

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)	◎	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価が上がっている。大口の客が数名いたことが要因とみている。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数と販売量は減少しているが、客単価は上がっているため、売上は前年比100%である。
	○	スーパー（商品担当）	単価の動き	・値上げにより商品単価が上がったことで、客単価が微増している。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の競合店の撤退により来客数が増加し、売上もアップしている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・本部の施策により販売量がアップしている。
	○	コンビニ（経営者）	それ以外	・来客数に変化はなく、値上げにより客単価と売上は上がっているものの利益は少なく、経営の厳しさは変わらない。業務が増え過ぎて働き手も更に減少している。ただし、除雪代の支払が終わり多少楽になっている。
	○	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は増えていないものの、世の中の人の動きは良くなっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年よりも増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今年は桜の開花期間が長く、花見の効果で来客数が例年よりも多くなっている。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・イベントや転勤などが活発になっており、例年と比べて礼服やスーツを購入する客が多い。景気は少し上向いている。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・前年低迷したエアコンやパソコン等の買換え需要が戻っている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年、4月は落ち着いているが今年は珍しく忙しい。予約状況をみても景気はやや上向いているといえる。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・桜のシーズンに合わせて、インバウンドが大きく増加している。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・桜のシーズンが到来し、アジアのみならず欧米からの客の動きが良くなっている。
	○	美容室（経営者）	単価の動き	・入学式や新年度の準備に加え、ゴールデンウィーク前であることから、カラーやパーマをする客が多く、客単価が4500円から500円ほど上がっている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・春の訪れとともに来街者数は増加している。しかし、米国の関税政策や物価高騰は続いており、景気は横ばいとなっている。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・米や野菜、ガソリンなど生活に直結する物の価格がかつてないほど高騰しており、消費者の生活を圧迫している。その影響でレジャー費、外食費は節約傾向にあり、飲食店への販売量が伸び悩んでいる。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は低水準で横ばいとなっている。購入額の大きい一部の客に偏った売上構造がますます顕著になっている。
	□	百貨店（催事担当）	お客様の様子	・物産展やイベント等、期間限定の提供商品は反応が良い。しかし、食料品や日常使いの商品の販売量は、生活防衛意識の高まりにより減少している。また、今月前半の低温により、ファッション関連商品の動きも鈍くなっている。
	□	スーパー（経営者）	単価の動き	・原価やコストが広範囲にわたり上昇しているにもかかわらず、1品単価はほぼ横ばいで前年並みの推移である。売上、買上点数は前年を超えているが、経費の増加分を補えるほどではなく、価格転嫁をする品目を増やさないと収益は良くならない。客の低価格志向は変わらず、期待したほどの消費はない。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・米の販売が好調で売上を大きくけん引している。酒類値上げ後のマイナス分を補って余りある状態になっている。

☐	スーパー（店長）	それ以外	・物価高が続いており、節約志向は変わらない。
☐	スーパー（店長）	お客様の様子	・値上げにより客単価は上がっているが、買上点数は減少している。
☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・節約志向が続いている。
☐	スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・客はより安い商品や店を求めて、近隣の店を買い回る傾向がみられる。チラシの内容によっても来客数は大きく変化する。
☐	スーパー（業務担当）	お客様の様子	・競合他社の新店舗に想定以上の客が殺到している。客はチラシにかなり敏感になっている。
☐	スーパー（店舗運営）	単価の動き	・食品の相次ぐ値上げによる買い控えは依然続いているものの、一時期より落ち着いている。
☐	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は減っているが、商品価格が上がっている分、売上は少し増えている。
☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量の微減が続いており、10か月連続で前年を割っている。商品の値上げにより、買上点数は横ばいである。
☐	コンビニ（店長）	お客様の様子	・物価高騰が続き、客の財布のひもは固くなっている。年金受給日以降は多少動きがあるものの税金等の支払も多く、失速するのは時間の問題である。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・決算後の月のため法人関係の動きは鈍い。一方、花見の時期で人出が多くなっており、土産品を中心に動きが活発になっている。
☐	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ビジネス、不祝儀、旅行用途などモチベーションと連動したニーズは安定しているが、ふだん着需要が天候や気温に振り回されていて不安定である。
☐	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数は前年比90%の状況が数か月続いている。
☐	家電量販店（従業員）	単価の動き	・家電製品には、指定価格商品という一切の値引きができない商品がある。テレビや冷蔵庫、洗濯機、エアコン等の大型家電商品に多い。省エネ性能や機能が充実したメーカーのフラッグシップモデルであることも多く、良い物に買換えようとしている客に受けが良い。物価高騰の影響で全体的に単価が引き上げられており、単価の動きが良くなっている。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年と比べタイヤの交換時期がずれているため来客数は多いが、販売にはつながっていない。年度が替わりモデルも新しくなり、現行車種の生産がストップしているため、受注はあっても売上にならない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・一定の受注はあるものの配車量が変わらないため、売上に繋がらない。
☐	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの旅行用に購入するウォーキングシューズやハンズフリーシューズの動きが良い。
☐	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・レジ通過客数は前年比103%である。4月は館内の大規模改装による集客・販売促進策を打っており、地元客を中心に反応がみられる。しかし、衣料品部門は前年を割っており期待値に届いていない。食料品部門は同104%であることから、生活していくためやむなくそちらを優先させているようにみえる。
☐	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・物価高が解消されず、来客数は増えていない。
☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・1～3月の個人旅行の動きが悪く、今月も改善がみられない。
☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前と比較してほぼ横ばいである。
☐	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・依然、社会環境は厳しい。ゴールデンウィークは自宅で過ごす人々が多く、旅行販売も客単価が上がらない。先行予約の状況は3か月前と変わっていない。
☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・販売量は3か月前と変わらない。
☐	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は通勤や通院、学校の入学式、社会人の歓迎会での利用のほか、クルーズ船の乗客による観光利用が多くなっている。

□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・放送サービスは若者を中心にテレビの必要性が低下しているため、引っ越しに伴う新規加入者数が伸び悩んでいる。インターネットサービスも競合他社との価格競争が激しくなっており、新規加入者数が伸び悩んでいる。また、携帯端末のみでの利用者が増えており、固定回線の需要も停滞している。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧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）	それ以外	・物価が上がっており厳しい。
□	観光名所（職員）	単価の動き	・年明けからの3か月間は客単価も良く、景気は良い方向に向かっていたが、ここに来てやや落ち着いている。
□	美容室（経営者）	販売量の動き	・美容関連商品は単価が上がっているものの、販売量は鈍化している。先行きへの警戒感から購入する商品が限定されている。
□	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・米を始めとした食品の値上がりが続いており、当施設でも米に麦をブレンドして入居者に提供しているが、特段不満の声は出ていない。
□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官公庁案件は建設費の高騰で予算取りが厳しく、発注件数は少ない。民間案件は事業規模の拡大や変更に伴い新設や改修などを検討する問合せもあり、例年と変わらない。
□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・新築注文住宅の受注は価格高騰で低迷している。若年層の顧客は安価な建売住宅に動いている。
□	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3か月前と比べてコンロ、給湯器、エアコンの交換が増えていない。リフォームは大型の増改築や設備修繕工事が増えている。害虫駆除や屋外の塗装工事も増えている。
□	その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者数に変化はない。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・新年度になっても活気がない。
▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・入店客数は前年を超えるものの、買上客数が前年を割っている。特に、客が多い食品、化粧品のマイナスが大きく、識別顧客離れが目立つ。
▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少に比例して食料品が苦戦している。また、インバウンド需要で好調だった高額ブランド商品の売上がここに来て減少しており、他領域の減少分をカバーできていない。
▲	百貨店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年よりも伸びているが、販売点数は減少している。更なる物価上昇の影響もあり、消費者の生活防衛意識がますます高まっている。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東北地方の店舗では来客数の伸びが小さい。売上は伸びているが、値上げ分が増加しただけである。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・物価高が続いており、客の購買意欲が低下している。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月に入り来客数が更に減少している。
▲	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・購入に慎重な客が目立つ。下見、買い回りが多く、再来店しても、目的の商品のみ購入し、無駄な買物は非常に少ない。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・オーダーストップになっている車種が増えているため、受注が伸びない。
▲	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新年度を迎え、例年であれば販売数が伸びる時期だが、むしろ低迷している。
▲	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・売行きが良い低価格帯の車種の生産台数が少なく、成約に結び付かないケースが多い。高価格帯の車種の動きも依然として悪く、新車全般に良いニュースがない。
▲	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、販売量はやや悪くなっている。

	▲	住関連専門店 （インテリア コーディネー ター）	お客様の様子	・部材などの価格高騰により建物も値上がりが続いている。 また、家具や家電なども同様である。よって、客は住宅を購 入しても室内インテリアの買換えでは予算を大分落としている。
	▲	その他専門店 〔白衣・ユニ フォーム〕（経 営者）	販売量の動き	・3～4月は業界的に繁忙期だが、例年になく売上が上がら ず苦戦している。原因としては、廃業や倒産等による顧客の 減少、労働力人口の減少による受注数の減少、競合他社との 価格競争などが考えられる。
	▲	その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（営業担 当）	単価の動き	・燃料油の販売単価が上旬に最高値をつけた。その後は下落 しているものの、高値が続いているため買い控えが起こって いる。
	▲	高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・予約数が落ち込んでいる。特にディナータイムが芳しくない。
	▲	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・例年なら歓迎会などが開かれる時期だが、今年は少ない。 平日の来客数の減少も著しい。外食を控えている人が多いこ とを実感している。
	▲	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数は比較的良かった前月までと比べるとやや落ち込ん でいる。
	▲	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・今月の来客数は前年比90%で推移している。
	▲	観光型ホテル （スタッフ）	それ以外	・物価高騰の影響が出ている。
	▲	観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・物価高の影響か、来客数の動きが多少鈍くなっている。
	▲	通信会社（営業 担当）	単価の動き	・安い物を求める客が増えている。
	▲	その他サービス 〔自動車整備 業〕（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇に賃上げが追いつかず、商品の売行きが急速に 鈍っている。金利負担もかなり増え、仕入価格も上昇してい るが、これ以上商品価格を上げることはできない。
	×	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	単価の動き	・4月に入っても値上げは止まらず、中には15%値上げした 商品もある。それにより前年と同じか上がると考えていた客 単価は、10%も下がっている。
	×	スーパー（経営 者）	お客様の様子	・ガソリンや灯油の価格が高止まりしており、実質賃金が伸 びないなか、客の財布のひもは固くなっている。
	×	衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・夏物も入荷しているが、まだ寒いこともあり来客数は少な い。
	×	その他専門店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・店頭販売では厳しいながらも動きはあるが、飲食店の動き が悪い。繁盛店とそうでない店とがはっきりと分かれてい る。全体的にみると悪化している。
	×	一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・法人や組合団体の歓送迎会等の動きは例年と変わらない が、振り客や個人客の予約数は減少が続いている。値上げの 影響も大きく、当社の居酒屋部門は売上が伸びているが、価 格帯の高い和食部門では減少が続いている。全体的にみると 売上は前年と変わらないが、生活に必要な物以外には金を回 す余裕がなくなっている人が多く、景気は悪くなっていると みている。
	×	遊園地（経営 者）	来客数の動き	・春休みは天候に恵まれず、来客数は低調に推移している。 ゴールデンウィークは前半が飛び石なこともあり、前年を大 きく下回っている。物価上昇や先行きの不透明感により動き が鈍くなっているとみている。
	×	美容室（経営 者）	来客数の動き	・来店サイクルがあるため、前月来た客は今月は来ていな い。
企業 動向 関連 （東北）	◎	*	*	*
	○	農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・前年産の出荷米について農業団体からの追加払いがあった が、これまでにないくらい金額が高い。
	○	農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・米の販売価格は依然高値で推移している。また、ガソリン 価格の引下げなど経費削減につながる話も出ている。
	○	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・年度末の在庫調整が平年より強めだったため、その反動で 受注が増えている。
	□	食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量 の動き	・商品の動きが悪く、販売量の前年割れが続いている。

□	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体関連の顧客においては、設備投資に関する話はなく、3か月前と変わらない状況である。
□	建設業（従業員）	取引先の様子	・資材価格の高騰から、契約が取りづら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	・大口の受注契約がない。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・問合せはあるが受注に結び付かない。3か月前と比べても受注量に変化はない。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・運賃、作業料金の値上げや一部スポットでの荷動きの回復が業績に寄与し、前年度は増収増益を確保できた。しかし、全体的に荷動きが良いといえる状況ではない。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・同業他社に乗り換える動きが顕著である。
□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・春祭りのシーズンを迎え消費者の購買意欲は上昇するタイミングである。しかし、物価高や米国の関税政策等の経済環境の不安定さを要因に、購買気運は盛り上がり欠け、企業の設備投資意欲も抑制気味である。
□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・年度初めの広告市場は控えめでスタートするのが通例だが、今年は物価上昇や米国の関税政策の影響もあり、前年より更に控え気味で状況は厳しい。
□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・広告予算が大幅に変動したという話はない。米国の関税政策の影響も不透明な状況である。
□	経営コンサルタント	それ以外	・物価の上昇、人手不足、米国・中国を始めとした外交関係の変化等、中小企業を取り巻く環境条件の振れ幅が大きくなっている。そして、それらのほとんどは自力で対応できる範囲を超えている。
□	その他非製造業 〔飲食品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・食品の値上げが続いており、受注量、販売量共に前年とほぼ変わらない。
▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・土産品の単価が下がっている。物価高の影響とみている。
▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・店舗の立地条件により集客の差が大きくなっている。駅周辺店舗はにぎわいをみせているが、郊外店舗は平日の集客が落ちている。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デジタル化や物価高騰による節約の影響で、主力事業である印刷の受注が減っている。
▲	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・米国の関税政策の影響を受け、案件の後倒しや計画中止が出てきている。
▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・3か月前と比べ、新規案件の依頼件数が減少している。
▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体事業の受注減少が続く、全体の売上が計画値まで届いていない。一部電子デバイス事業で動きが良い企業はあるものの、先が読めない。
▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・発注者側の資金融資が認められない案件が、特に病院関係で増えている。
▲	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格を上げたことにより販売量が減少している。
▲	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。小売業、サービス業は好調に推移しているが、製造業は相変わらず売上が伸びない。また、ここに来て建設業でも業績が悪化している顧客が出ている。全体としてはまだ景気は良いものの、少しずつ悪い部分が出てきている。
▲	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大口の商談が減っているため、売上が伸びない。
▲	その他非製造業 〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月からの物価上昇の影響がみられる。また、3月の値上げ前の駆け込み需要による反動が出ている。

	▲	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・米を始めとした食料品の値上がりやガソリン価格の高騰など家計を圧迫する材料が多くなっている。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・前年度の販売量は11年連続で前年比減少となり、過去最低を更新している。非常に厳しい状況である。
雇用 関連 （東北）	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来期採用と昨期採用のタイミングが重なったため求人数は増えたが、年度初めで採用に掛かる時間が長くなったため、採用決定数はそれほど変わらなかった。
	○	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大型商業施設の開業やリニューアルでにぎわいがみられる。広告も堅調に動いている。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・米国の関税政策や米の高騰により原材料価格が上がり、利益がひっ迫している企業は多いが、求人数はそれほど変わらない。企業の経営活動は順調に推移していると考ええる。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人依頼数に変化はない。
	□	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・賃上げのため販売価格を上げているが、仕入価格も上がっており、きりが無い。
	□	新聞社〔求人広告〕（経営者）	それ以外	・観光需要が予想よりも伸びていない。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・年度末の退職者の求職申込等により、新規求職者数が前年同月比で増加に転じたため、新規求人倍率が低下している。有効求人倍率は横ばいで推移している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は引き続きほぼ横ばいである。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・労働力人口の減少により若年層の募集は活発だが、原材料価格の高騰により利益が減少している企業が多くなっている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年比約80%で推移している。4月の就業決定数は過去10年間で最低値となる見込みである。市場に停滞感が出ている。
	▲	職業安定所（職員）	それ以外	・管内企業においても、米国の関税政策の影響が出てくることが想定される。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は4か月連続で前年同月を下回っている。
	▲	学校〔専門学校〕	採用者数の動き	・専門学校生の内定時期が早まっている。人材確保が難しいのか、これまで採用がなかった企業からも複数の内定者が出ている。人材不足が企業経営に影響しているためとみている。
	×	*	*	*