

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	・常連客に加え、大口客の利用も多く、売上が増加している。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量の動きが良く、売上は前年比104%だが、来客数は92.3%と前年割れしている。
	○	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・地元ゆかりの作家の作品が業界の大きな賞を受け、その本の売行き分がプラスになっている。
	○	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・物産、美術等の催事強化により、来客数が伸びている。また、売場のリニューアル効果により、婦人衣料品、化粧品等の売上が伸びている。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共にアップし、売上も順調に伸びている。
	○	コンビニ（経営者）	それ以外	・米不足にもかかわらず、本部の施策により多量の廃棄商品が出ている。経営は依然厳しいものの、除雪代がない分多少は楽になっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候要因に加え、客単価の上昇により売上が増加しており、好調に推移している。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数が増えないことは不安要素だが、全体的な値上げの効果で売上は上昇傾向にある。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物価上昇により、客単価が例年を上回っている。
	○	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・天候は不安定だが、夏物をまとめ買いする客が来店している。ただし、物価高や収入の伸び悩みで来店を控えている客もいる。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・新生活需要の最後の駆け込みと、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、冬物暖房商品の入替え処分促進により、販売量が増えている。スマートフォンの買換え需要も従来は3月が最大需要期であったが、今年は4月も3月並みの水準で、販売台数が増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・査定額が下がらないうちに車の買換えを検討している客が増えており、販売につながっている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・前月から引き続き、ウォーキングシューズやハンズフリーシューズが好調である。
	○	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106%と伸長している。
	○	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・僅かだが上向きになった気配がうかがえる。
	○	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・連休があったものの、売上はまずまずである。6月の予約も5月末頃から入りつつあるため、客の動きは少し良くなっているといえる。
	○	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比べて、海外旅行に関する問合せや申込件数が増えている。来店客の関心や相談の様子から、旅行に掛ける予算が増加していると考える。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・物価、人件費高騰のため官公庁の発注件数は減少している。一方、予定していなかったが成約まで進んでいる民間案件がある。内容は木質化、ZEB関連、HACCP対応施設等、近年課題となっている業務が多い。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者数は天候に恵まれ増加したが、売上は物価高騰の影響で横ばいとなっている。
	□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・季節の変わり目にもかかわらず、季節商材の動きが全くない。
	□	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・米国の関税政策により、世界的な株安、円高が進み、ぜいたく品を中心とした高額品やインバウンドの売上が減少するなど景況感が悪化している。

☐	スーパー（経営者）	単価の動き	・1品単価の前年比は前月よりもやや上昇している。仕入コストも、管理コストも上がっているが、客の低価格志向は依然強い。来客数、買上点数が前年を超えているため、売上も原価上昇分を賄えていないものの、前年を超えている。
☐	スーパー（店長）	来客数の動き	・米の需要増加により売上は伸びているが、米以外は買い控えが続いている。
☐	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年並みである。
☐	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・値上げや米の需給ひっ迫による客単価の上昇から、売上は伸長しているが、買上点数は伸び悩んでいる。
☐	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここ数か月、買上点数の減少が続いている。売上は米などの物価上昇により前年並みである。
☐	スーパー（業務担当）	来客数の動き	・客が価格に敏感になっていることに変わりはない。
☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は週末に雨が多く、売上が伸び悩んでいる。
☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年比では来客数が2%ほど減少しているが、客単価は物価上昇によりアップしている。トータルとしては余り変わらない状況である。
☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・物価高が続き、購買意欲が低下しており、来客数は減少している。
☐	コンビニ（店長）	お客様の様子	・税金等の払込みにおいては、金があるうちにということか、1年分をまとめて払う人が多くなっている。
☐	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・小・中・高校の夏制服が好調で予算を到達している。しかし、土産品の売上は期待したほどではない。
☐	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・大きくは変わらないが、天候不順により半袖やTシャツなど夏物の出足が遅れている。衣替えのモチベーションが上がってきていない。
☐	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格に厳しい客と商品本位で購入する客とに2極化しているなか、個人消費は不安定な状況が続いている。
☐	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・物価高騰により消費者の購買が減少しており、売上、来客数共に前年比90%である。し好品やファッション衣料に関しては、買い控えがみられる。
☐	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・テレビ等是不調だが、エアコン等の季節商材やパソコン、携帯は好調である。全体的に前年よりやや良くなっている。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規オーダーできる車が非常に少なく、在庫車のみ販売が続いている。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は変わらない。イヤーモデルチェンジ等で現行車種の生産が停止している。新型車の発表が決まらない限り受注できる車種も限定されるため、販売量が伸びない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・受注は一定数あるものの、台数や車種が限られている。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量に変化はない。
☐	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・生産数が一定程度回復し、登録台数も安定してきた。ただし、物価上昇の影響は依然大きく、受注の伸びは芳しくない。
☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・県内や関東、関西からの来客数が少し増えている。しかし、地元客の来店頻度が落ちているため、全体的にみると変わっていない。
☐	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・長引く物価高などの影響で、来客数が増えない。
☐	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドの予約が鈍化する時期である。
☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・物価高騰により全体的に動きは鈍い。ただし、富裕層や好況企業に限っては活発な動きが見られる。
☐	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か月前とほぼ変わらない。

□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・第1四半期の東北エリア内の宿泊券販売額は、前年比マイナスとなっており、目標額にも達していない。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・利用者数の減少が続いている。通院で利用する客は多いが、買物で利用する客が少なくなっている。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・例年どおりなら、暖かいこととゴールデンウィークがあることで稼働が低い月になる。しかし、今月上旬の同業他社の倒産によりタクシー業務の一部を引き継いだため、休憩時間を削って乗務をしており、例年よりも稼働が少し上がっている。
□	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はみられない。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の業種に好況感はみられるものの、おおむね変わらない。
□	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価高が続いている。
□	観光名所（職員）	お客様の様子	・来客数は減っているが、客単価の上昇により何とか売上を維持している。買い控えもみられるが、まとめ買いをする客もいるため、客単価が上がっている。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比100%前後で推移している。
□	美容室（経営者）	単価の動き	・ゴールデンウィークの出費の影響か、物価高の影響か、客単価は上がらず、客足も鈍い。
□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・新築住宅の受注件数は少ない。しかし、以前から営業を掛けていた道路拡張等の工事に伴う移転者からの受注が出てきている。
□	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器の販売状況は、3か月前と比べてコンロ、給湯器は水準だが、エアコンは下回っている。リフォームは、屋外の工事、屋内の増改築工事共に順調に増えている。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価上昇が続いている。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・個人消費に関しては、特に生活に直結する品の物価高に対する懸念から、節約志向が一層強くなっている。また、客先の飲食店では、単価が安いランチの客は例年並みだが、ディナーは平日の予約がないところも少なくない。ディナーに客が入らないと酒類は厳しい。全体的に販売量が落ちている。
▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間中はイベントによる客の動員もあったため、売上は好調に推移した。しかし、以降は来客数の減少、客単価の低下など苦戦している。インバウンドの客単価低下も影響している。
▲	百貨店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているものの、販売点数は前年を下回っている。特に食品の影響が大きく、各種値上げによる買い控えがみられる。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・米の売上が前年比200%と大きく伸びている反面、青果、鮮魚、精肉、総菜の売上が落ち始めている。家計支出のバランスを取っているものとみている。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・米の価格上昇により客単価がアップし、売上は前年を超えているが、買上点数は落ちている。
▲	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク明けから、買上点数の減少が顕著に表れている。
▲	スーパー（店舗運営）	競争相手の様子	・休業中だった競合店が再オープンしている。また、自社の販売促進策の見直しから1年が経過し、業績への効果が薄れてきている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に微減の状況はここ1年変わらない。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が減少している。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・景気の低迷と気温低下により、スーツを含めクールビズ商品の動きが非常に鈍い。目的来店も少ない。
▲	自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・受注量が減少している。同業他社も同様である。
▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注活動は芳しくなく受注残が少ない。販売量は減少している。

	▲	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	・マンションなどを購入した客は、以前なら家具やカーテンなどのインテリア用品なども併せて購入していた。しかし、最近は購入する物を最小限に抑えている。
	▲	その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（営業担 当）	販売量の動き	・燃料油価格定額引下げ措置により、燃料油の価格は値下げに向かうことが予想される。そのため、給油サイクルを短縮した必要最低限の購入になっており、全体の販売量が大きく減少している。
	▲	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・大型連休の後ということもあり、客の財布のひもが固くなっている。
	▲	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数は3か月前が前年比92%だったのに対し、今月は同85%から90%ほどで推移している。
	▲	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数の動きが悪い。
	▲	観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・物価高騰の影響か、来客数の動きはやや悪くなっている。
	▲	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・7月に日本で大地震が起こるといううわさの影響で、訪日旅行を控える動きが顕著である。
	▲	通信会社（経営 者）	お客様の様子	・放送サービスは、新生活応援キャンペーンによる有料放送の加入者が極端に少なかった。インターネットサービスは、競合他社との価格競争が激しく、新規加入者数が大きく減少している。アパート、マンションのインターネット一括導入サービスも大家の設備投資にブレーキが掛かったため半減している。
	▲	遊園地（経営 者）	来客数の動き	・期待していたゴールデンウィーク後半に勢いがなく、その後の週末も天候が芳しくなかったため、来客数は前年をかなり下回っている。
	▲	その他サービス 〔自動車整備 業〕（経営者）	販売量の動き	・物価高騰により販売価格を20%ほど値上げしたため、今月に入ってから売上が低調になっている。
	▲	その他サービス 〔寮管理〕（管 理人）	お客様の様子	・物価の上昇が続き、実質賃金が下がっている。景気が良いとはいえない。
	×	商店街（代表 者）	競争相手の様子	・周辺で倒産や閉店が増加している。
	×	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィークがある5月は地元の人はもちろんたくさんの外国人が来店する。しかし、今年は来客数が少なく前年比マイナス10%で、売上も散々である。非常に悪い状態である。
	×	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	お客様の様子	・メーカーの値上げ分を当店で吸収して店頭価格を上げないようにしている商品がある。これらの商品は従来売れ筋であったため止むなくそうしているが、それでもほとんど売れなくなっている。価格競争から他店に流れたというよりも、そもそも使わなくなっている。節約意識の徹底ぶりがうかがえる。
	×	スーパー（経営 者）	単価の動き	・米の価格が前年の約2倍になるなど食品の値上げが続いている。
企業 動向 関連 （東北）	×	その他専門店 〔酒〕（経営 者）	単価の動き	・食料品や日用品が徐々に値上がりしている上に、消費者の収入も増えていない状況であり、嗜好品の酒類に割く金額は減少している。
	×	その他専門店 〔白衣・ユニ フォーム〕（経 営者）	販売量の動き	・前年の売上には全く届かない。5月までが繁忙期のはずが、売上が思うようには上がらず苦戦している。また、6月から熱中症対策が義務化されるが、商材に動きが見られない。
	×	一般レストラン （経営者）	それ以外	・客からは物価上昇が続いており家計の負担が増しているという話を多く聞く。当店でも人件費等の経費増加が経営を圧迫している。また、閉店や廃業をする取引先の業者も出始めている。
	◎	—	—	—
	○	農林水産業（従 業者）	受注価格や販売 価格の動き	・米出荷に対する農業団体からの追加払いの金額は、例年はないほど高くなっている。
	○	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・ゴールデンウィークで稼働日が少ない割に受注は好調である。
	○	通信業（営業担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・販売価格を上げていない。

□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響は余りみられない。
□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・受注、売上が計画値まで届いていない。電子デバイス関連事業は計画を達成しているが、半導体関連事業の売上が計画に届いておらず、全体の業績に悪影響を及ぼしている。
□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・見積依頼は相応にある。受注工事も徐々に増え始めている。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・資材の価格高騰もあり、受注に結び付かない。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・営業財産は豊富にあるものの、建設費の高騰で施主の事業計画が白紙になる案件も出てきている。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上も利益も前年を上回っているが、景気が良いという実感はない。前年が悪すぎたこともあるが、荷動きが良くない。同業他社からも荷動きが良いという話は聞かえてこない。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費節減を掲げる取引先からの値下げ要請があり、厳しい状況である。
□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価上昇で節約志向が更に高まり、消費マインドが冷え込む状況下で、販売促進費を増やす企業は少ない。広告業界の実績は横ばいである。
□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・米国の関税政策や米の価格高騰などの影響で先行きの不透明感が払拭できず、取引先各社、様子見をしている。大きく予算を減らすところはまだないが、積極的に投資をしようというところもない。
□	経営コンサルタント	それ以外	・米を始めとする食品の物価高騰により、消費者の生活防衛意識が高まっている。
□	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月の価格改定により消費行動に影響が出ている。
□	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いるが、特売のカップ麺の動きが良く、受注量、販売量共に前年をやや上回っている。
□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・週末の天候が悪いため、町内観光地への集客が見込みより少なくなっている。
▲	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、悪化幅が徐々に拡大している。
▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・駅構内の店舗では、飲食店の売上は顕著に増加しているが、土産品の購入には結び付いていない。百貨店や郊外店舗は来客数が減っている。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷物の需要が減っている。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・廃業や事業停止する同業者が出ている。また、M&Aの相談も毎週のようにある。体力があるうちに事業譲渡に踏み切る企業と、財務状況の悪化や後継者不足等で先行きが見通せない企業とで2極化している。
▲	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・直近の相談件数が少なく、様子見の傾向にある。
▲	金融業（広報担当）	取引先の様子	・春祭りシーズンの終了でインバウンド需要が一息つき、米などの物価上昇も続いている。また、米国の関税政策の輸出産業への影響が懸念されるため、新規商品開発や設備投資の気運は盛り上がっていない。
▲	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。製造業、建設業で利益が出ている先が少なく、建設業では新規受注が取れていないという話を聞いている。一方、小売業、サービス業はある程度の業績を確保している。全体としては余り変わらない。
▲	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干減少している。
×	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、民間事業共に発注工事が低調で厳しい状況である。

	×	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた案件の受注契約が遅延している。
雇用 関連	◎	—	—	—
(東北)	○	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数や求職者の動きが活発になっており、採用人数は前年比でも増加傾向にある。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・採用ニーズを充たしていない企業が多く、中堅企業では採用しづらい状況が続いている。求人数が多いことがその表れである。特に飲食業や小売業、営業職の募集では応募数が非常に少ない。よって、景気が良い状況は変わらない。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は横ばいで推移しており、前年比80%から90%前後である。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・売上は前年並みだが、広告の動きは引き続き低調である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増減を繰り返している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ3か月の新規求人数はほぼ横ばいで推移している。製造業の求人数は弱含みであるが、サービス業、運輸業等は増加傾向にあり、求人全体としては落ち着いた動きとなっている。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人件数は前年とそれほど変わらない。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・仕事量が減ってきている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は減少傾向、有効求人倍率は低下傾向にある。物価高の影響から経営が行き詰まり、企業整理を行う中小企業もみられる。
	▲	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高の影響で卸売業と小売業の求人数が減少している。また、価格転嫁ができない零細な事業所の倒産が増えている。
	×	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の数が減り、今月は2件しかない。