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)	◎	観光名所（職員）	お客様の様子	・前年同期と比べ、観光客組数が増加している。観光に金を掛ける人が増えているようにみえる。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いているため、昼間は出歩かず夕方からの人が多くなっている。繁華街にも珍しく人が出てきている。また、熱中症予防対策の商品が売れ始めている。
	○	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ピヤガーデンのオープンや気温の急激な上昇により、生ビールやハイボール等の樽の販売量が増加している。ただし、一般消費者に関しては物価上昇の影響が増すばかりで、購買意欲はみられない。
	○	一般小売店〔スポーツ用品〕（店員）	来客数の動き	・3か月前よりも、コンペの開催やゴルフを始める人の数が増えている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・気温上昇が売上増加につながっている。特に米、アイス、麺、キャンディーのほか、果物ではスイカ、キウイが売上を堅調に伸ばしている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・土日の来客数が増加している。インバウンドも増加している。平日の近隣における人の動きも安定している。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の増加により、売上が増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・米の高騰もあり、おにぎりなど主食系の販売が増加している。各メーカーの値上げにより商品価格が上がっているため、全体的な売上は好調である。しかし、来客数に大きな伸びはみられない。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・会社施策の効果もあり、来客数は前年より好調である。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・エアコンやパソコンが売上をけん引している。販売台数は横ばいだが単価が高いため、売上は前年比約5%増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の価格が高くなっているが、物価高騰によるものとの理解が浸透しつつあり、販売数は伸びている。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・車両生産が安定してきたため、見込んだ台数が登録できている。また、買換え客の来場も増えている。一方で、生活必需品が高騰しているため、車検等の整備に回す費用を抑えたいという声も多く聞かれ、実際にサービスの収益は前年割れとなっている。
	○	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移行したことや原油価格の下落により、販売価格が下がっている。それにより、販売量が上向いている。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・企業や団体等の総会・大会の利用が増加している。また、欧米を中心にインバウンドが増加している。
	○	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か月前と比較して5%程度良くなっている。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は、3か月前は目標値の約80%だったが、今月は同約92%と上昇している。
	○	美容室（経営者）	単価の動き	・梅雨にもかかわらず雨がなく暑いため、来店頻度が高くなっている。
	○	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・官公庁からまとまった数の発注がある時期である。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・祭りやイベントにより商店街はにぎわった。しかし、米の高値が続くなど物価高により家計は依然苦しく、消費は増えていない。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・過去最低レベルだった3か月前の売上額に比べるとやや改善している。しかし、高単価の得意客の来店が重なっただけであり、景気は変わらないか、むしろ悪化している。
□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず仕立ての注文はほとんどなく、季節商材も動かない。客の買い控えをひしひしと感じる。	

☐	一般小売店 [茶] (経営者)	お客様の様子	・客との会話のなかで、物価高が続いているのに賃金や売上は上がらないという話が頻繁に出る。
☐	百貨店 (催事担当)	販売量の動き	・美術催事や改装を行った化粧品等のプラス要因はある。しかし、物価高騰による生活防衛意識の高まりや気候が不安定なことにより、食品、衣料品が苦戦している。
☐	百貨店 (従業員)	お客様の様子	・物価高が続いているため、客が生鮮食品などを買い控え、必要最低限しか購入しない傾向は変わらない。
☐	スーパー (経営者)	単価の動き	・6月の1品単価は前年比2%弱程度の伸びで、経費増加率の伸びが上回る状況は変わらず、価格転嫁は進んでいない。また、低価格品の買上点数が前年を上回る状況は続いている。消費の傾向は変わっていない。
☐	スーパー (店長)	お客様の様子	・販売点数、来客数に変化はみられない。
☐	スーパー (企画担当)	お客様の様子	・物価高が続いている。米を始めとする食料品の値上げが継続的に実施されており、客は商品の合計金額を気にしながら買物をしている。また、少しでも安い商品を購入しようと値引き時間になると来客数が増え、自分の必要とする商品が値引きにならないか店舗従業員に詰め寄る客も少なくない。
☐	スーパー (商品担当)	販売量の動き	・地政学的リスクや米国の関税政策の影響などによる先行きの不透明感から、生活防衛を意識した消費スタイルが続いている。
☐	スーパー (業務担当)	販売量の動き	・販売量は動きが鈍い状況が続いている。余計なものは買わない傾向がみられる。
☐	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・景気は悪いまま変わっていない。
☐	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・来客数が増えない。
☐	コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・客単価は高いまま推移しており、来客数も例年並みを維持している。
☐	コンビニ (店長)	単価の動き	・景気が悪い状況に何となく慣れてきている。それに合わせて試行錯誤をしている。
☐	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・夏物の作業服や記念品の受注があり、売上は順調である。今年も猛暑が予想されるため、空冷式の作業服の売り込みをしている。
☐	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・売上は悪くないが、貢献しているのは限られた客である。新規客が減っており、来店回数が減っている客もいるため、不安感は拭えない。
☐	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・セール品などお買い得商品を購入する客が多い。モチベーションと連動している旅行やビジネスといった用途以外では、正価商品を購入する客は少ない。
☐	衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・来客数は前年を下回っているが、猛暑の影響で半袖シャツと夏物スーツの需要が高まっている。来客数の減少分を客単価の上昇でカバーしている。
☐	衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・売上は前年比90%、来客数は同95%である。来客数は予算、前年比いずれも下回る結果となっている。原材料価格等の高騰により客単価は若干上昇しているが、目標に届かない状況が続いている。
☐	家電量販店 (従業員)	販売量の動き	・例年と比べ気温が余り上がらないため、夏物の季節商材の動きが鈍く、3か月前と同様に低迷している。
☐	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3か月前よりも車検対象車両の入庫台数が減少している。それに伴い代替台数も減少しているため、売上は減少傾向にある。
☐	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・来客数はあるものの、受注できる車種が限られているため、受注量が伸び悩んでいる。
☐	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・特別注文家具のため、受注活動をしていかなければならない。受注量を増やしたいところだが、現在は受注残分をこなしている。

□	その他専門店 〔白衣・ユニ フォーム〕（経 営者）	販売量の動き	・今月から企業の熱中症対策が義務化されており、単価の高い空調服が例年よりも出ている。人口減少や労働者数減少の影響が大きいなか、それがなければ売上は相当に厳しい。また、コロナ禍に飲食店が減少したため、サービス系業種の制服の売上はないに等しい。
□	その他小売 〔ショッピング センター〕（統 括）	来客数の動き	・売上は前年比104%、来客数は同101%である。前年に当地で大規模イベントが開催されたことによる反動減が大きく、前月との比較では売上は6ポイント、来客数は5ポイントのマイナスとなっている。飲食業種に限定すると来客数は前年割れしているものの、全体的な傾向は変わらない。また、免税売上は前年比190%超で好調が続いている。
□	高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・第1四半期は予算未達の見込みである。第2四半期は例年来客数が鈍化する傾向があるため、第1四半期より予算を低く設定しているが、今までの傾向からそれをも下回る可能性がある。
□	一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・ネットを見て初めて来店する客が例年より多くなっている。
□	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、前年比97～99%で推移している。
□	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドが期待したほど伸びていない。
□	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数は増えていない。
□	旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・来客数、問合せ件数、購入商品の内容のいずれも、3か月前から余り変化はみられない。
□	旅行代理店（従 業員）	販売量の動き	・第1四半期の宿泊販売実績は前年の8割ほどである。
□	タクシー運転手	単価の動き	・午前中は病院に行くために利用する客が多い。日中は買物帰りの利用は少なく、利用した場合も近距離が多い。長距離の客はまれである。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・例年より早く中旬に梅雨入りしたことと、気温が30度と暑い日が続いたことにより、ふだんより利用者が多くなっている。
□	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ない。
□	観光名所（職 員）	単価の動き	・来客数や予約数、振り客の数は減っている。しかし、個人客の客単価が良く、売上は前年を上回る推移が続いている。
□	遊園地（経営 者）	来客数の動き	・家計の財布のひもは固いが、学校団体は例年並みで推移しているため、来客数は前年と同程度である。
□	美容室（経営 者）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数は前年比96～99%で推移している。
□	その他サービス 〔寮管理〕（管 理人）	お客様の様子	・食料品などの物価上昇により家計の節約志向が高まっており、個人消費はおおむね横ばいである。
□	住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・新築戸建て住宅の受注は依然として少なく、年配者の持家の減築を含むリフォームが増えている。
□	その他住宅〔リ フォーム〕（従 業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、3か月前と比べて給湯器は減っているものの、エアコンの販売状況が改善し、コンロ、レンジフードの販売台数も増えている。リフォームは、熱中症対策のため屋外での工事が先延ばしとなっているため減っている。屋内の改修工事やエアコンのクリーニングは増えている。
▲	商店街（代表 者）	お客様の様子	・商店街の一部が更地になっていて、残っているのは飲食店くらいである。
▲	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	来客数の動き	・物価高の影響で、来客数は前年比93%となっている。
▲	百貨店（企画担 当）	単価の動き	・客単価は、化粧品、食品、美術品、宝飾時計で伸長しているものの、婦人及び紳士の既製服は減少傾向にある。

▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・前年のインバウンドによる売上増加の反動で、高額商品の販売額が減少している。円安需要が一巡した感は否めない。また、高齢化によるお中元じまいなど贈答先の減少により食料品の売上も減少している。
▲	スーパー（店長）	単価の動き	・1品単価の伸び率が鈍化している。
▲	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営業を再開している。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価、販売数はいずれも微減であり、売上も前年比約5%の減少で推移している。ここ12か月、同様の傾向が続いている。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・アフターコロナのビジネススタイルが定着し、スーツ以外を着て仕事をする人が多くなっている。元々夏は売れないこともあり、スーツが苦戦している。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は大きく変わっていないが、新車が売れず中古車が売れていることから、全体的な売上や単価は落ち込んでいる。
▲	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・以前はマンションなどを購入すると、家具や家電も新調することが普通だったが、現在は買換えずに引き続き使う人がほとんどである。客はインテリアの購入にはかなりシビアになっている。
▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商品は動いているものの、米などの物価高騰の影響が続いているため、値上げ前の商品やスポットで安い商品に限られる。
▲	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・1度考えてからと、すぐには購入に踏み切らない客が増えている。
▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・予約状況は芳しくない。ある程度期待を持っていたランチ客も減少に転じている。また、これまでコースを注文していた客が1品料理に変更する傾向もみられる。
▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なくなっている。
▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響か、消費者は支出を引き締めている。来客数は多い日と少ない日の差が大きくなってきている。
▲	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・大地震が起こるという噂や為替の影響で、旅行する客が様子をみている状況である。
▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・個人旅行の申込みで来店する客が減少している。
▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・若者を中心にテレビ離れが進んでおり、放送サービスの新規加入者数が減少している。ただし、スマートフォンやパソコンからインターネットに接続して、無料配信動画サービスを利用する人は増えている。加えて、自宅にWi-Fi環境を整備して動画を視聴する中高年者が増えているため、インターネットサービスの加入者数は増加している。
▲	通信会社（営業担当）	それ以外	・依然、物価高が続いている。
▲	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数は変わらないが、1人2人の大口客の来場により毎月の売上に変化がみられる。
▲	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇が著しく、仕入額も光熱費等も増加しているため、販売価格を上げているが、5月中旬から急に売行きが落ち込んでいる。社員へは4月から一律5%を物価上昇対策としてベースアップしている。
▲	その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	それ以外	・来場者数と当県の持家の着工件数はいずれも減少が続いている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・商品やサービスが値上がりしていることに加え、ガソリン価格も上昇しており、節約志向が更に強まっている。

	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・価格高騰による買い控えと本部施策による廃棄過多により、非常に厳しい。経費は上がり続けるが売上は変わらず、利益が出づらいつつ状況になっている。
	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・取引先である市場、食材を扱う会社、飲料品関係の会社、備品関係の会社においても、売上は低迷している。価格が上昇傾向にあるなか受注量が減少しているのが要因で、エリア全体で客が減少していることになる。中高価格帯の店舗から客が移ってきた低価格帯の店舗も一部にみられるが、それも限界がある。総じて景気は悪い。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・急に暑くなったため、客足が鈍っている。
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	・さくらんぼが不調だったこともあり、桃の需要が増えている。他県の状況を見ても当県産の桃に期待が集まっており、価格も期待できる状況である。
	○	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度初めの客先の在庫調整は例年より動きが強いため、受注量が多くなっている。
	○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・職人の数が不足しており、人繰りに苦労しているが、受注量は相応にある。
	○	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	・暑い日が続いているため飲料の動きが良く、受注量、販売量共に前年をやや上回っている。
	□	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・さくらんぼは不作で収量が少ないため、買取価格が例年になく高い高値になっている。
	□	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・前年のイベント開催による特需的な売上の反動減による落ち込みを、好調であった父の日の通販ギフトがカバーしている。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷の受注は低迷しているが、広告の需要は増えている。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・取引先に動きは見られない。
	□	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契約締結が遅れている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて受注量に変化はない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気は良い状況のまま変わらない。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・価格の値下げ要請は止まらず、依然厳しい状況である。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・販売価格や顧客とのやりとりに大きな変化はない。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・米を始めとした食料品や生活資材の小売価格は高止まっている。給与所得増加の恩恵が県内企業に浸透しているようにはみえず、消費者の購買意欲も高揚していない。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・広告業界の業績は3か月前と比較してもほぼ変わらず、低調で推移している。物価の上昇や米国の関税政策について予断を許さないなかで、経済状況の先行きの不透明さから、広告費の増加にブレーキが掛かっている。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・米国の関税政策や国際情勢などの影響で、取引先の広告投資に意欲がみられない。ただし、極端に予算を縮小させている取引先も今のところはない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・郊外のショッピングセンターでは、テナントの撤退が目立つ。従来であればすぐに埋まっていた立地条件の良い空き店舗でも、すぐに決まらない状況にある。
	□	コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・1～3月の受注量は前年よりも少なかったが、現在は同程度となっている。
	□	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・県内の飲食店向けの出荷が顕著に鈍くなっている。

	□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・週末の天候に恵まれないこともあり、当地の観光客数は少ない。
	▲	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れに歯止めがかからない。3か月前と比べても、減少幅が更に大きくなっている。
	▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見込んでいた受注案件の後倒しが続く、計画値に達していないため、売上に影響が出ている。
	▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向けの機械装置出荷にキャンセルがあり、輸出貨物取扱数量に大きく影響している。また、装置完成品は保管となり、出荷のめどが立っていない。
	▲	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。小売業、サービス業関係は好調を維持している。製造業は依然業績が回復しない顧客が多い。また、ここに来て建設業でも業績が苦しい顧客が増えている。全体としてはやや悪くなっている。
	×	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年よりもイベント数が少ないことによる土産需要の低下に加え、中盤からスタートしたお中元も動きが悪く、売上は前年を大きく下回っている。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・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。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けから企業の採用活動が活発になっている。特に大手企業の求人数が堅調に推移している。
	○	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・自治体は人件費や物価の上昇分を織り込んだ受注価格を認めてくれている。そのため、従業員の給与やボーナスを上げることができている。
	□	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・企業は正社員を採用できない状況が続いており、パートやアルバイト、派遣、スポットバイトで人員を賅っているところが多い。企業の景気は割とよいが、人手不足の状況である。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職希望者数は前年比80～90%で推移しており、悪い傾向が続いている。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大型商業施設のリニューアルによりにぎわいがみられ、広告も堅調に動いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数共に減少している。今までの求人を見直し、採用者数を抑制する事業所もみられ、求人数の減少につながっている。
	□	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加しているが、増加の割合は前月、前々月よりも低下している。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・特段の変化はない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率がほぼ4年ぶりに1.1倍台となっている。
	×	*	*	*