

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)	◎	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・夏祭り、夏休み、お盆休みにより需要が増加している。
	○	一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・夏祭りがあり、観光客が増加している。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・お盆休みが長く帰省客が多かったようで、数年ぶりに来店した客が多くみられた。
	○	百貨店（経営者）	販売量の動き	・セール期間に入り、今まで生活防衛意識を背景に控えられていた衣料品の消費が活発になっており、徐々に衣食住の全領域で好調に推移している。また、祭りやお盆の時期においては、県外から訪れた若年層のファミリーや友人同士でショッピングを楽しむ客が多くみられた。
	○	百貨店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比2けた以上の伸びとなっている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・値上げの影響もあり1品単価は前年より上昇しているものの、買上点数は変わらず、結果的に売上は前年より良くなっている。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・今年のお盆商戦は良い物を必要な分購入する傾向が強くなり、全体でみても買上点数は増加、客単価は上昇しており、売上は比較的良好である。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーによる生産調整が奏功し、若干ではあるが利益率の高い車種の配車量が増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・車の購入を検討している客の来店が増えている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売台数は3か月前比102%、中古車販売台数も同106%と上向いている。既存客の動きに変化はないが、新規客への販売台数が同139%と好調である。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ここ数か月の販売台数は新車、中古車共に順調に推移している。新車は環境性能割終了の影響によりやや陰りがみられるものの、前年比110%を維持し、全体収益を押し上げている。
	○	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・お盆休みの影響により今月は客足が鈍かったものの、来月以降の予約状況は良い。
	○	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・お盆期間中の来客数は前年比103%となっている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・8月はイベントが多数あり、インバウンドよりも国内客の動きが良くなっている。
	○	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は目標値に対し100.8%となっている。予算を達成し、おおむね好調といえる。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は3か月前の伸び率には及ばないものの、前年を上回っている。物価高の影響はみられない。
	○	競艇場（職員）	単価の動き	・来客数は変わらないが、客単価が上昇している。大口客が数日来場したためとみている。
	○	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・物価の上昇や人件費の増加はあるが、販売価格も引上げており、売上は増加している。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年と変わらない。猛暑のため滋養強壮剤などがよく動いているが、販売量の動きは良いときと悪いときがある。
	□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・夏物商材の動きは依然として鈍く、仕立ての注文もない。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は3か月前比ではやや良くなっているものの、前年比では減少している。物価上昇に加え、地方では賃上げの実感が乏しく、消費マインドは低調である。
	□	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・話題の本や地元ゆかりの作家の作品は堅調に動いているが、それ以外の商品への購買の広がりは見られない。
	□	百貨店（従業員）	お客様の様子	・来客数は前年より増加しているが、売上は比例していない。必要最低限の購買行動が続いている。

☐	スーパー（店長）	来客数の動き	・景気が上向く要因が見当たらず、消費者の購買意欲も低調な状態が続いている。
☐	スーパー（店長）	お客様の様子	・特売やイベントなどを実施して販売促進の強化を図っているが、買上点数に結び付いておらず、客単価も上がっていない。お盆も購入は必要最低限で、あと1品を手にとってもらえない。ごちそうも材料を購入して作るのではなく、即食性の高い商品だけを購入している。
☐	スーパー（店舗運営）	販売量の動き	・お盆期間中は前年並みだったが、前半とお盆明け以降は買上点数の減少がみられ、やや苦戦している。
☐	スーパー（業務担当）	お客様の様子	・中東情勢の先行きは依然として不透明であり、物価高も続いているため、客の購買行動にも変化はみられない。
☐	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・前年より気温が低く夏物商材が苦戦している。今夏はシーズンを通して同様の傾向となっている。
☐	スーパー（販促担当）	単価の動き	・お盆商戦が終わると消費が落ち込む時期に入る。ナフサ関連の影響やメーカーによる値上げ分の価格転嫁により、平均単価は前年比103%と上昇しているが、販売点数は前年比98.3%となっている。
☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が悪く、商品の値上がりに賃上げが追い付いていない状況に変化もないため、3か月前とそれほど変わらない。ただし、店舗前の工事の影響により道路が片側通行になったため、来客数が減少している。
☐	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・物価の上昇も今日は落ち着いており、景気に変化はない。
☐	コンビニ（経営者）	それ以外	・夏は繁忙期だが、経費の著しい増加により経営が厳しくなっている状況に変化はない。相次ぐ値上げにより来客数も減少傾向にある。例年は夏の収益で冬の経費増加分を補っているが、今年はそれも難しい状況である。
☐	コンビニ（店長）	お客様の様子	・現状を維持できるよう試行錯誤をしている。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・企業のお中元の増加に加え、作業服の受注も増加しており、好調である。
☐	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・競合店の完全閉店と別の競合店の改装により来客数が増加し、一時的に売上が増加している。
☐	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・物価上昇が続くなか、来客数は減少が続いている。
☐	家電量販店（従業員）	来客数の動き	・省エネ基準の変更を前に、引き続きエアコンが好調である。パソコンは前年の買換え需要の反動減がみられる。テレビや白物家電は、値上がりしているものの買換え需要は根強いいため、単価が高くなり売上が増加している。
☐	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・取引先では、顧客の要望により部品の交換を先延ばしする事案が多いという話を聞いている。
☐	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産のため数か月先に販売する商品の受注活動をしており、変化を求めることが難しい。
☐	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	・早い段階で完売するマンションもあれば、販売に苦戦している物件もある。立地がよく資産価値のある物件は売れている。客の様子からは金の使い方などに差がうかがえる。全体でみると変わらない。
☐	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・来客数はお盆を挟んで小康状態が続いたものの、帰省客の来店や猛暑が続いたことにより商品に動きがみられた。
☐	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・前年は熱中症対策の義務化もあり、空調服はメーカー在庫が底を突くほどの売行きだったが、今年は夏物の動きが今一つである。
☐	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少が続いている。夏だからサンダルという風潮も薄れてきている。
☐	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・天候や気温の影響により、販売量が前年比5%以上減少している。販売価格が高止まりしている影響も含めて1台当たりの給油量が減少している。

□	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	お客様の様子	・来客数や販売好調な店舗の業績に余り変化はない。
□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・上旬の来客数は比較的好調だったが、中旬以降は大きく減少し、客単価も低下している。
□	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・良くも悪くもない状況が続いている。
□	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・来客数が少ない状況は変わらない。県内の夏祭りの来場者数も減少している。
□	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・売上は例年並みだが、問合せ件数などは例年より少ない。
□	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・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 (経営者)	お客様の様子	・夏季休暇により営業日数が少なかったため契約数は減少したが、既存利用者の解約数も少なかったため、契約者数は純増となっている。特にインターネットサービスの解約者数の減少が目立っており、夏期間のデータ通信量も大幅に増加している。
□	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)	販売量の動き	・販売数量は例年並みである。
□	遊園地 (経営者)	来客数の動き	・お盆を中心に雨に見舞われたものの涼しく、上旬に開催したイベントの効果もあり、来客数は猛暑だった前年を少し上回っている。
□	美容室 (経営者)	お客様の様子	・常連客の高齢化に伴い、来店頻度の低下や来客数の減少がみられる。
□	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数に変化はない。
□	その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・住宅設備機器はエアコンの省エネ基準変更前の買換え需要に落ち着きがみられる。リフォームは物価高による買い控えや原材料、資材の価格高騰の影響から、低迷が更に進んでいる。
▲	商店街 (代表者)	単価の動き	・小売価格の上昇が続いている。
▲	商店街 (代表者)	お客様の様子	・地域住民を含む来街者数が減少している。生活防衛意識による消費への慎重姿勢が見受けられる。
▲	一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・来客数は減少傾向にあり、今月は3年前の約半分である。一方、売上は3年前比2割減少にとどまっている。これは高単価商品の購入客の比重が高まっていることを意味している。医薬品もほとんどがネット通販で入手できる時代であり、価格や利便性だけでなくトータルなサービスが求められている。
▲	百貨店 (企画担当)	来客数の動き	・天候不順もあり、入店客数は前年比マイナスである。ただし、ラグジュアリー商材の売上好調に伴い、客単価及び1品単価が伸長している構図は変わらない。
▲	スーパー (経営者)	単価の動き	・8月の平均1品単価の前年比伸び率は2%強の推移となっている。全国各地の自然災害や天候不順の影響もあり、買い控えがあるようにみえる。来客数、買上点数も前年比マイナスが続いており、消費環境は芳しくない。
▲	スーパー (店長)	販売量の動き	・気温が低く、売上は若干低下している。米は前年比93.7%、飲料は95%、ビール類91.9%、アイス90.9%となっている。
▲	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・買上点数は3ポイント減少しており、やや買い控えの傾向にある。値上げにより客単価は1.2ポイント上昇しているが、減少分を補い切れていない。
▲	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・販売量、来客数共に微減となっており、客単価の上昇ではカバーし切れず、前年割れの状況が続いている。
▲	コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・今年の夏は例年のような気温上昇がみられなかったことから来客数に影響が出ており、季節トレンドに沿った推移とはなっていない。

▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けが遅く、明けてからも雨が続き、週末を中心に来客数が減少し、売上も伸びていない。全国的に自然災害が頻発していることも、客の動きに影響を与えている。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年と比べて雨の日が多く、気温が30度を超える日も少ないので、販売量が減少している。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・春夏物は終わるが秋物にはまだ早く、客足が鈍くなる時期である。それに加え、物価高の影響も少なからずあるようにみえる。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は前月以上に減少している。
▲	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・梅雨明けが遅れ、夏らしさを感じる日が少ないままお盆を迎えたことで、夏物商材を購入する消費者が減っている。
▲	衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・今年は梅雨が長くお盆前後もそれほど暑くならなかったため、夏物の需要が低迷し、買換えの機会が減少しており、厳しい状況となっている。
▲	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・8月は夏物商材の構成比が高く、気温の高い日が続かなければ、売上、販売量共に伸びなくなる。前半は気温が高く、エアコンを中心に夏物商材ににぎわいを見せ、販売量だけでなく来客数も伸びていた。しかし、お盆を過ぎた頃から台風など天候の悪い日が続いたため、販売量、来客数共に減少している。特に夜間の気温低下が激しく、熱帯夜がほとんどなかったため、エアコンなど夏物商材が失速している。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売になっているものの、販売量が伸びない。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・稼働日数は3か月前とほぼ変わらないが、販売量は7割程度で推移している。新型車の発売がなく、メーカー支援も減少していることから、販売量は減少傾向にある。
▲	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は低水準で推移しており、緩やかな減少傾向が続いている。
▲	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前半の売上は悪くなかったが、お盆明けは急激に落ち込んでいる。
▲	タクシー運転手	来客数の動き	・スーパーへの行き帰りの車内などで、客とお買い得品や節約について話すことが増えている。また、外食に出掛ける人が減っている。
▲	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇により先が見えない状況である。
▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・予約客は前年並みだが、振り客が減少している。来店すればそれなりに買物をしており、客単価も前年を超えているが、来客数が総体的に減っている。金に余裕のある人は来るが、ない人は来ないという2極化が進んでいるとみている。
▲	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・予約数が減少している。
▲	美容室（経営者）	単価の動き	・客単価が96.8%と前年割れとなっている。猛暑も原因の1つか、施術内容をパーマからカットに変更する客が増えている。
▲	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・帰省しない学生が前年よりも増加している。アルバイトをしている学生も多く、家計を意識している様子がうかがえる。学生の親からは、教育費負担が増しており大変だという声を聞く。
▲	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・県内官公庁における発注件数や予算規模が減少しており、地元設計事務所を取り巻く環境は悪化している。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券が販売されたが、売上は特に伸びていない。根底には物価高に対する消費の節約・儉約志向がある。
×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比118.6%だったが、今月は同100.8%となっている。
×	一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数が減少しており、業者の納品数も減少している。周りの飲食店でも同様のことである。
×	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客数は、夏祭り期間は例年並みだったが、それ以外の期間は非常に少なくなっている。

企業 動向 関連 (東北)	◎	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大口工事、一般工事共に受注は堅調に推移している。
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連事業の動きが良い。また、一部デバイス関連事業の需要も伸びている。
	○	その他企業〔協同組合〕（職員）	受注量や販売量の動き	・原油・ナフサ由来の原料や資材の調達環境は改善しており、半導体や自動車関連を中心に受注や引き合いが増加している。一方、仕入価格の高止まりや価格転嫁の難しさに加え、人手不足に伴う人件費の増加などから、十分な利益確保には至っていない。しかし、先行受注も相応量が見込めるとの期待感もあり、景況感是好転している。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年並みで推移している。夏祭り期間中は好調だったが、お盆休みの土産需要と一部重なったとみている。
	□	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、景気が悪い状況に変化はない。
	□	食料品製造業（製造担当）	受注価格や販売価格の動き	・取扱商品の原料価格が高止まりしており苦戦を強いられている。また、土日の観光客と平日の地元客、サラリーマン客との差が大きい。
	□	木材木製品製造業（従業員）	取引先の様子	・見積りの引き合い件数は前月より増加しているが、これは季節要因によるところが大きい。一方で、実際の受注確定や現物の出荷・納品といった荷動きに伸びはみられず、依然停滞している。足元の引き合い増加が本格的な需要回復につながるかは不透明である。
	□	出版・印刷・関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注において、前年までであった定例案件が廃止又は失注となるなど取引先の発注環境に変化がみられる。適正価格での見積り、値上げ要請が影響している。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客からは中東情勢の影響は軽減しているとの話を聞くが、受注状況は依然として低調である。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・受注の動きには余り変化がない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新築工事の受注は少ないが、改築、改修工事の受注は毎月一定数ある。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・数年先までの受注量が確保できている。景気が良い状況に変化はない。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・延期が続いていた中国向け機械装置の出荷が確定した。しかし、その他の輸出貨物や国内輸送貨物の取扱は、荷動きの鈍化が続いている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からの値下げ要請の傾向に変わりはない。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・8月は祭りを始め県内各地で県外からの観光客の流入が好調であり、取引先の飲食・宿泊業の売上、稼働率は前年同月と同水準かそれ以上で推移している。一方で、住宅着工件数は伸び悩み、住宅ローンの受付は低迷している。原油由来製品の調達困難や価格上昇の影響を受けている特定の業種は苦戦が続いている。企業の設備投資動向、資金需要も変化はなく、総じて景気は変わっていない印象を受ける。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・広告市場は3か月前とほぼ変わらず、前年同月比では微減で推移している。イベント関連や娯楽施設の広告出稿はやや好調だが、人件費や原材料価格の高騰が販売促進費を押し下げる要因となっている。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の広告費などに大きな変更はみられない。
	□	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の受注量や発注頻度に変化はなく、商談のペースや取引条件も3か月前と変わらない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・飲食業、小売業共に値上げが目立つ。消費者の購買意欲を減退させている可能性がある。
	□	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、サービス業は業績が安定している顧客が多い。一方、製造業、建設業は業績がまちまちだが、特に建設業では業績が悪い顧客が多い。人手不足や資材価格の高騰などが影響し、利益を出しづらい状況にある。

	□	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	・お盆前までの受注が低調だった。
	□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・天候不順が続いたため、観光地への集客が伸び悩んでおり、影響が出ている。
	▲	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・果物の取引価格は例年並みである。しかし、資材価格、人件費の増加により利益率が下がっている。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力である印刷の仕事が減っている。
	▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力であるノートパソコンの受託生産においては、受注数が減少傾向にある。メモリやSSDなどの部材高騰による価格改定の影響か、大口顧客が慎重になっている。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた案件の契約が物価上昇の影響により遅延している。
	▲	通信業（営業担当）	取引先の様子	・仕入価格の高騰に加え、競合他社の動きも活発化している。
	▲	不動産業（従業員）	それ以外	・不動産の供給過多が続くなか、新築分譲住宅の価格高騰により、購入検討者とのミスマッチが生じている。
	×	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・令和8年産の新米の取引価格が前年比大幅減となる見通しであることから、令和7年産の米の在庫も値下げせざるを得ない状況である。
	×	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大幅に減少しており、厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・物価高や中東情勢への懸念は残るものの、あらゆる業種や業界で求人意欲が強くなっており、相談も増えていることを実感している。
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数は増加傾向にあり、前年比では3か月前の約80%から110%近くまで回復している。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年実績を上回り、有効求人数は4か月ぶりに前年を上回っている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数の増加もなく、景気に大きな変化はない。
	□	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。新規求人数は製造業が5か月連続で前年同月を上回っている。半導体関連を中心に活況であり、業種を問わず求人の申込みがある。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・中東情勢の影響により、多くの企業がナフサ関連資材の仕入れに時間を要しており、物価高の影響も受けている。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高の影響により、卸売小売業で求人を探る動きが続いている。また、製造業からは資材価格の上昇分を単価に上乗せできないという声が上がっている。
	▲	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・社会情勢や円安を要因とした資材等の原価高騰により、予算が足りず求人広告等に費用を掛けられない企業が多くなっている。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・少子高齢化に加え、就職期の女性を始めたとする若年層の県外流出が加速しており、医療福祉や公共交通分野における担い手不足が深刻化している。また、物価上昇に伴う家計負担の増加などから、個人消費は不安定な動きとなっている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・7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8か月連続で前年比マイナスが続いている。総じて弱含みで推移している。
	×	アウトソーシング企業（経営者）	求職者数の動き	・前月にスタッフの募集を行ったが、副業として希望する人が非常に多かった。物価上昇が続くなか、本業の収入だけでは生活ができなくなっているためとみている。