

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）	お客様の様子	・暑い日が続き来客数は減少しているものの、来店した客の様子をみると、必要な物は購入している。
	○	百貨店（経営者）	来客数の動き	・来客数は大きく伸びている。ただし、物価高の影響による買い控えがみられ、節約志向も強まっており、客単価はやや低下している。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・前月に続き買上点数が伸びている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前より気温が高く、日も長くなっていることから来客数が増加している。特に冷たい商品を買求める客が増えている。
	○	衣料品専門店（店長）	それ以外	・気温の上昇に伴い、夏物商材の需要が好調に推移している。
	○	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・競合の完全閉店により、袖付きの服の需要が伸びており、客単価が大幅に改善している。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・引き続きエアコンが好調である。省エネ基準の変更を前に、需要を先食いしている。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・梅雨明けしていないものの、6月より気温が高い日が続き降水量も少ないことから、夏物商材の販売量が増加している。中東情勢が不安定であるため、一部メーカーの商品が長期欠品状態になっている現状もあり、商品在庫があるうちに早めにエアコンなどを購入したい客が多く来店し販売量が増えており、景気がやや良くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の発売があり、受注が少しずつ伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・車両に取り付けるオプションの単価が上昇している。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車の成約数は前年比95％とやや落ち込んだが、新車は103％と上向き傾向にある。また、新規客に限ると、来客数は前年比90％と減少しているが、成約数は114％と伸びている。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・物価高の影響もあり、今まで定期的に行っていた客の動きが鈍い。一方、経年車の車検が高額になるケースが多くなっているため、成約件数は増加している。
	○	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みに関係なく、ランチタイムの来客数は前月より5％増加している。
	○	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前と比べて販売量が1.5倍となっている。
	○	タクシー運転手	競争相手の様子	・運賃を値上げしたが、迎車料金の設定など他社との差別化により客の減少はみられず、利用控えもない。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規サービスエリアの拡大に伴い、放送サービス、インターネットサービスの新規加入者数が増加している一方、解約者は減少している。特に高齢者は放送サービスだけでなく、インターネットサービスをセットで申し込むことが増えている。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は目標値に対し、3か月前は94.0％だったが、今月は96.4％と上向いている。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・売上は順調に伸びている。ただし、物価高による原材料価格の上昇が利益を圧迫している。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・発注案件は減少しているものの、受注件数は増加しており改善している。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価は維持しているが、来客数が減少しており、売上は減少が続いている。来客数の減少は当店の営業努力不足が原因の可能性がある。単価から見れば景況は変わらない。

☐	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・話題になった商品は購入するが、そこから裾野が広がらない。
☐	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比約90%と苦戦しており、特にクリアランスセール開始以降の集客が伸び悩んでいる。要因としては、マス層のクリアランスセールへの関心低下や低温による夏物商材の購買意欲の減退が考えられる。
☐	百貨店（経営者）	販売量の動き	・お中元やセールを軸とした夏の商戦は、市場の高齢化や川上メーカーの生産量減少により年々縮小している。一方、資産価値の高い宝飾品などの高単価商品の販売が好調であり、その減少分をカバーしている。
☐	百貨店（従業員）	お客様の様子	・来客数は増加しているが、売上は伸びていない。欲しいものには金を掛けるが、物価高の影響もあり、必要最低限の購買動向に変化はみられない。
☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・燃料価格を始め、物価高が続いており、積極的な消費行動がみられない。
☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・商品単価が上がったことが原因か、買上点数の減少が続いている。
☐	スーパー（店舗運営）	来客数の動き	・雨の影響により、来店頻度が低下している。
☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微増で、客単価は前年比100%を何とか維持している。
☐	コンビニ（経営者）	それ以外	・前年と比べて気温が低いことや光熱費の高騰、廃棄過多など経営状況が悪い要因は多々あるが、1番は人件費の高騰である。売上を上げても、経費の上昇に追いつかない。
☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節要因による来客数の変化はあるものの、前年比では増減がない。
☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は減少しているが、物価の上昇により客単価が上がっているため、売上は前年と同程度である。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・法人では、警備会社や風力発電関連で、お中元や作業服等の受注が増加している。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イヤーモデルチェンジ等による新車の仕様変更はあるが、販売台数に大きな変化はない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・配車量は相変わらずばらつきがみられる。売上が極端に増加することはなく、横ばいで推移している。
☐	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	・マンションの購入客に、間取りの変更など設計変更のオプションや壁紙、カーテン、エアコン、インテリアを案内している。今使っているものをできるだけ使いたいという客がいる一方、全部を新しく買い換える客もいる。スペースを有効に使えるように家具をフルオーダーする客もいる。同じマンションを購入する客でも差がみられる。
☐	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・水冷インナーの販売が好調で、空調服の売上も前年を上回っている。しかし、制服は廃止や夏服の簡素化により需要が減少しており、売上につながらなくなっている。全体的にみると売上は減少している。
☐	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・依然として来客数の減少が続いている。気温が上がらないため、サンダルなど夏物商材の動きが鈍いことも影響している。
☐	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ここ数か月、来客数は低水準で推移しており、横ばいが続いている。
☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・営業は依然低調である。特に地元客の購買意欲の低下が顕著である。
☐	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きに変化はない。
☐	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・同業他社の話を聞くと、低価格帯の店は混み合っている一方、高価格帯の店は来客が少なく、2極化が進んでいる。当店はその中間層をターゲットとしており、現時点ではそれほど悪くない状況である。
☐	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は依然として少ない。
☐	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドは、特にアジア圏からの需要に増加がみられず、横ばいで推移している。

□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・燃料価格上昇の影響により航空運賃が高くなっているため、インバウンド需要は落ちている。また、夏の厳しい暑さを避けて、北海道に向かう客が多くなっている。
□	旅行代理店（従業員）	それ以外	・先行きの見通しが立たないような状況が続いている。
□	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。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業種によって景気の良しあしにばらつきはみられるものの、全体としては良くない状況にある。
□	通信会社（営業担当）	単価の動き	・現状販売数は増加している。ただし、商品価格の上昇に伴い、案件数が例年を下回ることが懸念される状況にある。
□	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年比106%と増加している。
□	遊園地（経営者）	来客数の動き	・梅雨が長引き雨も多かったが、3連休と下旬のイベントにより、来客数は前年を少し上回っている。
□	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・予約数の推移をみても、レジャーや娯楽への支出が増えているようにはみえない。
□	美容室（経営者）	単価の動き	・施術単価は前年比96%だが、店舗販売における客単価は前年比151%である。長期にわたって使用でき、使用することで施術料金が抑えられるドライヤーやヘアーアイロン等の美容器具の販売が好調である。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数に変化はない。
□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数や客の動きに別段大きな変化はない。
□	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、省エネ基準変更前のエアコン交換が増加している。リフォームは、以前からの物価高に、原材料や資材の価格高騰が加わり、苦戦している。
▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価の上昇が続くなか、金利上昇の影響も加わり、中小企業では利益が減少している。
▲	商店街（代表者）	それ以外	・当地において倒産や廃業が目立っている。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価が急激に上昇し、実質賃金下がっているため、購買力は低下傾向にある。また、猛暑で外出を控える動きがみられる。
▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比10%の減少である。気温が30度を超え、熱中症警戒アラートが発表された日があった一方、下旬は大雨が続き、人出は少なくなっている。
▲	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・夏物商材は売れず、仕立ての注文もない。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・地域経済を支えてきた老舗企業の経営破綻が前月から相次いでいる。長引く物価高、人件費の高騰に加え、ここに来て実質無利子・無担保融資の返済が本格化しており、地方の中小企業にとっては本当に厳しい状況である。お中元も物価高の影響から、贈り先を減らしたり、全てをやめたりする取引先が出ている。贈答品の縮小傾向が顕著である。
▲	スーパー（経営者）	単価の動き	・価格転嫁が進み、買上点数の前年割れは顕著だが、平均1品単価は前年比2%強の伸びが続いている。ただし、メーカー各社からの値上げ要請も続いている。さらに、天候不順や自然災害の影響による消費マインドの低下もあり、来客数は前年割れとなっている。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の影響により、夏商材の売行きが悪い。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年を下回っている。
▲	スーパー（業務担当）	お客様の様子	・中東情勢の不安定化や相次ぐ値上げ報道により、購買意欲が高まらず、販売は伸び悩んでいる。
▲	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・低温により、夏商材の買上点数が振るわない。

▲	スーパー（販促担当）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数と買上点数が前年よりも減少している。ただし、1品単価が高いため、売上は前年を上回っている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・週末は悪天候が続き、近隣でイベントが開催されたにもかかわらず、来客数は減少している。また、夜間の来客数も減少している。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価上昇が止まらない。地方では賃金が上がっていないこともあり、家計は厳しくなっている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少を客単価の上昇でカバーできず、販売量も前年割れが続いている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に総合ディスカウントストアが開店し、来客数は3か月前の前年比120%台から、104%に落ちている。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末を中心に雨が続いたことから、来客数は大幅に減少している。売上についてはキャンペーンで一定水準を確保しているものの、伸びは鈍化している。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響を受けて、買い控えをする客が見受けられる。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年を下回っている。
▲	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・6月の天候不順で衣替えが進まず、かなり出遅れた。その傾向は7月の中旬前まで続き、ようやく多少回復してきたところだが、出遅れた分を取り返せてはいない。
▲	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑の影響も考えられるが、来客数及び買上点数の減少がみられる。客単価は微増しているものの、円安等の影響により商品売価が上がっているためである。季節商材の売上が良くない。
▲	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・受注量は、3か月前比、前年比共に減少している。
▲	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、販売量に変化はない。
▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・全体的な売上は小康状態にあるが、価格転嫁ができない状況が続いている。米価の動向については、地元農家、消費者共に様子見の状況にあり、消費活動を控える傾向が続いている。それが景況の悪化につながっているような印象を受ける。
▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・自動車燃料の販売量が前年比約10%減少している。梅雨が長引き、気温が上がらない日が多いことに加え、販売価格が高止まりしていることが要因である。
▲	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・円安の影響が出ている。
▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価高に加え、不安要素の多いニュースが続いており、消費にメリハリがみられる。
▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・円安や燃油高により海外旅行離れが顕著になっている。団体旅行は、需要の減少から競合他社との競争が激しくなっている。
▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・自治体が発行している宿泊クーポンの対象期間だが、高価格帯のホテルや旅館で利用されるケースが目立っており、その効果が宿泊業界全体に波及しているかについては疑問が残る。
▲	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価の上昇に対し所得は増えていないため、生活に余裕がなくなっている。
▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・予約数、振り客共に若干減少している。来月の予約数も減少傾向にある。少し景気が後退している。
▲	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数に変化はないが、客単価は低下傾向にある。大口客の来場が減少していることが要因とみている。
▲	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・食品や燃料の価格上昇が止まらない。また、中東情勢による先行きの不透明感は購買意欲を低下させている。アルバイトをして親に負担を掛けないようにしている学生も増えている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・円安の進行と物価上昇の継続により、生活防衛型消費や節約・儉約志向が強まっており、買い回りをする客が増えている。

	×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・中東情勢や株価、政策金利が法人、個人いずれの消費行動にも影響を与えている。変動の大きさから、消費に慎重になる人が多くなっている。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・例年と比べて暑さが厳しくないため人出はそれなりにあるが、消費者の財布のひもは固く、生活必需品以外への支出はなかなか増えない。
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	・単価、販売量共に良好である。
	○	木材木製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・地政学的リスクに伴う供給面への影響は和らぎ、おおむね安定的な調達が可能となったことで採算性は改善している。また、案件によってはコスト改定の打診に応じる取引先も出てきている。
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・主要顧客の動向が良い。受注増加につながっており、売上も伸びている。
	○	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・小売店では来客数が増加している。春から続いた食品の値上げも止まっており、必要な商品は購入する傾向がうかがえる。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お中元の動きが今一つで、全体の売上は前年をクリアできていない。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、回復のめどが立っていない。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月からは夏祭りや花火大会といった行事での需要が拡大する。しかし、今年は開催を見送る自治体や団体が出ている。
	□	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・受注量は前年比では微増だが、依然厳しい状況である。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中東情勢に対する不安は和らぎつつあるが、依然として客先の警戒感は強く、発注に慎重な姿勢がみられる。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・良くも悪くも取引先の反応や動きが鈍い。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・メモリ、冷却装置などの部材供給は不安定な状況が続いている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大口工事を受注するなど受注は堅調である。ただし、人手不足の状況があり、その対応が課題である。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足もあり、受注量を増やすことができないため、変わらない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・変化要因は見当たらず、良い状況は変わらない。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の取扱貨物の荷動きは鈍化傾向が続いており、売上も低迷している。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・既存契約について、取引先からの価格引下げ要請が強くなっている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・仕入価格が上昇している。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・資材価格の高騰の影響等で住宅価格が高止まりしており、住宅着工件数は前年同月比で約2割減少し、住宅ローンの申込件数も低迷している。一方、飲食や観光等の個人消費は堅調である。まだら模様ではあるものの、全体として景気は変わらない印象を受ける。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・景気が見通せず、消費行動は必要最低限にとどめる傾向にある。このような状況では広告費を増やす企業は少ない。広告市場に変化はなく、微減で推移している。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の予算に大きな増減はない。中東情勢もあり、大きな決断はしばらく状況だが、通常どおりの活動を行っている。とみている。
	□	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先からの受発注状況や問合せに変化はない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・中東情勢のこう着といった不安定な状況が、先行きの不透明感を助長しており、消費行動に影響が出ている。

	□	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、サービス業関係では多くが好調を維持している。一方、製造業、建設業は人材不足や資材価格の高騰、受注未達などにより業績が悪い顧客が多い。全体としては景気はやや悪い。
	□	その他企業〔協同組合〕（職員）	受注量や販売量の動き	・中東の海峡封鎖や中国によるレアアース等の輸出制限などは、落ち着いたと思えば再燃するなど先行きが見通せない状況にあるが、企業は何らかの策を講じて受発注の確保につなげている。
	▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料や農業資材の価格高騰により、収支状況が悪くなっている。
	▲	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・来客数は増加しているが、客単価が下がっている。また、資材価格などの高騰により、利益が圧迫されている。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた受注契約の条件がまとまらず契約延期となっている。
	×	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・印刷をインターネットで安価に発注する動きが定着したことから、前月に続き、受注量が大幅に減少している。
	×	不動産業（従業員）	取引先の様子	・金利の上昇を受け、金融機関は高騰する不動産の担保評価を見直している。投資物件については支店決裁から本部承認に移行するなど融資審査が厳しくなっている。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・ハローワークの求人に対する求職者数は、若干増加している。
	□	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・住宅関連企業では、中東情勢を受けて潤滑油やシンナー、ナフサが調達できずに業務が滞っている。一方、飲食店や卸売業は堅調に推移している。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・大手企業を中心に採用方針の見直しが進んでおり、全体の採用枠は縮小傾向にある。そのため、全社的に採用者数は減少している。中小企業においては、引き続き採用ニーズはあるものの、求職者との条件面でのミスマッチが生じるケースが多く、採用人数の増加にはつながっていない。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数に特段の変化はない。
	□	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・求人掲載企業のなかに、少しではあるが新規事業や規模拡大を見越した募集を出すところがみられるようになったため、景気は下向きではないとみる。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求職者数は増加、有効求人数は減少が続いている。新規求人数をみると、製造業がA I 関連を始めとする半導体需要を背景に4か月連続で増加している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業では半導体関連の受注増加による増員もみられ、新規求人数は4か月ぶりに前年同月を上回っている。しかし、有効求人倍率は1.1倍台が続いており、全体として持ち直しの動きは弱い。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比では減少が続いている。景気の落ち込みが原因とは判断できないが、周辺企業からは物価高騰により人件費が圧迫されているという声を聞いている。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・中東情勢の影響による物価高や原材料の入手困難による業績低下を訴える声は、ほぼ全ての業種から聞かれる。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は前年を下回っている。求人数は県によっては減少傾向がみられるほか、募集媒体を通じた応募者も減少しており、景気悪化の兆しが現れ始めている。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	求人数の動き	・現在、求人を出しているが、副業で希望する人が今までになく多い。物価高が続き、今までの収入では生活ができなくなっているためとみられる。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の掲載件数が伸び悩んでいる。当県と東京都の平均給与差も拡大している。

	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ 6 月の有効求人数は前年同月比で減少し、有効求職者数は増加している。また、有効求人数と有効求人倍率は 7 か月連続で前年比マイナスが続き、総じて弱含んで推移している。
	▲	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・ 求人に付される採用条件が増えており、応募者の属性や能力が限定されるケースが前年よりも増加している。
	×	*	*	*