

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	・雪が解けたことで来客数が戻り、除雪費用の支払が終わって経費的にも楽になっている。また、競合店の影響はあるものの、売上も前年並みに戻つつある。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・3月は受注生産の納品で、販売量が増加している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・3月は比較的暖かく晴れた天候が続いているため、客、通行人、来街者共に、街に出てきており、にぎわいが戻ってきている。
		一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・3月上旬は天候が良くなかったが、中旬になって良くなり、花粉が舞うようになってからは、花粉症患者の来客数が増加し、客単価も上昇している。
		百貨店(売場主任)	来客数の動き	・気温の上昇や天候の安定に伴い、日に日に来客数が伸びている。大雪と寒波で足止めを受けていた客が、久しぶりにゆっくりと春物商材を眺めている。また、新生活に必要な商品や返礼ギフトの購入につながる動きが活発になっている。
		スーパー(営業担当)	販売量の動き	・野菜の価格が下がりつつあるため、野菜を中心に生鮮食品の売上が前年を上回っている。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・寒い日が続いて、来客数が少なかったが、暖かくなってきたことで、春物を見に来店する客が増えてきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・天候がすっかり春めいている。需要期の真っ最中でもあるため、新規の来客数も例年同様に好調な状態である。
		乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題による落ち込みはかなり払拭されており、販売量が徐々に伸びている。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・彼岸のあった今月は小物の仏具の売行きが良く、ある程度の売上を維持できている。
		その他専門店[白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・年度末ということもあり、受注量は増えているものの、大型の物件は少ない。ただし、各社とも新入社員が増えているところもあるように見受けられる。
		その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・気温の差が大きく、春物の動きが良くなってきている。それに伴い、全体的に来客数も増加している。
		観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・春休みの家族旅行における宿泊予約が前年より好調である。
		観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・ネット及び実店舗での予約件数が増えてきている。また、今年で3年目を迎えるダイレクトメールはがき専用特別プランの申込みも定着しており、微増ではあるが予約件数は伸びている。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・団体旅行は相変わらず堅調である。また、個人旅行も先行予約の動きに改善がみられている。ただし、直前でキャンセルが発生するケースもあるため、予断を許さない状況である。
		旅行代理店(店長)	お客様の様子	・日によっては対応しきれないほど、国内外問わず旅行の問合せが増えている。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・東京方面の販売量は前年並みで推移している。また、関西以遠において、大型レジャー施設や九州沖縄方面の受注量が増加している。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・一気に雪が解けて客の動きが活発になり、購買意欲が高まっている。3月上旬に加入促進及び感謝イベントを開催したが、新規加入者はやや少なめであったものの、来客数は前年の1.2倍の6,000人となり多くの反響を呼んでいる。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・土日祝日は予約なしの客が増えている。ここ最近、天候が良ければ外出して店舗を回るというような客が、際立って増えてきている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・暖かな天候となり、来客数が多少増えている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・月前半はいずれの店も余り良い話を聞かなかったが、後半になると客足も良くなり、飲食店では客単価が上がってきているという明るい兆しもみえている。	
	一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・客の反応も今一つであり、厳しい状況が続いている。	

一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・低額商材は厳しい状況のなか若干の動きがみられている。また、高額商材も好調であり売上を確保している。そのため、全体的な販売量は横ばいで推移している。
百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今月の前半は、低温や天候不順により客足が鈍ったものの、気温が上昇した後半は衣料品を中心に春物が動いている。高額商材は相変わらず苦戦しているが、ブランド品、宝飾品、美術品などは回復の兆しがみえ始めている。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・3月は新生活を始める準備期間のため、様々な購入があったものの、3か月前と比較しても、特段景気そのものに大きな変化は見受けられない。
百貨店(買付担当)	お客様の様子	・今月に入って気温が上がったことで、客の動きが若干上向きになったものの、ポイント還元率を上げたセールにおいても売上に大きく寄与するまでには至っていない。まだまだ消費者の節約傾向が続いている。
スーパー(経営者)	単価の動き	・野菜を中心とした生鮮食品の高騰により3月の平均1品単価は前年を若干上回っている。しかし、消費者は無駄がなく簡便性の高い低単価商材を購入する傾向が際立ってきているように見受けられる。また、来客数、購入点数共に前年を下回っており、全体として前月よりも悪い状況である。
スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、1人当たりの購入点数が増加しているため客単価が上昇している。部門別では、冷凍食品、米、総菜が大きく伸ばしている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月はようやく来客数が下げ止まった。異動や年度末が絡んでいるのか、建設業関係に動きがみられている。
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・競合店の影響や、外的環境変化による来客数の減少はあるものの、3か月前と比較して全体的に大きな変化はない。
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・いろいろな催事を行っているが、来客数の減少が続いている。ただし、客単価が高いためかろうじて売上は前年並みを維持している。
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・公立高校の定員割れで学生服は伸び悩んでいるが、私立高校の制服については順調に推移している。
衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・例年であれば、冬物から春物を飛ばして一気に半袖へと消費者のニーズが変わっていたため、それに対応した品ぞろえをしていた。しかし、今年は中途半端な気温のため、冬物が動かず、半袖商品の動きも鈍くなるなど、どっちつかずになって苦戦している。
衣料品専門店(店長)	単価の動き	・フレッシュアズの時期のためスーツはよく売れているが、価格帯は非常に低く、必要最低限のものしか購入しない。依然として消費者には節約志向がみられている。
衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・客単価や購入点数に変化はないものの、来客数が減少しているため、前年の数字に届いていない。
家電量販店(店長)	単価の動き	・テレビなどの映像商材は好調であるが、エアコンなどの季節商材は前年を少し下回っている。冷蔵庫、洗濯機などは前年並みである。そのため、全体的には前年並みで推移している。
乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・土日祝日における新規客の動きが変わらない状況が続いている。
乗用車販売店(本部)	単価の動き	・来客数、販売量共にほぼ前年並みで推移している。ただし、メイン車種構成が単価の安い軽自動車にシフトしている影響で、収益面では前年比70%と苦戦している。
住関連専門店(経営者)	単価の動き	・来客数の増加はないものの、高額商材が売れており、客単価を押し上げている。結果として前年並みの売上を確保している。
その他専門店〔酒〕(経営者)	来客数の動き	・飲食店は前年同様の動きであるが、店頭の種類関係の売上が少し鈍い。異動シーズンのため、地元の人口動態に比例した動きのようにみえる。
その他専門店〔靴〕(従業員)	販売量の動き	・気温が上昇したことで、春物商材の動きが活発になってきている。ただし、その場で即決せずに後日購入するなど、慎重に判断している客が増えている。
一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・大雪が降ったり、急に暖かくなったりと天候が不安定なため、来客数が減少している。

一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの客がここ数年で最も少ない状態が続いており、ディナータイムの推移も低調である。昼にレストランを利用する客が減っており、景気は低調のまま推移している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客状況がコンスタントでなく、大人数でどんと来るか、全く客がいないかの両極端である。そのため、景気がどの方向を向いているか判断がつかない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・春になり、人の動きが増えているが、前年並みで推移しており、景気が良くなっているとまではいえない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊と一般宴会はやや増加しているものの、婚礼のマイナスが大きく影響している状況に変化はない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・上場企業の入札が進んでいるが、前年よりも請負単価が下がっている。前年並みの売上を確保するためには請負量を現在の3割増しにしなければならぬが、人手不足のため、売上確保が難しいという声を多く聞いている。仕事はあるものの、売上と利益が横ばいのため、状況は変わらない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の設備投資に対する意欲に変化はみられない。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・例年のような3連休がなく、寒暖の差もあり天候が不安定である。春休みでばん回をしてきているが、前年には届いていない。
美容室（経営者）	来客数の動き	・今年に入り、客の再来店率は前年比70～80%で推移している。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・年度末だからかもしれないが、来客数、商談件数共に伸び悩んでいる。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注はあるものの、契約までの期間が長い。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・キッチンのリフォームにおいて、システムコンロの交換工事は増えたが、給湯器は前年よりも減少している。
商店街（代表者）	お客様の様子	・例年であれば、3月は卒業、進学のための制服、靴、運動着、教科書などの購入によりにぎわうのだが、今年は寒さの影響からか特に3月前半の来客数が伸びていない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・年度末に大手スーパーが商店街から撤退している。昼夜を問わず人通りが少なくなり、空き地も増えて駐車場となっている。
一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・目的買いの客はそれなりに動いているものの、消費マインドそのものは相当冷え込んでいる。必要でないものに対する買い控え傾向は依然として続いている。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は前年並みであるが、販売量が減少している。3か月前は必要な物をすんなりと購入していたが、このところは、買い渋りとまではいかないものの厳選して買物をしている様子が見える。
一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、卒業式の謝恩会や歓送迎会などにより多少の人の動きはあったが、あくまでも一過性のものに過ぎず、特に平日は飲食店への販売量が少ない。ノンアルコール飲料の普及に伴い、外出してもアルコール類を飲まない消費者が多くなった印象が強い。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半まで前年並みだった来客数が、月末にかけて大きく落ち込んでいる。今年に入ってから、一段とその傾向が強まり、3月も引き続き悪い状況となっている。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・気温が前年並みに戻ったことで、婦人服の春物にも動きが出てきている。しかし、ここにきて、好調に推移していた高額商材の動きが鈍くなってきている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が1～3月にかけて下降線をたどっているため、売上も減少している。逆に来客数は増加しているが、売上をカバーするまでには至っていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・朝昼の来客数は前年並みを維持しているものの、夕方、夜間の来客数が前年を下回っており、苦戦している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが大きく、前年比で4ポイントの減少となっている。また、カウンターコーヒーの販売量も低下している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・3月後半になって暖かくなり人出も増えたが、高齢化が進んでおり、買物の回数を減らしている状況が顕著にみられている。

	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・3月上旬の天候不順により、特にシニア層の客の動きが鈍くなっている。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・市場全体が低調傾向にある。
	その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・年度末による来客数、販売量の増加を見込んでいたが、一向に良くなっていない。百貨店縮小のニュースなどもあり、地方の景気は衰退している。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・2月後半より暖かくなって暖房用燃料の出荷量が減少しており、前年比90%を割り込むような推移で動いている。そのため、収益も低迷している。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・天候が不安定で燃料の販売量は落ち込んでいる。さらにタイヤ交換など、季節の変わり目需要も遅れており、売上が伸びていない。
	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・3月単体の景気はやや良いものの、全体的な景気は下向いている。同業者からも景気の良い話を聞くことがない。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・県外からの客は高めの単価で飲食をしているが、地元客は景気が悪いのか、単価、来客数共に下がっている。冬の気温の低さが年明けの仕事に影響したらしく、春になっても足を引っ張っている様子である。
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・当社の営業戦略によるものか、景気によるものなのかは判断し兼ねるが、前年よりも来客数が減少している。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・レストラン、宿泊など、個人消費に頼る部門の売上が前年と比較してかなり下回っている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門はここ半年予算を達成しているが、宴会部門、婚礼部門、レストラン部門は予算未達成となっている。婚礼に関しては、結納や顔合わせはあるものの、披露宴はほぼない状況である。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・各種物価が上昇している。政府は3%の賃金アップをうたっているが、全体的な景気の底上げは極めて困難であるとみている。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客が円高を警戒し始めており、よりコスト削減の要求が出ている。
	競艇場(職員)	来客数の動き	・原因は分からないが、前年と比較して来客数が大きく減少している。
x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・周辺の飲食店がどんどん閉店している。非常に悪い状態である。
x	スーパー(経営者)	それ以外	・来客数の減少より、売上の減少のほうがより数字に表れている。
x	スーパー(店長)	来客数の動き	・前年比でみた場合、年末年始と比較して来客数は減少している。来店頻度を高める取組が今後の課題である。新年度による新規客獲得に努力していきたい。
x	スーパー(店長)	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比が10%以上減少しており、近年の中で最も悪い状況となっている。
x	スーパー(営業担当)	来客数の動き	・競合店の出店により来客数が減少している。ポイントを用いた販売促進やチラシの強化などにより1人当たりの購入点数、客単価は前年を上回っているものの、売上のマイナス分を埋めるまでには至っていない。
x	家電量販店(従業員)	販売量の動き	・1人暮らしの方が必需品を購入する時期であるが、必要最低限の購入しかしない客が多い。また、花粉の時期であるものの、空気清浄機などの動きも今一つである。
x	高級レストラン (経営者)	販売量の動き	・1~3月は非常に悪い状態が続いている。また、同業者の売上も悪い様子であり、仕入先の市場も停滞している。
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	・新規案件が決定しており、売上が伸び始めている。
	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	・ほぼ横ばいで推移していた製品の販売価格が、若干の上昇傾向をみせている。
	広告業協会(役員)	受注量や販売量の動き	・新聞広告、テレビ広告共に前年をやや上回っているものの、期末のスポットの要素が色濃い。
	農林水産業(従業者)	それ以外	・農家の収入は例年よりも10~20%減少しているものの、生産資材の購入が散見されている。

	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・前年と比較して、彼岸の時期の売上減少が大きく影響している。季節限定商材の動きは良いものの、全体としてはマイナス傾向である。
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・客単価の高い旅行者や出張者の数が増加しないため、売上も余り変化していない。
	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量の前年割れが続いており、下げ止まる気配がない。
	木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量や販売量に大きな変動はみられていない。
	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・一昨年と比較して受注量は増えている。売上は、一昨年との比較では若干下回っているものの、前年よりは増えている。そのため、前年が非常に悪かったことを実感している。
	窯業・土石製品 製造業(役員)	受注量や販売量 の動き	・年度末にもかかわらず需要が伸びていない。
	建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・年度末により、ある程度の駆け込み受注が発生しているものの、3か月前と比較してそれほど大きな変化はない。
	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の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	・小幅の増減はあるものの、物量は順調に推移している。
	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・入札の際の条件面での対応に冷やかな客が増えている。何かしら付加価値をプラスしないと厳しい状況である。
	金融業(営業担 当)	取引先の様子	・年度予算の消化で土木関連工事は忙しい。個人投資家では外貨建て商品の購入が目立っている。
	金融業(広報担 当)	取引先の様子	・スーパー、家電量販店、ホームセンターが減収となっている。一方、コンビニ、ドラッグストアが増収と、業態により差が顕著であるため、一概に景気がどの方向に向いているのかを判断することは難しい。
	広告代理店(経 営者)	受注価格や販売 価格の動き	・景気は悪いままであり、大きな変化はない。
	広告代理店(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・3月期末の動きも想定内の推移である。
	公認会計士	取引先の様子	・小売業、サービス業関係は、売上、利益共に前年を下回っている。ただし、建設関係、製造業関係は好調であり、全体景気の底上げをしている状況にある。
	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	・周辺のスーパー、ディスカウントストアのチラシが、週1回から2回に増えるなど、価格の安さを競っている。景気が良くないためではないか。
	その他企業[企 画業] (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・景気の動向によるものかは不明であるが、当社は年度末に仕事が多い特性があり、今年も同様の状態である。
	農林水産業(従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・直売所に出荷している農産物の売上が前年を下回っている。
	出版・印刷・同 関連産業(経 理担当)	競争相手の様子	・同業他社においても、前年末以降、売上の前年同月比はマイナスが継続している。
	経営コンサル タント	それ以外	・国内経済にプラスとなるような、国際的、政治的要因が見当たらない。
	コピーサービ ス業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・年度末の大型案件がほとんどなく、小口の物件を拾い上げている状態であり、売上も前年を10%程減少している。地元中小企業の新入社員の採用状況も厳しい様子であり、受入れ準備の商談数も減少している。
	x	*	*
	*	*	*
雇用 関連 (東北)	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新卒採用で苦戦をしている企業が、中途採用に力を入れている動きが顕著にみられている。新卒採用では特に高卒採用が苦戦を強いられている印象を受ける。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・3月に入って求職者の動向が活発化しており、派遣登録者数も増加している。
	新聞社[求人広 告] (担当者)	採用者数の動き	・2019年新卒採用の動きが人手不足を背景に活発になっている。
	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・中小企業の中では、前年同様に非常に積極的に新卒の採用活動をしている企業が多い。前月と比較しても、インターンシップの説明会に募集する企業が多く、景気の良い状態が続いていることを実感している。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者は増えているものの、より高い条件での希望が多く、ミスマッチや辞退が増えている。

	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年度末の入替え時期であるが、採用難易度の高さから企業の採用意欲は低い。特に学生のアルバイト離れ、短期や単発バイトに集中する傾向が影響しており、企業の採用意欲低下が顕著である。
	アウトソーシング企業(社員)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・年度末でとても忙しいが、例年のことであり景気に変化はない。
	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・株価の下落は直接的な影響はないとみているが、首都圏からの求人が下降気味である。かわりに、細々ではあるが地元のサービス業を中心に求人が増えている。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・求職者数の減少、求人数の高止まりの状態が継続しているが、賃金増などの募集条件の上げがみられていない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き求人が増加傾向にあることや求職者の減少傾向に大きな変化がなく、景気への影響がみられない。
	人材派遣会社 (社員)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・最終四半期の期首から大口受託業務がないまま推移している。売上は前年比8%の減少であり、総利益も2けたの減少とカバーしきれない。そのため景気は下降しているとみている。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規求職者数は増加している。特に在職者の相談は、前月に引き続いて多い。また、有効求職者数は減少傾向にあるものの、3か月前と比較すれば増加している状況である。
x	-	-	-