

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) | | 乗用車販売店 (本部) | 販売量の動き | ・消費税の引上げ前の駆け込み需要の影響もあり、直近の新車販売数は前年比120%、中古車も103～105%と好調に推移しており、入荷待ちも発生している。 |
| | | その他小売 [ショッピングセンター] (統括) | 来客数の動き | ・地下食料品フロアの改装効果で、来客数は大幅に増加している。 |
| | | 一般小売店 [寝具] (経営者) | 販売量の動き | ・ようやく利幅の大きい布団仕立ての注文が出てきている。ただし、二次商品の動きは相変わらず鈍いままである。 |
| | | 百貨店 (営業担当) | お客様の様子 | ・春の新生活は一段落したが、ゴールデンウィークや改元などによりモチベーションが上がり、消費喚起へとつながっているように見受けられる。 |
| | | コンビニ (エリア担当) | 来客数の動き | ・3か月前はマイナス5ポイントの差があった来客数の前年比が、4月ではマイナス3ポイントまで回復するなど、来客数の動きが徐々に良くなってきている。 |
| | | コンビニ (エリア担当) | 来客数の動き | ・外的環境に変化はないものの、暖かくなるとともに来客数の増加傾向がみられている。 |
| | | コンビニ (店長) | 来客数の動き | ・競合店の影響はあるものの、春になり客足が戻ってきている。また、除雪費や光熱費の負担が減ったことで経営的にも楽になっている。 |
| | | コンビニ (店長) | お客様の様子 | ・入社や入学が一段落し、来客数がやや増加している。 |
| | | 衣料品専門店 (経営者) | 販売量の動き | ・来客数は天候に左右される。なかなか暖かくならなかったが、ようやく春物が欲しいという雰囲気が見られている。 |
| | | 衣料品専門店 (店長) | 来客数の動き | ・主力客層である50歳台を中心に来客数が戻りつつある。 |
| | | その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当) | 販売量の動き | ・新年度に入り動きが活発化しており、追加の注文も多い。繁忙期のため今の動きだけでは判断は難しいものの、前年と比べて売上も多少増加しており、景気は悪くないと実感している。 |
| | | 高級レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・3月から少し上向いてきており、4～5月の受注状況も多少改善している。 |
| | | 旅行代理店 (経営者) | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークの予約が非常に好調である。 |
| | | 旅行代理店 (店長) | 販売量の動き | ・国内における団体旅行及び個人旅行、さらに、海外の個人旅行において問合せ、申込件数共に好調である。特に国内は北海道、海外はハワイが好調に推移している。 |
| | | 通信会社 (営業担当) | お客様の様子 | ・転入者の増加により、テレビ、インターネット、電話サービス共に新規の申込者が増加している。さらに、新生活応援キャンペーンなどの効果もあり、順調に契約数が伸びている。 |
| | | 観光名所 (職員) | 来客数の動き | ・インバウンド客を中心に来客数は非常に好調である。また、来客数の増加に伴い売上も順調に伸びている。インバウンド客の影に隠れているが、日本人客の来客数も前年を数%上回っている。 |
| | | 美容室 (経営者) | 単価の動き | ・来客数は前年並みで推移しているが、単価が伸びているため、全体としては前年を若干上回っている。 |
| | | その他サービス [自動車整備業] (経営者) | 販売量の動き | ・4月になって来客数、販売量共に好調であり、前年比で15%ほど伸びている。 |
| | 住宅販売会社 (経営者) | 販売量の動き | ・介護施設用地の仲介と施設建設の受注予定がある。 | |
| | その他住宅 [リフォーム] (従業員) | 販売量の動き | ・リフォームでは増改築の複合工事が増え、住宅設備ではエアコンの工事が増えている。 | |
| | 商店街 (代表者) | 来客数の動き | ・商店街では、1年間の限定営業となるチャレンジショップを9店舗展開している。特に2～3月は初めての店舗が出店している。 | |

| | | |
|-----------------|--------|--|
| 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・6月に商店街の中核店舗であった商業施設が閉店する。ただし、現在は閉店セール中のため、商店街の来街者数や消費動向に落ち込みはみられていない。 |
| 一般小売店〔書籍〕（経営者） | 販売量の動き | ・新学期の販売状況からは、買い控え傾向がみられている。本当に必要になるまで購入を待っている様子であり、消費税の引上げを控えて末端の消費が落ち込んでいる。 |
| 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・売上自体は前年並みであるが、来客数は前年比93%であり客の動きが鈍っている。ただし、景気によるものではなく、高齢者が多い客層によるものである。 |
| 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・客単価は落ちているものの、来客数が堅調に推移しており、売上は若干の落ち込みにとどまっている。ゴールデンウィーク前の駆け込み需要に助けられた可能性がある。 |
| 一般小売店〔カメラ〕（店長） | 販売量の動き | ・低価格商材の動きの鈍さを、高価格商材でカバーして売上を確保している。しかし、販売量は年々減少傾向にある。 |
| 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・4月上旬の天候不順もあり、春物衣料、雑貨の動きが鈍い。価格に対しては依然としてシビアであるが、自分にとっての価値観を満たす商品、サービスについては反応が良く、需要喚起を図る小売側の努力が更に必要になっている。 |
| 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・来客数の動きや客の様子に余り変化はみられていない。 |
| 百貨店（買付担当） | お客様の様子 | ・月前半は気温が低く来客数も少なかったが、後半の気温上昇に伴い、購買意欲が高まったのか来客数が増加している。特にシニア層の来客数、販売量が増えている。 |
| スーパー（経営者） | 単価の動き | ・今年の4月は前年よりも日曜日が少なく、前半は苦戦気味であった。価格による対策をしたことで平均1品単価は前年を下回っており、期待した来客数の伸びにも変化がない状況である。かろうじて買上点数が若干伸びたものの、全体的な消費傾向に変化はみられていない。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・来客数は回復傾向にあるものの、依然として客単価は低調に推移している。販売量の増加が今後の課題である。 |
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・3月からの価格低下施策でぎりぎり前年の売上を確保している。300品目値下げというアプローチが有効であるということは、まだまだ景気は良くないということである。 |
| スーパー（営業担当） | 来客数の動き | ・グロサリーを中心に販売促進策を強化し、休日においても好条件であったものの、前年比は来客数100.3%、買上点数102.1%、1品単価100%に終わっている。特売価格を打ち出しても、売上、来客数、買上点数が伸びない状況が続いている。 |
| コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・客単価や買上点数に変化はないものの、来客数が若干減少している。キャンペーン中は来客数が増加するが、終了すると元に戻ってしまう。また、ポイント還元を意識した買物の仕方が増えている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・天候が良く、来客数は前年並みで推移しているものの、売上の増加にはつながっていない。 |
| コンビニ（店長） | 単価の動き | ・4月は好天に恵まれたことにより、コンビニ業界全体としてはまあまあ良い数字となっている。ただし、天候に左右されたものであり、景気は良くも悪くもない状態である。 |
| 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・前年の状況が非常に悪かったので、今年はポイントアップやクレジットの手数料サービスなどの販売促進策を増やしているが、売上はようやく前年に届くかというところである。何かのメリットをつけないと、来客数につながらない状況である。 |
| 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・来客数の減少や、地方選挙の影響で売上が減少するなど、新年度に入ってから苦戦している。 |

| | | |
|-----------------------------|--------|---|
| 衣料品専門店 (店長) | お客様の様子 | ・モチベーション需要やふだん着需要において、単価の稼げる商材の動きが鈍くなってきている。また、衣料品の購入については、以前よりもシビアで慎重な動きが増えている。 |
| 衣料品専門店 (店長) | 単価の動き | ・競合店舗の出店により来客数が減少している。さらに、ビジネス衣料の低価格志向が進んでいる。 |
| 衣料品専門店 (総務担当) | 単価の動き | ・客単価、買上点数共に減少している。 |
| 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・消費税の引上げ前の駆け込み需要を見込んでいたが、販売量は伸びていない。 |
| 乗用車販売店 (従業員) | 来客数の動き | ・土日の新規客の来客数に動きがなく、ここ数か月横ばいで推移している。 |
| 住関連専門店 (経営者) | お客様の様子 | ・全体的な売上に変化はないが、キャッシュレス推進政策により、クレジットカードの取扱いが増えている。 |
| その他専門店 [靴] (従業員) | 販売量の動き | ・統一地方選挙があったが、選挙期間は売上が落ちる傾向にある。 |
| その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当) | 販売量の動き | ・4月は前年より気温の低い日が多く、暖房用の灯油の需要が2割程度増加している。軽油の販売量は前年並みであるものの、灯油の販売量が増えた分、収益は増加している。ただし、天候的な要因のため、この好調が今後も続くとは考えにくい。 |
| その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当) | 販売量の動き | ・販売量の動きに大きな変化はなく、減少傾向が続いている。 |
| 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・好調であった3か月前と比較しても横ばいで推移している。 |
| 一般レストラン (経営者) | それ以外 | ・客の話からは、東北の復興需要は全て終わっている様子である。また、同業者の動きも3か月前と比べて静かである。 |
| 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・今月はゴールデンウィークに予約が集中しており、全体としては例年よりも悪い月となっている。 |
| 観光型旅館(経営者) | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークに入ったため動きは良いが、その他は例年と変わりがない。 |
| 観光型旅館(スタッフ) | 販売量の動き | ・ゴールデンウィークは10連休となった影響で例年よりも好調に推移している。ただし、ゴールデンウィーク後については、以前より入込対策を行っているものの、宿泊には結び付かない状況である。 |
| 都市型ホテル (スタッフ) | 単価の動き | ・宿泊と一般宴会はまずまずであるが、婚礼は春先にスタートダッシュがきれずに横ばいの推移となっている。 |
| 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・ゴールデンウィークは10連休効果で宿泊、レストラン、婚礼の予約が順調である。ただし、法人利用の宴会がほぼないため、結果としては横ばいの推移となっている。 |
| タクシー運転手 | それ以外 | ・3～4月は異動時期のため買物客が多いが、街なかを歩いている買物客とみられる人達の荷物はかなり少ない様子である。 |
| 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・4月になって物価が多少上がっている。また、賃金が増えないなかでも控除される税金は増えるなど、消費者の景況感悪いままであり、節約志向が続いている。 |
| 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はみられていない。 |
| 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・新規需要がないため、現状維持が続いている。 |
| 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・消費者の購買選定の基準は、まだまだ価格優先である。 |
| 美容室(経営者) | お客様の様子 | ・状況に変化はみられていない。 |
| 設計事務所(経営者) | 販売量の動き | ・新築案件は前年比40%程度となっているものの、総発注金額は大幅に下落しない見込みのため、利益は大きく減少しないとみている。 |

| | | | | |
|----------------------------|--------------------------|-----------------|---|---|
| | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・新年度が始まって、来客数の動きは前月と変わらない状態である。 | |
| | 一般小売店 〔酒〕（経営者） | お客様の様子 | ・今月は旅館などの観光施設、飲食店共に静かであり売上が伸びていない。そのため、支払期日を伸ばして欲しいとの依頼が数件あり、苦しい状況となっている。 | |
| | 百貨店（経営者） | 販売量の動き | ・季節の変わり目のため、ファッションアイテムが大きく落ち込んでいる。また、前半は低気温により消費マインドも低下している。月後半に盛り返したものの、前半の落ち込みをカバーするには至っていない。 | |
| | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・来客数は何とか前年比100.6%を維持しているが、青果、水産、食肉、総菜、生鮮部門の売上は全て前年を下回っている。主力部門の買上点数が伸び悩むなど、消費者の買い控え傾向がみられている。 | |
| | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・4月になり、学生などが地元を離れて人口が減っている。そのため、3か月前と比較して僅かではあるものの、来客数が減少している。 | |
| | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・来客数の前年比は横ばいで推移している。しかし、客単価の前年割れにより、売上が伸びず苦戦している。 | |
| | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前年から高速道路が開通したが、車の流れの変化により、当店前の道路の交通量が増加している。信号待ちによる渋滞も発生しており、なじみ客が来店しにくくなっている。 | |
| | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・販売量、来客数共に減少している。 | |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・前年下期より、今まで取り組んでいなかった宣伝広告に積極的に取り組んでいる。成果は出ているものの、実績は例年と変わらない状態である。 | |
| | 住関連専門店（経営者） | 競争相手の様子 | ・取引先や同業他社においても景気は余り良くないとのことである。事業の縮小なども進んでおり、厳しい経営状態が続いている。 | |
| | その他専門店 〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・売上自体は前年を上回っているものの、ゴールデンウィーク前の特需とみられている。来月の反動減が見込まれるため、全体としては悪くなっている。 | |
| | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・来客数の少ない状態が続いている。特にディナータイムの動きは顕著であり、もともと少なかった来客数が更に減少している。 | |
| | 一般レストラン（経営者） | 単価の動き | ・単価、来客数、販売量共に落ち込んでいる。予約においても、ワンランク下のコースが増えている。 | |
| | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・他社も含めてタクシー会社の動きが良くない。夜の繁華街の来客数が停滞している様子がうかがえる。 | |
| | 通信会社（営業担当） | 単価の動き | ・政策による物価の値上げが定着し、収入と比較して支出が膨らんできている。そのため、景気は徐々に悪くなってきている。 | |
| | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・期待していた春休みが、強風や雨、雪により低迷しており、その後も同様の推移が続いている。 | |
| | × | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・飲食関係の閉店がかなり目立つようになってきている。 |
| | × | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・4月の初めから売上は低迷しており、月全体として前年比約10%の減少となっている。ゴールデンウィークが10連休となったことで、若者も年配者も金を使わなくなっている様子が店頭からはうかがえる。 |
| | × | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・3月から商品の値上げが続いているが、値上げされた商品の動きが鈍い。ガソリン価格も高止まりしており、客の財布のひもが固くなっている。 |
| | × | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・官公庁からの受注が多く年度末までは良かったが、これ以降は民間が主体となるため、受注量は減少している。 |
| 企業 動向 関連 (東北) | 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 | ・10連休となるゴールデンウィークで物流がストップするため、5月初旬分の受注が前倒しで入ってきている。また、改元に伴う祝賀ムードにあやかろうという雰囲気がある。 | |
| | 食料品製造業 （営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・ゴールデンウィークが10連休となるため、連休に備えるための注文が例年以上に多く、前年比120%の販売量となっている。 | |

| | | | | |
|----|--------------------------|--------------|---|---|
| | 広告業協会（役員） | 受注量や販売量の動き | ・印刷物などに改元に伴う需要が多少あるものの、年度初めの広告出稿手控えと相殺されており、全体としては前年をやや上回る程度となっている。 | |
| | 広告代理店（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・改元に伴い発注を控えていた自治体が動き出し、特需となっている。 | |
| | その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者） | 取引先の様子 | ・以前と比べて、見積価格がそのまま通用するようになっており、販売量も増加している。 | |
| | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・前年の果樹農家は減収であったが、消費税の引上げ前の駆け込み需要で農機具を買換える農家が増えている。 | |
| | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・天候が悪く20日までは動きが大変悪かった。ゴールデンウィークとなった後半からは前年を上回る動きとなったものの、金メダリストのがい旋パレードがあった前年には届いていない。 | |
| | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・販売量の前年比は微増している。 | |
| | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・取引先によって、減産と増産の状況に分かれている。 | |
| | 電気機械器具製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・取引先の状況に大きな変化はない。 | |
| | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・民間案件の受注などがあったものの、3か月前と比較しても横ばいで推移している。 | |
| | 輸送業（経営者） | 取引先の様子 | ・期待したほど物量に大きな変化がない。 | |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・契約更新の際に同業他社へと切り替える傾向が続いている。 | |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・企業に設備投資の動きはみられていない。 | |
| | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・県外に販路のある企業は好調であり、住宅関連も動いている。一方、企業の人手不足は続いている。 | |
| | 金融業（広報担当） | 取引先の様子 | ・前年比においてコンビニ業態は好調が続いているものの、他の小売業態は総じてほぼ横ばいとなっている。また、年度末から年度初めに掛けて公共工事も一段落している。 | |
| | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・燃料価格の高騰により、機械作業のコストが上昇している。 | |
| | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・統一地方選挙や、10連休となるゴールデンウィーク前ということもあり、観光客が少ない。 | |
| | 繊維工業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・店頭の売上が悪い。 | |
| | 出版・印刷・同関連産業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・広告媒体が印刷物からWeb系に移行している。そのため、3か月前と比較して、売上の前年比が10%減少している。 | |
| | 窯業・土石製品製造業（役員） | 受注量や販売量の動き | ・ゴールデンウィークが10連休となり工事現場が動かないため、出荷量が減少している。また、東北において地域間格差が顕著になっている。 | |
| | 電気機械器具製造業（企画担当） | 競争相手の様子 | ・海外の競合他社は設備投資が活発であるのに対し、我々は前年比減少に転じている。 | |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・食品関係の量販店では商品の値上げと値下げを繰り返しており、消費者に不信を与えている。 | |
| | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・建設業はまだ好調を維持しているものの、サービス業、小売業関係は売上、利益共に前年比の減少傾向が続いている。 | |
| | コピーサービス業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・メイン商品のOA機器の販売台数が減少している。仕入れや配送コストの値上がりなども非常に苦しい状況である。 | |
| | その他企業〔企画業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・ゴールデンウィークが10連休となり、その分の受注量が減少している。また、改元効果を期待していたものの、長い連休が逆に作用して販促企画が一回で済み、受注減となっている。 | |
| | × | * | * | * |
| 雇用 | | - | - | - |

| | | | |
|------------|-----------------------|---------|--|
| 関連 (東北) | 人材派遣会社 (社員) | 採用者数の動き | ・ 3月決算において過去最高の売上と利益を計上している。派遣登録者の確保に苦戦したものの、派遣依頼の受注を大きく増やしたことで、実稼働者数が増加しており、4月は前年比2けた増からの開始となっている。そのため、3か月前と比較しても良いスタートとなっている。 |
| | 人材派遣会社 (社員) | 採用者数の動き | ・ 採用決定者数の高止まりが続いている。直近は通年採用がほとんどのため、時期による変動も少なく堅調に推移している。 |
| | アウトソーシング企業 (社員) | それ以外 | ・ 4月の仕事量が例年よりも多い。 |
| | 人材派遣会社 (社員) | 周辺企業の様子 | ・ 建設会社、アミューズメント施設、飲食業、建設資材業者などが、中途採用に対して今までどおり金を使って、あらゆる手段で人材採用に取り組んでいる。 |
| | 人材派遣会社 (社員) | 求職者数の動き | ・ 大手の解禁前の囲い込みもあり、解禁後の合同説明会では来場者の質が前年と比べて非常に悪いとの声を多く聞いている、特に地元の中小企業においては、新卒者の確保の難易度が更に上がっている。 |
| | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・ 大きな動きはなく、求人数の増加もみられていない。 |
| | 新聞社 [求人広告] (担当者) | 求人数の動き | ・ 新卒関係の動きが前年よりも早く、活況を呈している。しかし、転職を含めた通常の募集関係は、製造系、サービス系を中心に相変わらず低迷が続いている。東北企業に対する新卒採用調査においても、来年度の採用を今年よりも増やすという企業は25%にとどまっている。前年調査よりも3ポイント低下しており、近年で最も低い数値となっているなど、採用鈍化が懸念されている。 |
| | 職業安定所 (職員) | 求人数の動き | ・ 製造業からの大量求人が少なくなってきた。ただし、長期継続して求人を出している事業所が多く、同一条件で更新される求人も多いことから、景気は余り変わっていない。 |
| | 職業安定所 (職員) | 求職者数の動き | ・ 求人数、求職者数に僅かな動きはあるものの、大きなものではない。 |
| | その他雇用の動向を把握できる者 | 周辺企業の様子 | ・ 人手不足が続いているが、特に製造業において、先行きへの不安から求人を控える動きが出始めている。 |
| | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・ 新卒の配属や年度初めの忙しさにより、受注量は減少傾向にある。 |
| | 新聞社 [求人広告] (担当者) | 採用者数の動き | ・ 消費税の引上げなど景気の先行き不安が強まるなか、企業が採用拡大に慎重になってきている。 |
| | 職業安定所 (職員) | 求人数の動き | ・ 有効求人倍率が2か月連続で前年同月を下回っている。新規求人数において、建設業がおおむね前年同月を下回って推移している。 |
| | 学校 [専門学校] | 周辺企業の様子 | ・ ベースアップが低く、消費の動きも鈍化傾向にある。 |
| × | - | - | - |