

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)		-	-	-
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・月末のイベントにより新規客の来店があったものの、全体的な来客数は減少気味である。反面、販売量は前年比105%と良い動きをしている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中に祭りがあり、今年は例年以上に観光客が訪れたことで、土産品の販売量が好調である。また、天候が良くなったことで、週末は特に、飲食店への販売量が増えている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年を上回る数値で推移している。そのため、百貨店への関心は薄れていないとみている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・冬に比べれば来客数、売上共に増加しているものの、ゴールデンウィークの天候が悪く、売上を大きく落としている。その後も売上は思ったほど回復していないため、例年に比べて厳しい月となっている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・予約申込件数が増加している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・問合せ件数が増加しており、国内旅行、海外旅行共に予約件数が増えている。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークは数字的にかかなりのマイナスとなっている。ただし、その他の天候の良い日は県外からの来客数が多く、何かしらの商品を購入している。乗船客数自体は落ちているが、売上は好調に推移している。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・様々なイベントの効果か、4月以降は来客数が増加している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・全ての数字が前年を下回っているなか、客単価は前年並みに戻ってきている。景気は多少回復傾向にあるのではないが。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・問合せ件数が30%近く増加し成約率も好調である。また、価格も高水準を維持している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれてまずまずの人出となり、夏物商材に動きはあったものの、販売単価は伸びていない。また、飲食店においても来客数は好調であるものの、客単価の低下がみられている。商店街全体として、この業種や店が良いといった特筆できるところがない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数及び来街者数は、天候に大きく左右されている。土日のイベントや天候の良い日などは沢山の人が出てきているが、買物に関してはなかなか単価の上昇が図れていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークや休日のイベントは、例年どおりの来街者数となっている。ゴールデンウィークは特に県外の旅行者が目立ったものの、商店街の売上増加にはつながっていない。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比較して、布団の仕立てはおろか2次製品の動きも悪い。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材の厳しい状況が続いているものの、高額商材の動きが良く、売上を確保している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気が大きく落ち込んでいるわけではないが、前年の売上を確保するのが難しい状況である。客の様子も、生活必需品の落ち込みはないものの、高級雑貨の動きはかなり鈍い。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・なじみ客はまとめ買いをするため客単価が高いが、それ以外の客は低単価傾向が継続している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商材は堅調に推移しているものの、夏に向けたファッション雑貨、リビングアイテムの動きが鈍い。日々の気温の差が大きく、今一つ購買行動につながらないことも原因の一つである。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークが非常に悪く、10日以降から戻し始めたものの、平均1品単価は前年を下回っており、購入点数も前年割れが続いている。さらに、来客数の推移も芳しくなく、消費動向は依然厳しさが続いている。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みで推移しているものの、販売点数及び客単価が伸びている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークの影響を引きずって低調であり、厳しい状況が続いている。	

	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・中学、高校の夏物制服は順調であるが、法人関係の夏物は今一つである。
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・消費者のマインドが天候の変化と連動してなかなか安定していない。その影響か、本来盛り上がりつつあるはずの商品も低調に推移している。
	衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・天候が安定しているため、メンズはクールビズ商材が好調であり、レディースは半袖、カットソーが好調に推移している。
	家電量販店(従業員)	来客数の動き	・この時期は、運動会などの行事や田植に人手が取られて来客数が減少する。今年は好天に恵まれたため、更にその傾向が強い。
	住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・今月の販売量は少なかったが、高額商材が売れて販売額を押し上げたため、売上は多少伸びている。ただし、ゴールデンウィークの来客数は減少している。
	住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が若干減少しているものの、ネット販売が好調のため、全体的な売上は前年並みとなっている。
	その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・陽気となり人の動きも活発になるだろうと予測していたが、今一つ動きが鈍い。
	その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・大口の受注があり、今月は例年よりも売上が増加している。ただし、単発的なものであるため、それがなければ減少傾向であることは否めず、このことから景気が良いとはいえない。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・5月は灯油の販売量が前年を上回ったものの、軽油は前年を下回っている。そのため全体としては横ばいの推移ではあるが、仕入単価の上昇に伴う末端価格への転嫁にはタイムラグがあり、収益が減少してきている。今後の価格変動によっては大きな影響が出る可能性がある。
	その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・年初の勢いからは落ち着いているものの、依然として来客数は順調に推移している。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べても、来客数に特に大きな変化はない。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けからの来客数が例年になく減少幅となっている。給料日である25日以降は盛り返しているものの、全体的に財布のひもが固く、余り景気の良くない状況が続いている。
	観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・1人当たりの総消費単価が落ちている。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後は動きが鈍くなるが、例年どおりの状況であり、売上も前年並み若しくは微減となっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・一般宴会については、忘年会、新年会と来客数が振るわない状況が、ゴールデンウィーク期間中も天候に左右されるなど継続しており、連休終了後も客の動きは今一つである。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・今月は特に個人旅行の売上が振るわないものの、3か月前と比較しても極端に景気が悪くなっているというわけではない。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・前年度決算では黒字企業が多いと聞いているが、少子高齢化により消費者は投資よりも貯蓄型に移行しており、各社とも対策をしている様子である。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・様々な物の物価が上昇したことで、客の財布のひもはより固くなっている。そのため、消費は横ばいとなっている。
	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見受けられない。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・加入促進イベントや広告を展開したが、思ったほど反応はなかった。特にイベントについては、来場者数が予想を大きく下回り、広告への問合せも10件程度となっている。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・コスト削減の要求が増えている。
	観光名所(職員)	お客様の様子	・遠方の客の売上は上昇し、景気の回復が見受けられるが、一方地元客は依然として購入に対して慎重な行動が見受けられる。
	美容室(経営者)	単価の動き	・ヘッドスパやバックなどのオプションメニューを利用する客が多く、単価が良くなっている。

住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・消費税率の再引上げを意識した客も出てきており、年内着工希望に伴って受注予約も取れてきている。
その他住宅[リフォーム] (従業員)	来客数の動き	・リフォーム工事の問合せ件数は前月並みで推移している。
商店街(代表者)	来客数の動き	・商店街に空き店舗ではなく空き地が増えている。
一般小売店[書籍] (経営者)	販売量の動き	・競合店がリニューアルのために閉店していた時期は多少の微増となっていたが、開店後はすぐに元に戻っている。全体的なパイに変化はなく、なかなか厳しい状況である。
一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークには多くの人出があったものの、今年はなぜか来客数も売上も減少し、前年同時期と比較して30%ほど減少している。理由が全く分らず困っている。
一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・来客数の前年比が大幅に落ち込んでいる。高単価客と低単価客との2極化が顕著に表れており、価格に敏感な客層の来店が非常に減少している。相談のみの客も多く、低価格帯の商品でも高いと言われるなど、客の財布のひもが固くなっていることを実感している。
百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数の変動は少ないが、衣料品、身の回り品共に、購入単価の低下がみられる。母の日、父の日のギフト需要もモノからコト消費へのシフトが顕著である。
スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。一番悪かった3月との比較ではやや回復傾向にあるものの、来店頻度の減少が続いている。
スーパー(営業担当)	単価の動き	・来客数が前年比98.9%、購入単価97.8%と、客に節約や買い控えの兆しがみえている。
コンビニ(経営者)	単価の動き	・毎年恒例のセールの影響で来客数が微増しているものの、客単価の落ち込みにより、売上が伸び悩んでいる。
コンビニ(経営者)	単価の動き	・客は目的買いが多く、衝動買いはほとんどみられていない。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク後半の来客数の動きが悪く、月末までに巻き返すことができていない。
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は前年比で6ポイントのマイナス、客単価も0.5%の減少と厳しい状況である。
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・気温上昇のタイミングと花見やお祭りの時期がずれたことで、人出が減少している。また、東北地方では県によって人口減少率の前年差が大きく、来客数動向に影響している。
コンビニ(店長)	単価の動き	・超高齢化により客の高齢者の比率が高まっており、所得が減っているため、可処分所得も減少している。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・なじみ客中心の売上のため、単価は上昇しているものの、販売量は大きく落ち込んでいる。なじみ客以外の来客数も減少しており、全体の売上は前年を5%下回っている。
衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークまでは非常に好調であったが、それ以降は、クールビズ関連の商材、スラックス、サマーフォーマルなどの動きが鈍い。購入単価は前年を維持しているものの、特売チラシには余り反響がない。消費が停滞しているのではないか。
衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数と購入点数が減少している。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・需要期が過ぎて受注量は下向きになってきている。前年と比較しても80%強である。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・受注量が減少傾向にある。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・低金利クレジットキャンペーンで販売量が伸びていた3月までと比較して、販売量が大幅に落ち込んでいる。
乗用車販売店 (本部)	販売量の動き	・ここ数か月、販売量は横ばい若しくは若干の減少で推移している。ただし、新型車の発売を控えて来客数自体は伸びているため、今後期待している。また、一方でサービス収益の減少傾向が続いている。
その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・前年の改正酒税法の反動で落ち込みが大きい。ただし、その他にも実質的に売上減少の大きい要因があると受け止めている。早急に手を打って売上減に対応する予定である。

	その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・小学校の運動会シーズンであるが、あえて運動会用に購入していないのか、他社で購入しているのかは分からないが、子供靴の落ち込みが大きい。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・天候が安定しない影響で、来客数及び販売量の前年同月比が減少している。
	一般レストラン （経営者）	それ以外	・来客数の減少もあるが、原材料の値上がりが激しく、カニは通常の倍の値段となっている。また、ゴミ袋なども50%の値上がりとなっており、景気が悪いことを実感している。
	一般レストラン （経営者）	競争相手の様子	・同業他社も売上が伸び悩んでいると聞いている。取引のある業者からも嘆きの声を聞くため、景気が良くないとは言いえない。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・県外からの客と地元客とでは、飲食に使う単価が違っており、地元客は節約気味である。地元客で潤わないと景気が良いとは実感できない。
	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けの来客数が例年よりも悪く、月末までその影響を受けている。
	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・企業中心の宴会は順調に推移しているものの、個人利用中心のレストラン及び宿泊は前年を下回っている。
	都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宴会部門では、例年どおりに総会や懇親会などの受注があったが、数、人数共に前年に届いていない。宿泊部門は前年並みであるが、レストラン部門は来客数減少が響いて前年を下回っており、特に和食レストランの個室の減少が顕著である。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・5月初旬の天候が良くなかったため、好調であった前年と比較して来客数は大きく減少している。その後は少し回復したものの、落ち込み分をカバーするまでには至っていない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子 ・ここ数か月、可処分所得が伸びないなか、ガソリン価格が高値を更新しており、客の財布のひもが固くなっている。
	×	スーパー（店長）	来客数の動き ・前月にやや持ち直したかにみえた売上が、今月は前年比91.9%とかなり厳しい状態が続いている。
	×	スーパー（営業担当）	来客数の動き ・競合店の出店が続いており、既存店の来客数、売上共に前年を下回っている。価格競争、販促競争が一段と厳しくなっているが、期待される効果が得られていない。
	×	衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子 ・寒さがまだ残っており、暑くなる日があっても風が強かったりするため、夏物の動きが鈍い。
	×	住関連専門店 （経営者）	販売量の動き ・3か月前と比較して販売量が落ち込んでおり、半分以上となっている。
	×	高級レストラン （経営者）	お客様の様子 ・デパートなども物が売れていない。経済が全然回っていないのではないかと。
	×	美容室（経営者）	競争相手の様子 ・客の送迎をしている同業者が増えており、その影響が出ている。
企業 動向 関連 (東北)	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量の増加に加え、引き合いの案件も増えている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新規開発製品の市場投入スパンがキープされており、順調に推移している。我々の製品開発もそれをフォローするため、忙しい状況が続いている。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度またぎで発注されていた公共工事の受注者が確定し、一時的ではあるものの、景気は上向き傾向にある。
	農林水産業（従業員）	それ以外	・東日本大震災からの風評被害もほとんど払拭され、販売単価も元に戻りつつある。
	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・前年よりゴールデンウィークの休日が1日少なく、売上は減少している。また、連休後を曜日対比で比較すると、前年を下回る日が多い。
	食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中、駅周辺店舗の売上が苦戦している。
	食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年比10%以上の落ち込みであり、新商品の販売状況も悪い。
	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	・現時点で物流に大きな変動はなく、比較的順調に推移している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約に関してシビアな反応の客が多くなってきている。

	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より経費削減に重きが置かれている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・住宅着工は順調であり、不動産もそれなりに動いている。
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・各業種とも特筆すべき事象もなく、横ばいで推移している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・学校案内や会社案内などの印刷物における増刷部数が毎年減少している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・食品を中心に値上げが目立つが、消費者の低価格志向もあり厳しい状況が続いていることから、収益改善には結び付いていない。
	公認会計士	取引先の様子	・全体的に利益を計上している企業が多いものの、人件費などの固定費圧縮によるものであり、売上が減少している企業が多い。
	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	・前年6月施行の酒税法の一部改正により、春先に特需が発生していた。今月はその反動減がみられている。
	農林水産業（従業者）	それ以外	・資材価格、燃料価格が徐々に上昇してきている。
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売上が悪い。
	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数の落ち込みに加え、同業者間での競争が激化している。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲食店の動きが鈍くなってきている。また、建設関係も復興特需に陰りがみえてきている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・広告宣伝において、紙媒体からWeb媒体への切替えが一段と進んでおり、3か月前と比較して売上は約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	・出荷実績の前年同月比が大幅に減少している。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・客は買い渋りをしている。
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・設備投資は堅調に推移しているが、個人消費、住宅投資は低調気味である。雇用動向は改善されているものの、業種によっては人手不足が課題となっている。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、毎月実績が前年を下回っている。大手ライバル企業の進攻を受けている影響もあるが、基本設備投資が一段落したことも一因としてある。
	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	・前年以上に頑張っているつもりであるが、ここ2～3か月の売上が前年比で4～5%落ち込んでいる。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今期に入ってから相談案件数が例年より少ない。また、得意先においてもまだ先を見通せていない様子が見えがえる。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今までは自動車産業を中心としたBtoB向けの企業が好調で、主に製造業を中心とした企業からの案件獲得が比率として高かったが、直近はBtoC向けの企業側でも足元が好調になってきていることから、増員の募集案件が増えてきている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・多くの業種で事業は堅調に推移している。また、新卒枠を残しながらも中途採用に力を入れている企業が増えている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・正社員への転換や賃金アップなど、従業員の処遇改善に努める企業が増加している。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・大口の請負業務の喪失で売上は前年比94%と減少している。ただし、有期雇用者の無期転換に伴う請求レートのアップにより粗利は前年比1.8%増と改善し、総利益も5%増加している。そのため、全体的な景気は変わっていない。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・求人数の増加については、外食産業、建設業、塾などの不人気業種において、転職をする人が非常に増えてきているという背景がある。これらの業種からは社員が離職したという声を非常に多く聞いている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・5月に入ってから、派遣登録者が減少傾向となっている。

	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・小売業、サービス業だけでなく、物流、倉庫、土木建設業などにも採用意欲の低下が見受けられるようになっている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・改正労働者派遣法による無期雇用派遣の問合せが増えている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・大きな動きはなく、求人数が増えている様子もない。
	アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・受注ペースは前年並みを維持している。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・地元の大卒就職率が95%と過去最高を迎えるなか、中小企業の慢性的な人手不足は深刻度を増しており、単独の求人ではなく企業が合同でより多くの学生を集めようとする取組が増えている。結果として、サービス業を中心に求人倍率は減少傾向にある。
	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求職者数は横ばい若しくは微減で推移している。ただし、新規求職者における離職理由別構成割合は、季節要因を除けば前年度とほぼ同水準となっている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・3か月前と比較して、月間有効求人数は4.4ポイントの微増のため、景況感に大きな変化はみられていない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・3か月前と比較して、有効求人数は5.3%減少している。新規求人数は更新に伴うものが50%を超えており、新たな求人も少なく、3か月前の前年同月と比較して22.3%の減少となっている。
x	-	-	-