

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）	来客数の動き	・売上は、来客数とともに前月比10%減少しているものの、3か月前よりも良くなっている。
	◎	都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・インバウンドの増加に伴い、高単価商品の需要が高まっている。
	◎	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏祭り開催日の曜日配列は悪かったが稼働は好調だった。また、お盆も9連休の客が多かったからか好調であった。
	○	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お盆期間は帰省客や観光客が大幅に増加し、昼夜問わず人流が活発化した。特に観光施設や宿泊施設等への販売量が増えている。
	○	スーパー（経営者）	単価の動き	・8月は来客数を除き、1品単価、買上点数、客単価が既存店で前年を超えている。夏季ボーナスの増加もあってか売上は悪くない。保存の利く防災対策商品、暑さ対策商品、低単価商品の売行きが良い。一時的かもしれないが、消費が回復傾向にあるようにみえる。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は前年比103.9%、買上点数は同96.1%となっている。客単価は同99.9%、来客数は同106.7%と、前年より良い売上状況を示している。
	○	スーパー（店長）	単価の動き	・お盆期間を中心に高単価商品が売れている。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・お盆期間の来客数や客単価が前年より増加している。
	○	スーパー（商品担当）	単価の動き	・買上点数が若干増加し、客単価も回復傾向にある。
	○	コンビニ（経営者）	それ以外	・夏なので来客数が多い。また、夏祭りの開催により売上もかなり増加している。ただし、人も多く雇ったため利益が出るか不安である。
	○	コンビニ（店長）	お客様の様子	・お盆期間は人の動きが活発になった。しかし、財布のひもは思ったほど緩くなっていない。
	○	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・台風の影響で、お盆の時期に外出や帰省を中止し買物をして過ごす人が多くみられた。また、県外からの帰省客の需要もあり、販売量は好調に推移している。
	○	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・出張や旅行、ビジネス需要が回復している。ふだん着需要も暑さの影響で機能素材を使ったものを中心に盛り上がっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の販売数が増えている。
	○	その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が上がり、涼を求めてショッピングセンターを訪れる人が増えているため、来客数が増え、販売量が前年より増加している。路面店の単独店舗ではみられない状況である。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・紅葉シーズンの東北の宿泊需要が活発である。当市で各種イベントが開催されるため、引き続き当地での販売量は多くなっている。近郊の温泉地も好調が続いている。また、不調だった県内の温泉郷も紅葉需要で受注が増えている。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約施設の販売状況は、年度内売上目標を8%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	・販売価格の上昇により、売上が増加している。需要も高く、販売量も減らない。好調を維持している。
	○	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・建築コストの上昇や資材調達の遅延、働き方改革による4週8休の導入など、建設業界は厳しい状況下にある。しかし、新規案件の見積依頼などが続いており、市場は景気が良いとみている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街に隣接した大型商業施設のオープンから1か月が経過し、商店街の通行量は3か月前の約1.5倍になっており、活気が戻っている。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・暑い日が多いため来客数は少ない。	

<input type="checkbox"/>	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・前半は夏祭りがあり非常に多くの人出があった。また、お盆期間中も旅行客が街にあふれ、売上も前年を超えた。しかし、お盆を過ぎると、2度の台風の影響もあり人出がなくなったため、売上が下がっている。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は例年並みだが売上は振るわず、客単価が落ちている。店頭の忙しさは変わらないものの売上につながっていない。客は財布のひもを締めている。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず商品に動きはない。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔雑貨〕（経営者）	販売量の動き	・販売量はお盆までは好調に推移していたが、お盆を過ぎてからは大きく落ち込んでいる。また、熱中症アラートが発表されると不要不急の外出が控えられるため、中心客層である高齢者の客足が止まる。今月は年金支給日があったが、販売を押し上げる要因にはなっていない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇により食料品の購入客数は減少しているが、化粧品や衣料品などは固定客が多いため堅調に推移している。食料品のマイナス分を高額商品の売上でカバーしている状況は変わらない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・今年度に入り来客数が増加傾向にある。改装や催事強化の効果が現れている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（従業員）	お客様の様子	・お中元やお盆、土産関連などのギフトアイテムは好調に推移したものの、物価高の影響もあり、生鮮食品を中心に全体的には必要最低限の購買行動になっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は減っているが、値上げにより客単価が上がり、売上は何とか前年並みで推移している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は変わっていない。ただし、長期的には微減傾向にある。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここ1か月、米不足の影響で、米の販売量増加が売上を押し上げているが、一時的なものとみている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客単価が前年を下回っており、お盆の総菜も1品単価は前年を下回っている。また、特売品や値下品を目当てに来店する客が更に増えている。客は吟味して買物をしている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・売上は前年を超えているが、来客数は98.3%と前年割れが続いている。米不足により米の売上が異常値となっており客単価は上昇している。しかし、買上点数は前年比98.8%と客の購買は慎重である。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夕方の時間帯に雷雨が多かったため、来客数が少なくなっている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数はほぼ横ばいであり、景気は変わらない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	単価の動き	・低単価商品の販売が中心になっている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・値上げを前に作業服等の注文が増加している。また、夏祭り期間の県産品の売上も好調であった。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・処分価格での販売等により来客数が増加したため、今月の売上は予算達成の見込みである。ただし、客単価は下がっている。また、レジャー関連用商品が不振である。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・エアコン等夏物商材のピークが過ぎたことと、需要の前倒しがあったことが影響し、今月は販売量が前年割れしている。また、白物家電は前年並みだがテレビが良くない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は例年の8月と比べると悪くなく、用品や1台当たりの粗利も変わらない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーからの配車量が若干増えている。一方で受注量は伸び悩んでいる。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・為替レートの関係で、輸入車部門の売上が前年比6割とかなり厳しい状況である。特に車両販売の落ち込みが大きく、代替希望があっても購入を控えるケースが発生している。
<input type="checkbox"/>	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしているが販売量は変わらない。

□	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・サービス業の制服については、観光地でインバウンドが多みられ景気が良くなっているものの、需要につながない。また、作業服の業界では空調服の売行きが良いというが、当社では納入実績に結び付いていない。期待していた夏物の販売も非常に低迷している。
□	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・夏休みなどもあり燃料油需要の回復を期待していたものの、前年と同水準の実績にとどまっている。販売価格の高値が続いており、車両移動は増加していない。
□	その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・全館レジ通過客数は前年比100%と前年を何とか維持している。夏祭りの来場者数が伸び悩んだことや、お盆期間に台風接近が続いたことが影響している。また、当地名物の飲食店や土産物店も軒並み苦戦している。
□	高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・来客数は減少傾向にあるが、単価は良いため、トータルではいつもの月と変わらない状況である。
□	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・人出はみられるようになったが、台風の接近など悪天候で外に出たくても出られないが続いている。
□	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比103%である。
□	観光型ホテル （スタッフ）	それ以外	・夏休みの影響で営業は順調だが、物価高の影響で経費削減の締め付けは厳しい。
□	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数は依然少ない。
□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・極端に悪いことはないが、物価高の影響か消費にメリハリがみられる。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑による利用客に加え、夏休みやお盆の帰省客、夏祭りやイベントに来る人のタクシー利用が多くなっている。
□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスは、夏祭りの生中継などで加入者数を伸ばしており、解約者数は少ない。通信サービスは、解約者数は増加していないものの、新規加入者数は伸び悩んでいる。大手競合会社のキャンペーンなどに新規顧客が奪い取られている。
□	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みられない。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業種別に様々な動きはあるが、総じて変わらない。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・必要最低限のものしか売れない。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比96%で推移している。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・お盆にどこにも出掛けないという客が意外に多かった。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・何もかも値上がりしているため、客も消費を控えている。
□	その他サービス 〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・物価高にも慣れ、節約の意識も定着している。
□	住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・戸建て住宅は価格の安い企画住宅が主であり、注文住宅の受注は少ない。
□	その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者組数の動向は前月と変わらない。
▲	商店街（代表者）	競争相手の様子	・閉店する飲食店が周辺でかなり増えており、景気はかなり悪くなっている。
▲	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・7月後半から新型コロナウイルス感染症の感染拡大が続いている。6月には前年を超えた来客数が減少傾向となり、今月は前年比91%となっている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夏休みシーズンに入り各種イベントもあったが、来客数は前年より減少し、売上も減少している。

▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価は前年比101%、来客数は同96%であり、買上点数は上がっていない。おにぎりやパンなどについては値引きされた商品を購入する客が多く、廃棄商品は少なくなるが利益は上がらない。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、販売量は3か月連続で前年割れしている。商品の値上げにより買上点数が減少しているとみている。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・盛夏時期の来客を期待したが、天候不順や台風の影響により、来客数が減少している。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・せっかくの夏休みも、豪雨や台風などの悪天候で外出する機会が減っており、天候が回復しても猛暑で外出を控えている。週末等の人も悪くなっている。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降水量が前年より多くなっていることと、人が動くお盆期間に台風があったことにより、来客数が例年より少なくなっている。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商品の値上がり、購入決定のマイナス要素になっている。
▲	家電量販店（従業員）	来客数の動き	・気温が高い日が続く、夏物の処分セールで季節商材はにぎわっているものの、本来この時期に売れる冷蔵庫や調理家電の動きが停滞している。家電量販店以外にも客が分散する傾向があり、来客数が減っている。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・オーダーストップしている車はないが、新車の受注量がなかなか伸びない。
▲	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	単価の動き	・全ての物が値上がりしている。
▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・帰省シーズンに台風が接近したこともあり、全体的に動きが鈍い。飲食店は人手不足ながらも一定の売上はあったが、一般需要は動きがない。
▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・インバウンド需要が高まっていると聞くが当店では実感がない。常連客の来店頻度も下がっている。
▲	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・例年、お盆休み明けは来客数が少ないが、今年は前年よりも少し悪い。同業者も予約数、来客数が少ないと言っている。
▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンの販売量は前年並みで推移しているものの、物価高が収益を圧迫している。
▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・大型台風の接近と夏の旅行シーズンが重なり、売上に影響が出ている。旅行に行こうというマインドが低くなっている。
▲	テーマパーク（職員）	販売量の動き	・販売量は減少傾向で、低価格帯のものに集中している。
▲	競艇場（職員）	来客数の動き	・客単価は下がっていないが、来客数が減少しているため売上が悪い。イベントを実施してもそのときだけで、再来場に結び付かない。
▲	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器はエアコン工事の問合せのピークを越えている。省エネ型給湯器工事はお盆期間と重なり先送りとなっている。リフォームは猛暑の影響で工事の先送りが増え、大型の増改築工事は減っている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・物価が高くなり、消費者はとにかく金を使わない。夕方の値引きの時間を目指して来店する客が増加している。
×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・毎日暑い、夏物は購入済みの客が多く、それほど売れない。お盆もあり、来客数は少ない。
×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・猛暑にもかかわらず、夏物商材が目的の客が大幅に減少している。
×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・お盆の帰省客の動きを見ると、当社の居酒屋部門は家族連れの客が増えて、和食部門は予想よりも動きが少ない。最近ではそれなりの価格帯の店に行きたくても行けない人が増えている。価格上昇に家計が追い付いていないことを意味している。
×	観光名所（職員）	それ以外	・前月の水害で大きな被害を受けている。所有している観光船16船のうち11船が流され、残っている船で運行しているが、定期船を減便せざるを得ない。また、船の回収も進まず、先行きが見えない状況である。

	×	遊園地（経営者）	来客数の動き	・暑さに加えて、来客数がピークとなるお盆休みの週に2回、月末に1回、台風が接近し来客数に大きな影響を与えている。コロナ禍の頃は別として、近年になく低調に推移している。
企業 動向 関連 (東北)	◎	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・気温も高く、桃の需要が高いまま推移している。目立った障害もなく、桃自体の品質も良い。
	○	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・夏祭り等のイベント、旅行、帰省等で人流が増加し、好調に推移している。ただし、台風等の悪天候によるキャンセルが発生している。
	○	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・車載向け電装部品の受注がやや増加している。新規品の引き合いも堅調である。
	○	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・受注は堅調に推移している。物価は上昇しているが、価格に織り込み済みであり影響は少ない。
	○	金融業（広報担当）	取引先の様子	・夏祭りシーズンを迎えて県外からの観光客流入がピークとなり、関連業種が好影響を受けている。一方で食料品や一般消費財は単価の上昇傾向が続いており、家計における景気高揚感を抑制する要因となっている。
	○	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・暑い日が続いており、飲料を中心とした夏物商材の販売量が前年を上回っている。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏祭りの開催期間が平日だったことに加え、お盆も台風の影響で土産の販売は厳しく、暑さで冷蔵品の土産も厳しい。客単価も落ち込んでいる。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎月の販売量は前年比90%台が続いており、販売不振が常態化している。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・地方経済における中小企業のオーナーの共通課題は、将来のことを考えた投資や収益に直結しないことは優先されず、目先の状況に左右されていることである。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・若干上向きになるとみていたが、米国の景気後退への懸念からか、顧客の発注が慎重になっている。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・A I 関連を起因とする受注が続いている。
	□	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・大きな工事の受注もなく、受注量に変化がみられない。
	□	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・景気は非常に良い。これ以上は対応ができない状況が続いている。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、売上は前年を超えているが、前年が少なすぎただけで決して今期が良いわけではない。業界全体として荷動きが悪く、大手宅配業者も取扱個数が減っている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の反応が冷え込んでいるなか、今後の受注を左右する新規設備の先行投資を行っている。明るい状況にない。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・人件費や原材料、エネルギー価格等の高騰が企業の収益にマイナスの影響を与えており、3か月前と変わらず、広告費の縮小傾向が続いている。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・顧客の活動が活発になっているとはいえ、新たな広告投資の話なども出ていない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・観光地では、廉価なホテルはにぎわっている反面、高価格帯のホテルは空きが目立つ。選別消費の傾向がみられる。
	□	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。サービス業、小売業、飲食業等は売上が回復し、業績も回復傾向にある。製造業は相変わらず部品不足等が続いており、売上が上がらず苦しい会社が多い。建設業関係は一定の売上を計上しており、業績も回復している企業が多い。全体的な景気はやや良い状態である。
□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・地域の特産品販売所の販売量に特段の変化はみられない。	

	▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・農業資材や農機具の価格高騰が経営を圧迫し続けている。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の発注が激減している。
	▲	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・提案案件の予算や追加作業費用が認められないケースが増えている。
	▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社主力のデバイス関連事業の動向が良くないため、全体売上に悪影響が出ている。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立った受注契約がない。
	▲	コピーサービス業（従業員）	取引先の様子	・パートナー店の破産や、販売先の業況悪化が発生している。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・公共事業、民間事業共に工事の発注が低調で厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	新聞社 [求人広告]（経営者）	周辺企業の様子	・来春の社員採用数が増えている。
	○	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・夏祭りや大型商業施設のオープンにより中心市街地への人出が増加しており、運輸業、サービス業等に波及効果が現れている。
	○	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・周辺の企業で増産の話があり、短期ではあるが人材を募集している。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・あらゆる業種、業界、規模、職種の求人ニーズが継続している。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、企業側の書類通過率は下がり続けている。これは人手不足により経験の浅い人材でも採用する必要があった状況から脱していることを示している。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・募集時の時給は年々上昇している。一方で、時給を上げられる企業と上げられない企業で採用に差が出ている。
	□	新聞社 [求人広告]（経営者）	周辺企業の様子	・広告業界は総じて沈滞ムードが漂っている。多くの中小企業の顧客は、賃上げや物価の上昇による利益減少に苦しんでいるため、広告を使つての積極的な動きが見られない。
	□	新聞社 [求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・広告の動きが低調で、売上も前年割れとなっている。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・特定の業種の企業では人手不足による活発な求人活動が継続している。一方で、燃料費や原材料費、人件費の増加により収益が上がらない企業が増加している。この状況がしばらく継続している。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・各事業所の人手不足感は根強い一方で、雇用調整の案件も一定数発生している。離職者が早期に同業他社への再就職する事例も散見される。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が減少している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少が下げ止まっている。
	□	学校 [専門学校]	求人数の動き	・新卒採用は首都圏を中心とした求人がある程度落ち着いている。今後は地元などの地方採用の求人が本格化するが、まだ大きな動きは見られない。
	▲	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・8月は閑散期であることを考慮しても、求人数、求職者数、採用数は鈍化傾向にある。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・株価の低迷やガソリン価格の高騰などが続いている。人件費の上昇分を価格に転嫁できない状況にある。
	×	*	*	*