

2. 東北（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・夏のクリアランスセールを打ち出し、盛り上がって いる。担当している「大きいサイズの婦人服」は、 セール開始の7月第1週は前年比2けたの伸びで推移 し、中旬は波があったものの、最終的には前年比 103%となっている。6月のプレセールの集客が不振 に終わったものの、7月に客数が集中し、セール開始 の第1週、第2週に何度も足を運ぶ客が目立ったこと や、再値下のタイミングで集客を図ったブランドの売 上が全体をけん引したことなどが要因にあげられる。 ただし、数字上は良く見えるがブランドによって偏り は大きい。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・異常な暑さが続いており、夏物商材が活発に動いて いる。また、新幹線の延伸開業を控えて、飲食業が増 えている中心街区では夜の人出も多くなっており、ホ テル、飲食業は大変にぎわっている。
		一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	販売量の動き	・真夏日が続き、飲料の売上が伸びている。また、夏 風邪にかかる人が増え、風邪薬と水分補給剤が売れて いる。
		一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	来客数の動き	・天候が良いため夏物商材、殺虫剤、飲料の動きが良 く、来客数も増えている。
		百貨店（営業担 当）	それ以外	・来客数は前年をやや下回る傾向が続いているが、買 上客数の割合が増えてきている。目的を持って来店す る客が増えてきており、購買に対してシビアになって いるともいえるが、購買意欲は衰えていない。
		百貨店（経営 者）	販売量の動き	・前年よりも暑い夏となり、3か月前の寒い春に比べ て季節商材の動きが比較的良好。客単価の低下傾向は 依然として続いている。
		百貨店（販促担 当）	来客数の動き	・食品、身の回り品の好調が続いているに加え、売 上シェアの大きい婦人部門が伸びてきている。一方、 高額品は依然低迷しているが、買上点数や頻度のアップ により、前年の売上まで持ち直してきている。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・梅雨明け後の猛暑により果物や飲料、アイスなどが 好調で、来客数、買上点数共に伸びている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・梅雨の期間、梅雨明け後共に気温が高く、夏物衣料 を始めとした夏物商材や食料品の売行きが例年より伸 びている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・当初、冷夏が心配されたものの暑い日が続いてお り、前年不調だった夏物商材が売上をけん引してい る。また、販促策の強化から、既存店の前期比が4、 5月より改善傾向にある、ただし、1品単価が下がっ ている現状では、客数増加策と買上点数の増加を更に 強化する必要がある。
		スーパー（営業 担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で若干回復してきている。特に、梅 雨明け以降の猛暑により、飲料やアイスなどを中心に 動きが良く、夏物商材も順調に動いている。ただし、 消費者の財布のひもは相変わらず固く、客単価は上 がっていない。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・客単価が久しぶりに前月を上回り2%増加し、買上 点数も前月より5%増加している。通勤途中のサラ リーマンが水を求めて来店するなど、朝の来客数が増 加している。また、日中も氷菓子、水を中心に動きが 良く、客は追加買いしている傾向が見受けられる。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・客単価はそれほど伸びていないため、回復基調にあ るのか判断しかねるが、梅雨明け以降、好天が続いて いることもあって来客数は伸び、売上も良くなってい る。
		コンビニ（エリ ア担当）	お客様の様子	・来客数は前年比で回復傾向にあり、固定客の来店回 数が上がっている。
コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響もあり、夏物商材を中心に販売が好調 で、来客数も前年を上回っている。		
コンビニ（店 長）	来客数の動き	・単価は相変わらず前年割れが続いているものの、今 月は好天にも恵まれて来客数が改善しており、飲料水 を中心に動きが出ている。		

衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・例年6月からスーツの動きが活発になるが、天候不順の影響もあり、今年は7月半ばから後半にずれ込んでいる。特に礼服やスラックス、シャツといった夏物の動きが非常に好調で、全体では少し上向きになっている。	
家電量販店(店長)	販売量の動き	・ボーナスシーズンに入り、夏の暑さも影響して客の購買意欲が上向いている。	
家電量販店(店長)	販売量の動き	・季節商材のエアコンの動きが好調に推移している。	
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・9月で終了するエコカー購入補助金の駆け込み需要があり、新車販売を後押ししている。	
乗用車販売店(経営者)	それ以外	・エコカー購入補助金による駆け込み需要が続いている。	
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・エコカー購入補助金の駆け込み需要により、新規来客数が前年比130%と高い伸びをみせており、成約件数も前年比120%と伸長している。ただし、サービス入庫台数は90%台にとどまっている。	
その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・梅雨明け後の猛暑により生ビール等の販売量は好調で、週末の飲食店には活気がやや戻ってきている。ただし、中元に対する消費者の動きが今年は顕著に鈍く、様子見をしており、企業からの発注も激減している。	
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・このところの猛暑の影響で、ガソリンの販売量が伸びており、末端市況が安定している地域では粗利益の改善が見込める。ただし、市況が全国的に軟化してきており、販売量の増加が粗利益の増加に結び付かない地域が多くなってきている。	
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・猛暑の影響から来客数はやや減少しているものの、ボーナスの増額により人の動きが前年に比べて活発になっている。	
観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・リーマンショック以来、ようやく客にも明るさがみえてきた。客のニーズにこたえることで、客足の減少が止まり、持ち直している。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・3月下旬のリニューアルオープン以来、単価は今一つである。ただし、特定の業種による利用が全体を押し上げ、稼働率はそれなりに良くなっており、結果的にプラスとなっている。	
旅行代理店(店長)	販売量の動き	・国内、海外共に団体旅行の受注が増えている。個人旅行では海外が順調な反面、国内が伸びず低調である。家族旅行が最も動く夏休みに入り、間際の受注でどれだけ回復するか、その点だけが不安材料となっている。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・前年と違い、新型インフルエンザなどの大きな不安要素が和らいできたこともあり、夏場の旅行申込が戻ってきている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・暑さのせい以外を歩くのが嫌なのか、乗客数が増えている。	
その他サービス [自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・来客数、販売額、客単価共に回復している。	
変わらない	商店街(代表者)	販売量の動き	・買上単価が下降しているなかで、月前半は中元セールで販売量が増加した店もあったが、後半は猛暑続きのため来街客の足に影響があり、低迷している。
商店街(代表者)	お客様の様子	・子ども手当やボーナス支給に期待していたが、大きな動きはない。一方で、短い梅雨に加え猛暑の影響で、婦人衣料や飲料関連は上向きである。	
一般小売店[スポーツ用品](経営者)	お客様の様子	・必要最小限の購入が目立つ。	
一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・必要最低限の物しか購入しない傾向はここ数か月ほとんど変わらず、来客数、単価共に横ばいである。	
一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・消費者の低価格志向が続いており、販売量、売上共に横ばいで推移している。	

百貨店（売場主任）	単価の動き	・ハウスカードのポイントアップなど、販促を講じたときはそれなりに顧客を含めて来客数は多くなっているが、平日は夏物クリアランスセールといえども厳しい日が多い。目的買いの客や得意客はまとめ買いしている人が多いが、フリー客は単品買いが多く、買上単価がとて低くなっている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセールと中元商戦の盛り上がり期待した7月の売上は、平年より早く梅雨明けしたことから前年より条件が良いはずなのに、予想した数値には届かない見通しである。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数が伸びていない。単価に対する反応も敏感であり、前年以上の売上を確保するのは難しい状況にある。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・7月半ば以降真夏日が続く、青果関連に動きがみられるが、デフレの影響で低価格商品だけ求めている様子がうかがえる。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・7月の平均単価は、依然として前年を割っているものの、一時的にやや戻している。梅雨明け後は猛暑が続く、加工食品では冷凍、飲料、酒類などで前年比の伸び率が大きく、また生鮮では一部豪雨被害による野菜の高騰もあり、売上の底上げにつながっている。このように、猛暑の影響が業績には良い刺激になっているが、他の商材に目立った回復の兆しはみえない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・猛暑により、飲料やアイス、冷やし麺が売れていることから、来客数は前年を上回り、売上も前年比100%になっている。一方、消費者の購買行動はシビアになっており、野菜や加工食品等の低単価商品は相変わらず好調で、デザート等の美味しい物なら高単価でも購入するが、不要な物は購入しない。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・猛暑の影響で、既存店ベースの売上が前年比1.5～2%増加している一方、客単価は前年を下回る状況で推移している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・サマーバーゲンの開催で来客数は回復しているが、客単価は更に低下している。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客単価及び商品単価が落ちている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・クールビズの浸透によりスーツの需要が減少しており、来客数、客単価共に減少傾向にある。
衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・猛暑により、夏物商材に動きがみられるものの、低価格商品が中心である。
家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の安いものが売れており、客単価の下落は一層進んでいる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注残に対する供給の円滑化及びエコカー購入補助金打ち切り前の駆け込み需要により、市場は活況を呈しているものの、受注レベルでは前年割れの状況が続いている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助金が終了し、新車販売の動きは落ち着いている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金による駆け込み需要が続いている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月の後半から売上が急に落ち込んでいる。
その他専門店【呉服】（経営者）	来客数の動き	・暑い日が続く、外出する人が減っている。
その他専門店【パソコン】（経営者）	お客様の様子	・出費を抑えている客層と、よく吟味し考えてから出費する客層に分かれており、平均すると状況に変化はみられない。
その他専門店【食品】（経営者）	来客数の動き	・来客数は4か月連続で前年を下回っている。
その他専門店【酒】（営業担当）	来客数の動き	・参議院選挙の影響もあり、飲食店の来客数は厳しい状況が続いているものの、多少持ち直しの動きがみられる。
その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・取引先の倒産や、顧客の間に広まっている不安感から、販売量に影響が出ている。

	その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	来客数の動き	・週末の人出は多くなっているが、平日の売上は減少している。
	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・企業関係の動きが非常に悪い。前年よりは良いが、2年前の水準と比べると非常に悪く、良くなる要素は見当たらない。
	その他飲食 [弁当] (スタッフ)	来客数の動き	・市内への来訪者は低迷したままで、景気の悪い状態が続いている。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客の絶対数が少なく、宿泊単価を落としても客が集まらない。さらに、高温のため温泉場としての地域全体の入込も低い。館内のプールも利用者はほとんど見られない。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン部門は、かろうじて前年比予算を上回って推移しているが、この時期の主力である納涼会を含む一般宴会が伸びない。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・今年に入り、今月までの売上が前年比を上回っていたが、来月に新装オープンする競合他社の影響もあり、先行予約に陰りが出始めている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・客の乗り控えの様子がうかがえる。特に夜間の乗客は少ない状態が続いている。
	通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客の情報から売上向上の話題は聞かれない。
	通信会社 (営業担当)	単価の動き	・新規の購買については相変わらず消極的で、客単価は低迷している。
	観光名所 (職員)	来客数の動き	・3か月連続で来客数が前年を数%下回っている。
	美容室 (経営者)	単価の動き	・来客数は持ち直しつつあるが、客単価は前年比8割の減少幅となっている。客単価が低いため売上は前年を下回っている。
	美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少に加え、1000円カットなど、客はカット、エステ、ヘアセットのいずれも単価を重視する様子がうかがえ、料金も安くせざるを得ない状況になっている。
	設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・建築計画の話が出てても決定に至らない案件が多い。決定する場合でも長時間を要し、ほとんどは金額的にも厳しい。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・7月の前半は良い動きもみられたが、後半は猛暑の影響もあって落ち込んでいる。
	一般小売店 [書籍] (経営者)	単価の動き	・政治に対する不安や消費マインドの低迷により、消費の落ち込みが依然続いている。
	一般小売店 [雑貨] (企画担当)	来客数の動き	・猛暑の影響で季節商材の売上が順調に伸びているが、そのような商品ほど価格競争が厳しくなっている。
	百貨店 (経営者)	それ以外	・前年は地元商店街が発行したプレミアム付き商品券による売上が大きかったが、今年は発行されていないため、非常に苦戦している。
	スーパー (経営者)	販売量の動き	・夏のボーナスが出なかったことや猛暑の影響により、客の購買力が減退し、買上金額が大幅に減っている。
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・夏のセールも終盤に入ったが、本当に欲しい物にしか手を出さない堅実さが目立つ。
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・自治体のエコカー購入補助金が終了し、販売量が一段落している。
	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・車検、整備共に前年をかなり下回っており、売上減少に歯止めがかからない。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・週の初めは来客数が少なく、週末に集中して客が入っているなど、日によって販売量にかなりのばらつきがある。これまでには見られなかった状況である。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・値下げ攻勢をかけているチェーン店に客をとられている。
	一般レストラン (支配人)	来客数の動き	・夜の来客数が前年比85%と減少している。
	観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・主力であった団体客が大きく落ち込んでいる。個人客は前年比で伸びているものの、団体客の不振をカバーしきれない状況にある。

		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊部門はスポーツ大会が開催された影響で何とか前年を上回っている。また、それ以外の部門は前年を下回っているが、急激な暑さの影響で、料飲、レストラン部門は前年に近い数字まで戻っている。ただし、法人関係は暑気払いや異動に伴う利用が前年より大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・梅雨明け後、屋上ビヤガーデンの来客数が増加し、7月としては過去最高を記録しているが、好調に集客できたのはこの部門だけで、館内レストラン及び宿泊は厳しさを増している。
		タクシー運転手 遊園地（経営者）	お客様の様子 来客数の動き	・タクシー乗り控えの傾向が一層強まっている。 ・前年を10%ほど下回っている。梅雨の間は週末の天候が芳しくなく、梅雨明けは例年より早かったものの今度は猛暑が客足を鈍らせている。
悪くなっている		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・公共事業の減少に伴い、建設業従事者の利用が減り、朝と夕方の来客数が大変落ち込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・4月以降、耐久消費財の売上が低下しているのに加え、競争相手が廃業前に在庫処分を行った影響もあり、売上が落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量が減少しているのに加え、来客数も落ち込んでいる。特にランチ客が激減している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年比1、2%上回る流れが続いている。ギフト関係も7月の前半は参議院選挙の影響で動きが鈍かったが、後半になり売上が伸びている。
		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改善し、収益がプラスに転じている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の受注量はかなり回復しており、その影響が関連の下請にも波及してきている。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・予算枠を超える購入検討意欲が向上している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・住宅展示場の来場者が増加している。住宅設備の品定めに来る客が多く、新規戸建住宅の販売は伸びていないが、中古物件、住宅リフォーム市場は活発である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅エコポイントのエコリフォーム関係の需要の伸びが顕著である。
変わらない		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果物の収穫量が非常に悪かった前年に比べ良くなっている。価格は前年並みで、収入も多少増加している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月前半は、参議院選挙の影響により中元商戦が大きく落ち込んでいたが、選挙終了後は回復傾向にある。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響により、売上は低迷している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が落ち込んだまま戻っていない。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・一時的どん底よりは良くなっているものの、まだ目に見えて大きく景気が回復するまでには至っていない。
		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、国内需要、輸出共に好調で推移している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・デジタル家電に多く使われる当社製品の受注価格の推移をみると、3か月ほど前に比べて価格上昇はなく、ほぼ安定している。また、販売数の動きにも大きな変化はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経済や生活への不安から、新築工事を見送り、リフォーム工事を選ぶ客が依然として多い。
		建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事件数は以前より多いが、コスト競争は一段と厳しくなっている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量が増加傾向にあり、受注量が伸びている。	

	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引関係の長い顧客でも入札案件が増えてきており、更に値下げを要請されるなど対応が厳しくなっている。
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・資金の借入れ需要に盛り上がりが見られない。
	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・厳しい価格競争が続いており、物件減少と価格の低下に歯止めがかからない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシが時々多めに入っているようになってはいるものの続かない。
	公認会計士	取引先の様子	・得意先の決算状況等をもても、依然として赤字の会社が多い。特に建設関係は前年比の売上の落ち込みが激しい。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客に動きや変化が見られない。
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・当社の状況は、相変わらず残業規制や休日出勤の規制が続き、生産もほぼ横ばいで推移しており、悪いながらも落ち着いている。一方、取引先のうち、配送業者はお盆も近づいていることから忙しさが増している。また、建築業者も春先に比べると仕事が忙しくなり、年内の仕事は何とか目処が立つ様子である。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き
	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）	求人数の動き
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	それ以外
		職業安定所（職員）	求人数の動き
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子
		職業安定所（職員）	求職者数の動き
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人、有効求人共に増加しており、求人倍率も前年を上回ったが、増加したのは一時的な臨時求人であり、雇用環境は改善していない。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・労働者派遣法の改正を見越したユーザー企業による契約の中途解除が続いている。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・行政の規制強化の動きにより市場が急激に縮小している。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・事務所が次々に閉鎖し、業務が近県へ移管されている。既存の取引先も派遣契約を継続する体力がなく、直接雇用化することで雇用を何とか維持しているのが現状である。ハローワークの求人数も相変わらず低調なままである。