

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)		旅行代理店(店長)	販売量の動き	・北海道方面を中心に国内個人旅行が急増している。特に間際での予約が増えている。
		一般小売店〔書籍〕(経営者)	販売量の動き	・ロングセラーなどの売行きが好調なアイテムの数が減っており、全体的な売上に影響していることは事実であるが、消費の動きそのものは安定している。
		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	それ以外	・気温の上昇に伴って販売量が増えている。飲料水などがよく動き、夏物の化粧品の動きも良い。ただし、医薬品はやや横ばいで推移している。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・夏は最盛期であり、来客数、売上共に年間のピークを迎える時期である。気温が低いため来客数は前年を下回っているものの、厳しい冬に備えて蓄える大切な時期である。
		住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・お盆が近く、お盆用品や贈答品の売上は増加している。ただし、全体的な売上は思ったほど伸びておらず、客の節約志向が強まっているように見受けられる。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・サービスエリアの拡張工事がようやく進み始めており、新規加入者の予約獲得も順調に推移している。工事業者も徐々に集まり、予定工事数をクリアできる環境になってきている。
		通信会社(営業担当)	それ以外	・駅前ではホテルの建築工事が始まっており、工事業者などの出入りが多くなっている。
		その他サービス〔自動車整備業〕(経営者)	販売量の動き	・本格的な夏を迎えても、前年以上の販売量、売上を維持している。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・梅雨の時期ではあるが雨が少なく、湿っぽくはあるものの暖かい日が続いている。そのため、今ヒットしているタピオカドリンク、フルーツスイーツ、アイスなどが多く売れている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・7月にタピオカ専門店が商店街内にオープンしている。ふだんの客層は年配者が中心であるが、高校生を中心に若者の来街者が増加している。SNS映えする商品がヒットする傾向にあり、6月の大型店舗閉店の影響をある程度カバーしている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・5月から来客数の低迷が続いている。消費税の引上げはこれからののに、既に景気が冷え込んでいる。
		一般小売店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・参議院選挙の影響でお中元ギフトの出足が鈍い。加えて、天候が不安定なためピヤガーデンへの販売量も例年と比較して鈍いスタートとなっている。例年であれば良くなっている時期であるが、今年は厳しい状況である。
		一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・高額商材の動きが好調であり売上を確保している。ただし、低額商材の動きが鈍い状況が続いている。
		スーパー(経営者)	単価の動き	・7月は前半からの天候不順で涼味、アイス、飲料系が振るわない状態である。来客数も前年割れとなり、若干厳しさが増している。ただし、平均単価は前年並みで推移しているため、消費の傾向は変わっていないとみている。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・販売量の動きは若干良くなっているものの、単価の上昇まではみられていない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・6～7月は梅雨の時期ということもあり、人の動きが非常に悪くなっている。特に週末は異常気象とみられる豪雨が続きイベントなどの反応が鈍く、売上自体にも大きく影響している。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・選挙の月のため、来客数が減少して店頭での売上は芳しくない。法人関係のお中元が前年より多少伸びていることが救いである。	
	衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・天候不順により日ざしの少ない日が約2か月続いたことと、直近の寒い梅雨が影響して、消費者の夏物商材へのモチベーションが低下している。天候に左右されないものや通年商材ではその分をカバーしきれていない。	
	衣料品専門店(店長)	販売量の動き	・7月中旬まで気温が低かったことにより、クールビズ関連商材が前年比60%で推移している。	

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期待していたが、今のところ特にそのような動きはみられていない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・この時期はイヤーモデルチェンジなどがあるため、毎年受注量と売上にずれが生じている。ただし、実績及び来客数は例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	・イベントを開催しても、来客数の動きに変化がない状態である。
乗用車販売店 (本部)	それ以外	・4月導入の新型車効果や消費税の引上げ前の駆け込み需要により、新車販売は好調に推移している。中古車販売には一部弱さがみられるものの、車両全体としてはプラス要素が多い状況である。
住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上、販売単価は前年並みで推移している。
その他専門店 [靴](従業員)	販売量の動き	・夏物商材であるサンダルの動きが鈍く、低単価商材や割引品の売上が大半である。気温が低かったこともあるが、参議院選挙の影響もあったようにうかがえる。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・梅雨明けがかなり遅れたことで、夏物の動きが非常に鈍く、期待していた空調服の売行きもさっぱりである。
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・気温が不安定であり、販売量が前年を超えることが難しくなってきた。特に灯油は前年を下回る見込みである。景気が余り良くないため、軽油の販売量も減少している。
観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・6月の山形県沖地震で建物が被災したため、販売ができていなかった。現在も風評被害などにより、申込状況は思わしくない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの好調を維持できているわけではないが、何とか売上を出している状況である。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの10連休効果で堅調だった分、その後の需要は減少している。この傾向は夏休みに入っても続いており、持ち直す気配がみられていない。天候のせいもあるかもしれないが、心配な状況である。
旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから夏の動きが鈍い状況が続いている。また、秋以降の状況も特段改善しておらず、現状維持が続いている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・梅雨が長引き、野菜や果物などの青果物が高値となっている。仕入価格が上昇しても販売価格は据置きのため、利益が少なく厳しいとの声を聞いている。また、7月はボーナス商戦時期にもかかわらず、消費低迷が続いており、前月と変わらない景気の推移となっている。
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はみられていない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税の引上げ前のため、まだ現状を維持している。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・取引先は、予算ありきの話に対して若干否定的な対応となっている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・来客数の動きは前月から変化がない状態である。
観光名所(職員)	それ以外	・インバウンドを中心とした団体の来客数が少し減少している。予約のない個人の来客数は伸びているものの、団体客の落ち込み分をカバーするには至っていない。
競艇場(職員)	来客数の動き	・この1~2か月の来客数にほとんど変化がなく、横ばいで推移している。
美容室(経営者)	単価の動き	・ここしばらくの客単価の動きは、僅かな変動を繰り返しつつ前年並みで推移している。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・新築の受注量の動きは鈍くなってきているが、高額のリフォーム工事受注が増えている。
その他住宅[リフォーム](従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げを意識している様子であり、リフォームでは塗装工事が増えている。また、住設機器では繁忙期前の前倒し設置の希望で、エアコンの工事が増えている。

一般小売店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・例年であればお中元の需要があるが、今年は余り売れていない。
一般小売店 [医薬品] (経営者)	単価の動き	・来客数が減少しているが、それ以上に客単価が落ちている。
百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今年は気温が低めに推移していることもあり、夏物クリアランスセールは盛り上がり欠けている。また、この1~2か月で客の生活防衛意識が強まっており、買上単価、買上点数の減少が見受けられている。
百貨店 (企画担当)	販売量の動き	・来客数が減少し、客単価も低下している。
百貨店 (経営者)	販売量の動き	・夏のセール、ギフト共に、前年比は減少している。セールに爆発力がみられず、安いだけでは購入しない消費者が年々増えている様子が見え始める。また、気温の低さも影響しているとみている。
スーパー (店長)	販売量の動き	・今年の7月は前年の猛暑から一転して長梅雨となり、気温が低く夏物商材が軒並み売行き不振となっている。また、雨の影響で来客数が落ち込んでいる状況に加えて涼味商材が売れないため、非常に苦戦している。
スーパー (営業担当)	販売量の動き	・気温の関係もあるが、アイス、飲料、酒が大きく前年を下回っており、店舗合計で前年比が売上99.4%、来客数98.1%と厳しい状況となっている。また、消費税の引上げも視野に入れての節約ムードがみられている。
スーパー (営業担当)	お客様の様子	・天候不順や低温が続いており、夏物商材の動きが非常に鈍い。特に、青果物、スイカを始めとした夏果実は前年比60%となっている。涼味商材の麺、水物なども需要が低下しているが、後半に天候が回復しても大幅に改善する傾向がみられていない。また、お中元の出足も鈍い状況である。
コンビニ (経営者)	販売量の動き	・来客数には余り変化がないが、買上点数は以前と比べて伸び悩んでいる。当店は建設業関係の客が多いが、最近では工事が少なくなってきたため、金を使わなくなっているように見受けられる。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。特に夕夜間の時間帯の来客数が少なくなっている。
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・天候不順により来客数が大幅に減少しており、売上は前年比で5%減少している。アイスは特に不調で前年比20%の減少となっている。
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・7月の天候や気温が影響して、来客数が減少している。
コンビニ (店長)	来客数の動き	・7月は天候が悪く、全社ベースでも数字が悪くなっている。また、年金2000万円問題が話題となってから、消費マインドが極端に冷え込んでいる感がある。
衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・夏物セールを行っているものの、販売量が10%減少している。夏のボーナス効果も全く期待できない状態である。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・今月は暑い日が全くなかったため、半袖シャツや夏物ズボン、夏物礼服などこの時期に売れる商品が動かずに大苦戦している。必要に感じないくらいの気温であることが原因である。
衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・来客数の前年比が85%であり、前月よりも5ポイント低下している。
家電量販店 (店長)	来客数の動き	・梅雨の長雨により、エアコンなどの季節商材の売行きが前年の半分程度になるなど、大幅に落ち込んでいる。また、消費税の引上げを前に客は買物を控えるような動きをしている。
家電量販店 (従業員)	来客数の動き	・この時期に売れるはずの扇風機やそれ以外の季節商材の動きが鈍い。冷蔵庫などは前年の暑さによる故障での買換えが発生しているものの、その他の商品の購入にはつながっていない。また、来客数も少なく目的買いの件数が少ないことがうかがえる。

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・緩やかではあるものの、景気は下向きつつある。堅調な推移を維持しつつも売れ筋商品の伸びは鈍化しており、売行きが不調な商品は落ち込みが一層進んでいる。そのため、トータルとして落ち込み分をカバーできていない。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・天候不順により気温も上がらず、前年割れしていた販売量が更に悪化している。
	その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・梅雨の影響で冷夏が続いており、衣料品の動きが非常に悪くなっている。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・今年はゴールデンウィークが長く、その後の落ち込みが大きかった。6月に一度持ち直したものの、7月には選挙や天候不順の影響で再び来客数が落ち込んでいる。特にランチタイムは主婦層を中心に落ち込みが著しい。
	一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・客の話からは、会社の業績が良くないため、外に出る機会がなかなかないということであり、単価も下がっている。取引先の業者の声も合わせると、景気はやや悪くなっているように見受けられる。
	一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・天候が安定しないため、農業関係の来客数が減少している。それに伴い、単価の安い姉妹店の居酒屋に客が流れている。
	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今月は参議院選挙と天候不順の影響で、来客数がかなり減少している。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客の動きが鈍く、来客数、売上共に前年を下回っている。また、同業者に話を聞いても、来客数の状況は良くない様子である。
	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・天候不順の影響がレストランの売上が厳しい。法人利用の会合も、来月以降の予約の動きが前年に比べて厳しい状況となっている。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・同業他社の状況をうかがうと、タクシーの稼働率が下がり、曜日によっては出勤のない会社もある様子である。そのため、景気は余り良くないと実感している。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・ここ1～2か月で各種商品の値上げが相次いでいる。収入は横ばいで推移しているため、各家庭の生活費は実質マイナスとなっている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数及び売上の減少を改善するため、お買得なセットの販売をして誘客に努めているが、なかなか改善には至っていない。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨の期間が長い上に週末の天候が芳しくなく、前年比が苦戦している。
	設計事務所（経営者）	単価の動き	・建築設計における官公庁の落札率が低下してきている。最低制限価格がある場合は約70%程度で維持できているものの、設定がない自治体においては50%前後での受注が多くみられるようになってきている。この水準はほぼ原価であり、目先だけの資金繰りになってきている。また、そのような価格で応札する業者は限られており、各社の状況が垣間見えている。
×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・7月下旬まで肌寒い日が続き、夏物が全く売れていない。また、選挙期間は繁華街に人が出てくることがないため、売上、来客数共に前年比で20%の落ち込みとなっている。
×	百貨店（買付担当）	販売量の動き	・7月は上旬が低温、後半は真夏日と気温要因に大きく左右されている。特に前半はクリアランスの消化が進まず、2点以上の購入で10%割引などの施策などを行っているが、まとめ買いにはつながりにくく、厳しい状況となっている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・参議院選挙では、各党派が景気に対する部分で、可処分所得が非常に伸びないなかでデフレが進んでいることに対して話をしていた。消費者の間には明らかに節約型の消費が進んでいる。
×	スーパー（店長）	販売量の動き	・最近はやややく夏らしい気温となっているが、7月に入ってから低温による不振の影響は強く、苦戦している。

	×	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・夏物もそろそろ終わりの雰囲気になってきている。だから とって秋物にはまだ早い時期である。
	×	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注量が半分以下となっており、売上が確保できていない。
	×	その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・販売量の動きが鈍い。関東方面へのお中元は、単価が下がった上に数量も減少している状態である。
	×	高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数、売上共に非常に悪い。特に7月に入ってからは非常にブレーキが掛かっている。
	×	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・市場で出会う同業者も仕入れの商店でも、景気がかなり悪いと話している。このような状態がずっと続いている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークの時期から、「節電や節水の徹底、残業はできるだけしないようにと騒ぎだしている」、「総務部がスポーツ新聞の解約をした」、「花があると水を使うので敷地内の植物を処分しアスファルト舗装にした」などの愚痴を客からよく聞くようになっている。
	×	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・店舗の販売量が、前年比70%程度にまで減少している。
企業 動向 関連 (東北)		-	-	-
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・首都圏の販売量は好調であるものの、東北は不調である。ただし、トータルとしては3か月前と比較して良くなっている。
		金融業(広報担当)	取引先の様子	・5月以降、乗用車や家電を始め個人消費が前年を上回るペースで推移している。また、有効求人倍率も5月実績で1.23倍と高水準で推移している。
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・7月は天候不順であったものの、桃の品質は良い状態である。ただし、注文数は前年よりも10%減少している。
		農林水産業(従業者)	それ以外	・梅雨時期の天候不順により稲の生育が遅れているものの、最近では天候が回復してきている。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・参議院選挙の影響もあり、お中元は厳しい数字で推移している。また、客単価が下がっていることも心配である。
		出版・印刷・同 関連産業(経 理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較しても、前年比の動きはほぼ横ばいで推移している。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・前月と比較しても特に大きな変化がみられていない。
		建設業(企画担 当)	受注量や販売量の動き	・改修工事における消費税の引上げ前の駆け込み受注も限定的であり、受注量の動きに大きな変動はない。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・主要の取引先である製造業が前年11月から17%の減産を実施しており、それが現在も続いている。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・新規客が増えつつあるものの、自社の客が他社へと切り替える動きもみられている。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先からは経費削減の話が多い。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・米中貿易摩擦の不透明感から、企業の設備投資の動きが鈍い。ただし、個人はマイカーローンの申込みが順調である。
		広告業協会(役 員)	受注量や販売量の動き	・今月は天候不順の影響もあり、夏物商材の広告出稿がやや控え気味で推移している。特に新聞広告や折込チラシの落ち込みが顕著である。
		コピーサービス 業(従業員)	受注量や販売量の動き	・毎月のように物流関係の値上げの知らせが届く。いつまで続くのか予想がつかない状況であり、取引先の理解が得られるか不安である。
		その他企業[企 画業](経営 者)	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前にもかかわらず、客である住宅会社の受注量が今一つ伸びていない。事前の相談件数は僅かに増えているものの、契約には至っていない。このままでは前年を割るかもしれないと危惧している。
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・旅行客などの来県者が減少しており、土産物の販売が苦戦している。また、参議院選挙の影響もあるとみている。	
	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・広告掲載に対する飲食店の反応が鈍い。	

	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間格差があるものの、東北全体としては前年同期比で出荷量が減少している。復興需要の減少と大型物件の工事が少ないことが原因である。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響が業績に反映してきており、特に販売量が減少している。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・競争の空白期間にあたるため、目立った受注に乏しい月となっている。	
	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・参議院選挙による仕事は増えたものの、全体的にみれば仕事量も価格も減少が止まらない状況である。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・参議院選挙の前後で、人の動きや企業の動きが鈍化している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・梅雨が長引いていることで、消費者の動きが鈍くなっている。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は何とか現状維持を保ってるものの、小売業関係の業績は売上、利益共に前年比の減少傾向が続いており、全体としては悪化している状況にある。	
	x	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売シェアの大きい大手企業が減産をしている。
雇用 関連 (東北)	-	-	-	
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・外資系生命保険会社の事務センター及びネット通販の事務センターという大型派遣案件が7～8月に本格稼働するため、3か月前と比べて堅調に推移している。	
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は堅調に推移しているが、まだまだ伸びていく兆しがみえている。	
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・細かい仕事が増えてきている。	
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・地元企業は、相変わらず積極的に採用活動をしている。募集をしても応募者がほとんどこない状況であり、特に、飲食業、建設業、建設資材会社、塾などはその傾向が顕著である。このような景気の良い状態が続いている。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用不振の状況に変化はない。	
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年間スケジュール的にも一番動きが少ない時期である。そのため、特に大きな動きはなく、景気に変化もみられていない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・海外情勢による景気の腰折れや、消費税の引上げ、老後の生活不安による消費の冷え込みが懸念されている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今年の4月以降、新規求人数は前年同月比で増減を繰り返しているが、多くは更新求人である。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して3%減少しているものの、前年同月と比較すると5.9%の増加となっている。依然として人手不足の状況にあることから、景気は余り変わっていないとみている。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・6月に比較的大きな人員整理があったが、それ以外において窓口の相談状況に大きな変化はみられていない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・流通やサービス業を中心に求人の低迷が続いている。加えて、参議院選挙での企業の様子見が続く、募集が止まっていたことも要因の1つである。	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・雇用形態にパートが多い状況の解消には至っていない。	
	学校〔専門学校〕	雇用形態の様子	・以前にも増して、停滞感からの脱却の動きが鈍化しているように見受けられる。	
	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・特に電子部品関係の製造業において、受注量の減少に備える動きが出てきている。	
	x	-	-	-