっているとされるが、客は安いものを求めているようである。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を上回ったが、団体客が多いので単価が低く売上は伸びない。6月は株主総会の月であるが、例年よりもホテル利用の総数が少ない。大手の建築関係や自動車販売企業の利用が目につく。
観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・当地域はさくらんぼの最盛期で、今年は味も形も良いということであるが、旅館にとってさくらんぼの誘客力は年々落ちている。さくらんぼを売り物にして旅館の客が集まる時代ではなくなっている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊については、近隣にホテルが進出したが、大きな影響はなくほぼ変わらず推移している。宴会については、株主総会関係の出席人数が若干減少しているが、総体的にはほぼ変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・顧客のニーズに対して、季節感をキーワードに商品を提供してきたセクションは利用者及び消費単価は実績を伸ばしているものの、そうではないセクションはなかなか数字も上がらない状況となっている。今月はサッカーワールドカップという大きな影響もあり、取り巻く環境に違いはあるが、改めて客の購買状況の分析が重要となっている。
タクシー運転手	単価の動き	・まだまだ乗り控えが目立つ。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・春の団体客がずれ込み、来客数は前年比9%増であった。一般客は、日照率が平年の40%ながら前年並みは維持している。
美容室（店員）	単価の動き	・来客数は増えているが、単価が低いので、売上が増えない。

やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・4年前もそうであったが、サッカーワールドカップが始まると動きが止まって景気が悪くなる。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの開始とともに繁華街から人が消えてしまった。スポーツバーなどは混んでいるが、他の店は開店休業の状態が続いていると店のオーナーはぼやいている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリンやたばこの値上げが客の会話の中からよく聞こえるということは、不安を抱いているということで、消費意欲は下降線である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・隣接商圈に競合他社の進出オープンが相次ぎ、商圈内のチェーン店が協賛セール、ディスカウントセールを実施しており、集客に影響が出ている。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・日々の天候が落ち着かず、また、依然競争が激しく、来客数が前年比4%近く減少している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・田舎では人口が減っており、それに伴い来客数も減っている。
	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・今年は天候の不順が続いており、昨年に比べると白物商品、季節商品の動きが鈍い。また、サッカーワールドカップで日本が予選敗退したことにより、AV商品も動きが鈍化したため今月は苦戦している。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・小型車の売行きが減少傾向である。新型車効果も急激に落ちている。
	その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・客はお金に余裕がないので、品物を必要な時に買う傾向にある。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・5月までは忙しかったが、6月に入ってから例年よりも来客数が減少している。同業他社もかなり減少している。サッカーワールドカップ、株主総会の影響もある。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月を含め、3月からの来客数、売上共に、前年比で10~20%の落ち込みが続いている。当地域の温泉全体が同様に低迷しており、景気回復と言われるなかで実感は全くない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ここ2、3か月は、多少客が増えてきていたが、今月は減少し、前年を下回っている。
	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・今月は極端に来客数が落ち、売上も3割減少している。かなり景気が悪くなっている実感がある。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・原油の高騰が続いており、それに伴って紙製品等、各社が軒並み値上げを宣言している。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が上がらず、夏物衣料が苦戦し、石油価格の上昇とたばこの7月からの値上げなどにより景気が減速している。
	百貨店（経営者）	それ以外	・前年のクールビズで6月後半は紳士服が好調であったが、今年はクールビズの需要が少なく紳士服が不振である。呉服、宝飾関係は催事の売上が大きいですが、今月の大型催事が非常に不振であった。全館で仕掛けた売出しもあまり良くなかった。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今年は毎月、売上前年比マイナスが続き、四苦八苦の状況である。特に今月は売上が低く、小規模店の限界を感じている。
	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・6月は気温が低く、入梅も平年よりも早く、サンダルが売れない。
企業動向関連	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数が増加しており、小口工事であるが受注量も増加している。
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが取れる方向にあり、価格面の改善がやや進みつつある。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当工業団地では、設備の増強、工場の増設が具体的に動き出し、特に加工部品各社の受注増が顕著になっている。新規受注の引き合いが従来より増加傾向にある。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・資金需要が前年比5%程度の増加基調にある。

	広告業協会（役員）	取引先の様子	・流通関係の中でもデパート、大型ショッピングセンターなどが好調に推移しており、広告業界にとっても久しぶりに明るい話題となっている。反面、自動車販売はかなり厳しい状況が続いているので広告業全体としては、伸びていない。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・新規マンションの受注申込が上向いている。	
	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・大きな設備投資が延び延びになっていたが、ようやく着工の兆しがみえ、周りが騒がしくなってきた。	
変わらない	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の売上が伸び悩んでおり、売上は前年比100%の予測である。燃料の高止まりと包装資材の値上げで収益面は継続して厳しい。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、生産量は計画を上回る水準で推移しているものの、為替の急激な変動により、輸出環境が悪化している。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・民間の設備投資は元気でプラス要因であるが、公共工事の激減やコスト競争の激化がマイナス要因となっておりトータル的には変わらない。	
	輸送業（従業員）	取引先の様子	・衣類の輸入は依然好調だが、スポット的な大量出荷が以前のようにはなく、輸出はほぼ横ばい傾向である。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込みチラシが5月の連休以降低迷していて、いまだに回復していない。不景気に強いパチンコ業界のチラシだけが継続して入っている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・サッカーワールドカップのような消費喚起のきっかけを失ってダッチロール状態にある。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月に入り昨年に比べて気温が低く、売れるはずの乾めんや調味料、清涼飲料関係の売行きが悪い。	
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・昨年から今年にかけての厳冬の影響により、在庫がはけた状況なので、今年の秋冬物の注文の増加が予想されたものの、各アパレルには慎重さがみられる。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格の低下と紙の値上がりがあり、収益が悪化している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・一部を除いて各企業とも受注状況が芳しくない。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・原油の高騰が主要荷主のコストアップ要件になっているために、当社の事情を理解している上で更なる運賃の値下げ要請があり、当社としてはこれ以上の原油高騰分を消化しきれない状況にある。逆に当社としては値上げ交渉がし難い状況にある。	
悪くなっている				
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・大口案件ではないが、試行的に人材派遣導入を決定した金融機関と新規取引を開始した。業績回復を永続させるための試行錯誤が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・相変わらず求人数の動きをみるとあまり良くないが、東京の企業の進出が続いており、それに伴う契約社員の募集が多くなっている。この傾向が続けば少しは良くなる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が前年同月を上回っているが、求職者が減少傾向となっているため、求人の充足率が下がってきており、一部人手不足の業種がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は工作機械製造業、自動車部品製造業、鋳物製造業など地場産業が好調である。求職者は減少傾向にある。
変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・6月に入って、求職、求人側共に一服感がある。依然として企業は高スキルの人材に対しては高い採用意欲を持っているが、マッチしない状態が続いている。	

やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・登録数が大幅にダウンし、良い人材は複数の派遣会社から仕事のオファーがあるため人材の獲得競争になっている。中心部の事務案件は特に競合が多く、CAD(コンピュータ支援設計)などの専門職案件は比較的スムーズに決まっている。
悪くなっている	-	-	-