

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (東北)		コンビニ（店長）	・競合店の影響はあるものの、前年比のマイナス幅が少しずつ縮小してきている。さらに、この先は盛夏期となるため、1年間のうちで最大の売上、来客数、利益が出るものと期待している。あとは好天に期待するしかない。
		住関連専門店（経営者）	・8月はお盆に入るため、お盆用品や仏具類の売上が期待できる。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・施設のリニューアルオープンにより、全体的なスケールが拡大するため、来客数、売上の増加を期待している。
		タクシー運転手	・客が途切れることもなく、売上也平均して良い状態であるため、景気が悪くなるような要因は見当たらない。
		商店街（代表者）	・これからはますます暖かくなっていく。衣料品の動きも活発となり、来客数の増加が見込める。飲食店は更にプラスになるとみている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・夏は繁忙期のため、ある程度は期待をしている。お中元などのギフトや生啤ールの需要など、消費者のニーズにしっかりこたえて結果を出したいが、そのようなものに消費者がどこまで支出するのか、あまりに不透明である。必要なものにお金は出すが、無くて困らないものには出さないという意識の高さがつかえる。
		コンビニ（経営者）	・客単価、買上点数の好調が継続している。また、キャンペーンなどの催事の反応も良好であるため、今後の客の動きに期待をしている。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナス支給により、客のプラス1品の購入が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・気温の上昇により前年よりも人の動きが良い。今後も晴天が続けば、来客数の増加が見込める。
		衣料品専門店（店長）	・他力本願となってしまいが、暑い夏を迎えることで、夏物需要が動くことを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車イベント効果で、新車販売の持ち直しを期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・隔年で開催されているモータショーによる、自動車の購買意欲喚起に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売により、動きが出始めるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・受注残は厳しい状況であるものの、受注から2～3か月後に納品するため、今よりは良くなっていく見込みである。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今年の夏は猛暑と予報されており、販売量の増加が期待できる。
		高級レストラン（支配人）	・観光産業が盛んになる時期でもあり、インバウンド客を始め、県外からの観光客を見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・来客数の動きもそうであるが、客の様子や、競争相手、同業者の話を聞いていると、客にやや良い動きが出ているようにみられる。
		観光型ホテル（経営者）	・前年比の推移において、先行きの予約数は今月を上回っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・地元で開催される全国的な大会により、大型の団体客が見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・東北で大きな大会が多く開催されている。地元の大きなイベントも着実に力をつけている。インバウンド客がもう少し増えれば宿泊にも貢献するとみているが、こちらは徐々に、といったところである。
	テーマパーク（職員）	・夏休みの時期であり、来客数や単価が高くなることを見込んでいる。	
	競艇場（職員）	・5月には購入単価を上げるべく券売機を増設する予定である。合わせて新装オープンイベントを行い来客数増加を図っていく。	
	住宅販売会社（経営者）	・小規模再生可能エネルギー発電用地の供給及び集合住宅のまとまった受注予定がある。	
	商店街（代表者）	・社用の予約は相変わらず低迷しているが、富裕層の個人利用に若干の動きがある。基本的に数量は少なく、このような状況はこの先も変わらないのではないかと。景気としては低迷が続くとみている。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・政府の景気対策が不透明なため、この先も引き続き厳しさが強まるとみている。	

一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・地元ではこの先に選挙が控えている。選挙があると繁華街は非常に悪い状態となってしまうため、現在の悪い状態がこのまま続くとみている。
一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・売上の増加傾向はこの先も続くとみている。客の日常の買物をみても買い渋ることなく、目的のものをしっかりと購入している。
一般小売店〔寝具〕 (経営者)	・客の買い控えが続くとみている。
百貨店(売場主任)	・気温の上昇とともに夏物商材に動きが出ているものの、価格と価値観を見極めながら必要最小限の購入にとどめるといった客の購買姿勢に、大きな変化はみられない。
百貨店(企画担当)	・売上、来客数共に、前年比のマイナス基調に変化はないものの、月単位ではほぼ横ばいで推移するとみている。
百貨店(営業担当)	・クリアランスの勢いが全体的に弱まっており、前年並みか若干のマイナスになるとみている。ただし、定価品の動きが良くなってきているため、景気は現状のまま推移する見込みである。
百貨店(営業担当)	・今年が猛暑となれば、衣料品、食料品共に若干購買の様子に変化が起きるかもしれないが、傾向が大きく変わることはないともみている。
百貨店(買付担当)	・特別招待会の売上も芳しくなく、買い渋りが一段と強まった印象である。
百貨店(売場担当)	・客が買物環境を選べる状態において、百貨店離れが増えている。百貨店のあり方を変えていかなければならないが、その方向性が肝心である。
百貨店(経営者)	・来客数は微増ではあるものの、店頭ではまだまだ節約志向がみられている。富裕層の高額商材の消費はむしろ大都市圏に流れている傾向にあり、店頭の販売量にあまり変化はないともみている。
スーパー(経営者)	・売上にやや下げ止まり感がみられるものの、全体としては消費を大きく左右するものはない。そのため、状況に変化はないともみている。
スーパー(店長)	・来客数の減少に加えて、客単価も低下している。酒類の値上げもあり、客の節約志向はますます強くなるとみている。
スーパー(店長)	・現在の景気状況が今後も続くとみているが、商圏内の人口が変わらないなかで競合店の出店が発生すると、どうしても来客数の減少に歯止めがかからなくなってしまう。
スーパー(店長)	・2～4月の推移をみても、数字の状況は良くなっていない。3～4月は曜日の関係で数字は前年よりも若干の上向きであったが、曜日を外してしまうと、売上が前年を超えられない状態が続いてしまう。今月もぎりぎりの状況で、若干のマイナスで着地するとみている。このような状況は今後も続くのではないかとみている。
スーパー(店長)	・競合店がオープンし、ある程度の数値がみえてきている。今後は現状の数値で推移するとみている。
スーパー(営業担当)	・現在の状況からは、来客数、客単価が伸びる要因は見当たらないため、この先も変わらないともみている。
コンビニ(経営者)	・周辺環境も特に変化がなく、このまま現状維持が続くとみている。
コンビニ(エリア担当)	・競争環境に変化はなく、外的要因による景気回復は見込めない。
コンビニ(エリア担当)	・来客数に変化の兆しがみられない。
コンビニ(店長)	・コンビニの主力客層である建設業界の景気もかなり悪くなっている様子であり、買上点数が減ってきている。このような状態が地元では広がりつつあり、この先も続くのではないかとみている。
衣料品専門店(経営者)	・競合店の間では、年々サマーセール開始が早まっている。当店においても対応せざるを得ないため、単価の低下が予想されており、厳しい状況が続くのではないかとみている。
衣料品専門店(経営者)	・クールビズやお中元商戦を控えて、企業や個人客に売込みをしているが、なかなか良い返事は返ってこない。
衣料品専門店(店長)	・今年の夏は猛暑の予報が出ており、カジュアル衣料は安定した売上が見込めるが、単価が稼げるビジネス衣料の売上は失速するとみている。
衣料品専門店(店長)	・天候が回復しても、現在の景況感では来客数が急激に増加するとは考えにくい。
衣料品専門店(総務担当)	・来客数、客単価、買上点数の推移に長い間変化がないため、この先も消費が活発になるような気配はない。
家電量販店(店長)	・来客数は年々減少している。

家電量販店（店長）	・来客数は回復傾向にあるものの、主な顧客層は農作業の繁忙期のため、もうしばらく様子見が必要である。
家電量販店（従業員）	・夏物商材である、エアコン、扇風機の売行き次第である。長期予報のとおり猛暑となれば順調に推移するとみているが、例年並みであれば、景気は変わらないとみている。
乗用車販売店（従業員）	・車の買換えを勧めても、客は修理をして我慢して乗り続けている。
乗用車販売店（従業員）	・新規客の動きも鈍く、既存客もあまりぱっとしない。このような状況が2～3か月で良くなるとは考えにくい。
住関連専門店（経営者）	・特に景気が良くなるような要因がないため、今後も現在の景気状況が続くことになるのではないかとみている。
その他専門店〔靴〕（従業員）	・他社が低単価商材の導入や、値下げ時期を早めるなどしており、自社も追随せざるを得ない状況にある。そのため、客単価が落ちている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今年の夏は猛暑が予想されているが、冷房で石油製品を使う場所が減少してきているため、さほど販売量には寄与しない。そのため、現状維持が続くとみている。
一般レストラン（経営者）	・当面の予約もなかなか増えておらず、今後も似たような状況が続くとみている。
一般レストラン（経営者）	・観光に選ばれにくい地域のため、さくらんぼシーズンが終わると、日本海側のエリアに押されてしまう。
スナック（経営者）	・だんだん暑くなってくるため納涼会などの機会が増えるが、この先はお盆に向かって休みも多くなる。また、あまり暑すぎると来客数が減少するため、売上の増加は見込めない。
観光型旅館（経営者）	・相変わらず景気が上向き要因が見当たらない。また、人が大きく動く時期でもないため、先行きの景気は変わらないとみている。
観光型旅館（スタッフ）	・バス料金の問題が安定しており、客が今の料金体系に慣れてきている。そのため、前年よりも募集团体の予約が良い状態である。
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の受注量は前年並みに取れている。宿泊や料飲施設を合わせても前年並みに推移するとみている。
都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの来客数が増減を繰り返しており、この先どうなるかがわからない状況である。
旅行代理店（経営者）	・海外のテロや北朝鮮の動向による海外旅行への影響、格安旅行代理店の破産問題など、先行きの予測ができない。また、国内旅行は予約が直近となる傾向が強く、夏休みの需要をどこまで取りきれかが鍵であるが、そのあたりはまだ読みきれていない。
旅行代理店（従業員）	・国内旅行の先行受注状況は、前年並みに推移している。海外旅行についても、依然として政情不安が続いていることから、現状と変化はないとみている。
通信会社（営業担当）	・この先2～3か月の景気は変わらないとみている。ただし、ボーナス商戦次第では、消費需要の上向きが期待できる。また、6月からは本格的な就職戦線が始まるが、営業関連の雇用が多い傾向にあるとみている。
通信会社（営業担当）	・景気が上向き要因が見当たらないため、このまま横ばいで推移するとみている。
通信会社（営業担当）	・景気が大きく変動するような要因に乏しく、先行きの景気に変化はないとみている。
通信会社（営業担当）	・携帯電話会社を中心に次のサービス案が出てきており、競争激化が進むことは間違いない。顧客の奪い合いが激しくなるため対抗策を進めていくが、現状維持が精一杯ではないかとみている。
通信会社（営業担当）	・顧客から話を聞いても、ここ数か月ずっと同じ状況が続いているとのことである。
観光名所（職員）	・予約状況は前年同時期と比べて若干少ない。後はフリー客頼みとなるため、景気はあまり変わらないとみている。
遊園地（経営者）	・夏は猛暑という予報が出ていること、物価の上昇が見込まれることなど、懸念材料はあるものの、前年並みに推移すると見込んでいる。
美容室（経営者）	・地元はサービス業を中心とした都市のため、為替や輸出入による影響が少なく、景気が急激に良くなるということはないとみている。
美容室（経営者）	・若い新規客が増えないため、現状と変わらない。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・水回り関係のリフォーム工事の減少は今後も続く見込みである。

	商店街（代表者）	・物販店の減少、サービス、飲食店増加という業態変化など、商店街内の店舗の動きが激しくなっている。また、全体的な売上の動きに変化はないが、客層に変化がみられている。
	商店街（代表者）	・閉店や撤退をする店舗があり、商店街は消費者にとっても不便な地域になってきている。
	商店街（代表者）	・前年に地元のバスセンターが取り壊しとなってから、来客数に影響が表れている。
	百貨店（総務担当）	・客の話では、今年のボーナスはあまり上がらないと聞いている。そのため、ボーナス後の消費にあまり期待が持てない。したがって、その後につながる景気もやや下降するのではないが。
	スーパー（経営者）	・ゴールデンウィーク後は、平日の来客数が減少している。また、青果物の相場が下落しているが、その傾向は今後も継続する見込みである。
	スーパー（総務担当）	・北朝鮮問題、米国大統領の疑惑がどのように進むのか不透明である。また、ヨーロッパのテロ事件の影響もあり、今後の景気見通しは明るくない。
	コンビニ（経営者）	・4～5月にかなり地元の人口が減少している。同時に来客数も少しずつ減少しているように見受けられる。目的買いが多く、客単価、買上点数共に減少しているため、この先も厳しくなっていくとみている。
	衣料品専門店（経営者）	・夏物のセール時期となるが、当店はセールをしないスタイルのため、この先の数字は厳しくなるとみている。
	乗用車販売店（経営者）	・ゼロ金利政策により、金融機関の収益が減少している。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・6月から酒税法などの一部が改正されるため、5～7月までは何かしらの影響があるとみている。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・今年の夏は猛暑と予報されている。西日本ではファン付きの作業服が好調のようだが、我慢強い人が多いのか東北ではほとんど売れていない。あまり暑すぎても購買意欲が減少するため、ほどほどに暑くなって欲しい。
	高級レストラン（経営者）	・国としての景気は良くなっていると聞いているが、地方では良くなる要素が見当たらない。
	一般レストラン（経営者）	・5月の悪化の原因がわからないままでは、この先も同じように悪くなるのではないかとみている。
	一般レストラン（経営者）	・ここ数か月の動向から、良くなるような兆しはない。気温の上昇で人出が増えるという希望的観測はあるものの、冷静にみて景気はやや悪くなるのではないかとみている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・来月以降の予約状況は、前年同時期よりも厳しい状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約が好調であった部門に停滞感がみられている。受注が不調である部門は、相変わらず大幅な伸びのない状態のため、結果として、先行きの見通しが悪くなっている。
	旅行代理店（店長）	・7月以降の団体旅行、個人旅行は客の反応が今一つである。
	観光名所（職員）	・今後は、予約件数の減少が見込まれている。
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・人口減少のニュースにより先行きの不安が増したのか、一般客の財布のひもが固くなったように見受けられる。
	× スーパー（経営者）	・可処分所得が増えないなか、6月からビールを始めとする酒類の値上げがスタートする。
	× コンビニ（エリア担当）	・業績の悪い状態が改善できるとは考えにくい。
	× 衣料品専門店（経営者）	・これから先は暑くなり、クールビズの影響でスーツやネクタイなどが不要になるため、需要の減少が見込まれる。
	× 旅行代理店（店長）	・海外情勢が不安定であり、先行きは厳しい。
企業 動向 関連 (東北)	建設業（経営者）	・地方公共団体の各種補助金制度が始まり、消費者心理に明るさをもたらしている。今後はコスト面が課題である。
	食料品製造業（総務担当）	・雇用、所得環境の改善を背景に、実質賃金の増加がプラス要因に働くことを期待している。
	金属製品製造業（経営者）	・得意先の売上状況が改善している。
	金融業（広報担当）	・小売が各業態で堅調に推移しているなか、これからボーナスシーズンを迎えるため、消費が活発化するとみている。
	広告代理店（経営者）	・首都圏などには動きが出てきている様子であり、国際情勢や社会情勢に大きな変化がなければ、地方にも波及してくるとみている。
	経営コンサルタント	・例年、東北は夏に活気付くため、今年も期待をしている。
	食料品製造業（経営者）	・客単価に上昇傾向がみられていない。

	食料品製造業（営業担当）	・変化要因が少なく、今後も厳しい状況が続くとみている。
	木材木製品製造業（経営者）	・取引先の需要にやや弱さがみられている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・2～3か月先の受注残が前年並みとなっており、景気は横ばいとなっている。
	窯業・土石製品製造業（役員）	・公共事業の縮小や、民間需要の低迷が続くとみている。
	一般機械器具製造業（経営者）	・海外需要には地域差があり、平均すると全体として大きな変動はない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・人手不足が解消されていないため、当面は状況が大きく変化することはないとみている。
	建設業（従業員）	・平成32年度までの復興、創生期間から逆算すると、各官庁からの発注は見通しどおりであり、今年度は大型公共工事の発注が多数見込まれている。ただし、前年度同様に発注業務は平準化されるとみられることから、現在の景気状況がある程度継続していくのではないかとみている。
	建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、この先2～3か月は現状のままで推移するとみている。
	輸送業（経営者）	・極端な変化はない反面、好環境になる要素も少ない。
	通信業（営業担当）	・落札しても条件が厳しいものがあり、今後は入札参加についても検討の必要がある。
	金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
	広告代理店（経営者）	・全体的に大きな変化要因がないことから、地元の大きな祭りが終われば、落ち着いた状態になるとみている。
	公認会計士	・建設関係は、秋口まで受注が取れており、現状維持で推移するとみている。また、小売業、サービス業は、売上の減少傾向が続くものの、それなりの利益は確保できる見込みである。
	コピーサービス業（従業員）	・新製品の発売もほとんどなく、現行商品の販売を維持していくだけで精一杯である。営業活動の起爆剤となるような商品を持っていない状態である。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・本格的な人口減少社会に突入している。得意先である量販店も積極的な新規出店を控えており、新規の得意先獲得は更に困難である。この先は、限られたパイの奪い合いで競争が激化するとみている。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅会社関連の受注は、今月と同じく堅調に推移する見込みである。
	金属工業協同組合（職員）	・新規案件及び既取引先からの受注増加は期待薄である。ただし、激減することも考えにくく、良くも悪くも現状維持で推移するとみている。
	農林水産業（従業者）	・今年の果樹の開花が1週間遅れているため、主力品種であるももの最盛期が旧盆前に終了できなくなることが心配である。
	農林水産業（従業者）	・今夏は猛暑との長期予報が出ており、高温障害による米の生育不良が懸念される。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・この先は復興需要が落ち着き、震災前の状況へ戻るとみている。
	通信業（営業担当）	・現政権は地方や中小企業への配慮が足りない。
	司法書士	・比較的安価な建て売り住宅の引き合いが目立つ程度であり、不動産取引は全般的に低迷している。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・地方では、勤め先の業績が振るわず、毎月の収入が目減りしている状態である。先行きの景気についても、良くないと不安視する声を聞いている。
	x 繊維工業（経営者）	・海外の低価格の商品しか売れていない。国内生産は年々減少している。
	x 広告業協会（役員）	・5月に引き続き6月もかなり厳しいとマスコミ関係者はみている。特に前年は大型商業施設のオープンなどで活況を呈したこともあって、地元からの引き合いは前年の6割程度で推移している。
雇用 関連 (東北)	人材派遣会社（社員）	・4月の実績が予想以上であり、収益構造も改善している。選挙に関する大口案件も抱えており、今後2～3か月は業績が良くなる見込みである。
	人材派遣会社（社員）	・採用や設備投資を抑えるよりも、今のうちに組織構成を整える事や投資をするというケースが多く、今後も受注案件が発生する見込みがある。
	民間職業紹介機関（職員）	・製造業の求人が増加傾向にある。
	人材派遣会社（社員）	・求職者と求人のミスマッチは、今後も続くとみている。
	人材派遣会社（社員）	・求人意欲を刺激するほどのトピックスが見当たらない。

	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 求人 の 首都 圏 集 中 傾 向 は、 今 後 ま す ま す 強 ま る と み て い る。 地 元 の 若 者 が 魅 力 を 感 じ る よ う な 職 場 環 境 づ く り を 整 え る こ と が 緊 急 の 課 題 で あ り、 正 念 場 に 差 し 掛 か っ て い る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 企 業 の 採 用 意 欲 は 高 い が、 労 働 人 口 不 足 に よ り 労 働 者 数 が 増 え な い 状 態 が 続 く と み て い る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 派 遣 求 人 は、 製 造 業 な ど に 増 加 の 兆 し が み ら れ て い る。 ま た、 自 動 車 関 連 で は 工 場 の 増 設 な ど の 動 き も あ る が、 求 人 数 は ほぼ 前 年 並 み で 推 移 す る と み て い る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 複 数 の 事 業 所 で、 あ る 程 度 の 新 規 出 店 が 見 込 ま れ て い る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 求 職 者 の 減 少 傾 向 が 続 い て お り、 保 険 受 給 者 の 減 少 傾 向 に 変 化 が な い こ と か ら、 先 行 き の 状 況 に 変 化 は な い と み て い る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 求 人 数 が 落 ち 込 み 景 気 に 下 向 き 感 が あ る が、 一 時 的 な も の と み て い る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 企 業 の 採 用 意 欲 は 依 然 と し て 高 い も の の、 ミ ス マ ッ チ に よ る 人 手 不 足 の 状 況 が 続 い て い る。 設 備 投 資 に 対 し て は、 必 要 な 人 員 が 確 保 で き る か 慎 重 さ が う か が え る。
	職 業 安 定 所 (職 員)	・ 有 効 求 人 倍 率 に 変 動 が な く、 今 後 も 同 様 の 傾 向 で 推 移 す る と み て い る。
	学 校 就 職 担 当 者	・ 当 初 予 定 か ら の 新 規 採 用 募 集、 採 用 定 員 の 増 員 な ど は み ら れ な い。 ま た、 非 正 規 社 員 採 用 は 増 え て い る が、 正 社 員 採 用 の 門 戸 は 厳 し く、 実 質 的 に は 前 年 度 よ り 求 人 状 況 は 少 々 悪 く な っ て い る 印 象 も あ る。
	人 材 派 遣 会 社 (社 員)	・ 人 手 不 足 は 継 続 し て い る が、 建 設 業 な ど の 6 か 月 先 の 仕 事 は 前 年 と 比 較 し て 少 な く な っ て き て い る。 震 災 関 連 需 要 の 一 服 感 が、 そ ろ そ ろ 実 際 の 数 字 に 表 れ て き て い る の で は な い か。
	人 材 派 遣 会 社 (社 員)	・ 景 気 が 回 復 す る 材 料 が 今 の と こ ろ 見 受 け ら れ な い。
	ア ウ ト ソ ー シ ン グ 企 業 (社 員)	・ 消 費 者 は 長 い 間 の デ フ レ に 慣 れ て し ま い、 値 上 げ に 対 す る 抵 抗 感 が と て も 強 い。 こ れ で は 景 気 は 良 く な ら な い。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 人 材 確 保 に あ き ら め の ム ード が 漂 っ て お り、 求 人 広 告 が 減 少 し て い る。
x	*	*