

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	・11月は急に寒くなり体調を崩す人が増えている。そのため、来客数が増え売上に貢献している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・前年11月の販売量は前年比118%であったが、今月の前年比も同様の勢いで増加している。また、客の買上点数が2～3品増えている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・初夏から悪化が続いていた来客数は、11月に入りようやく回復しているが、それでも平年並には届いていない。ただし、客単価が高く、売上は震災後の7年間のうちでもかなり良い数字となっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・不振が続いている婦人服に回復の兆しがみえており、今月は特にコート、セーターなど防寒衣料の動きが良い。お歳暮商戦においても、少し高めの商品を贈る傾向があり、商品単価が前年を上回っている。また、ブランド品、宝飾品も以前と比べて高額商材が売れるようになってきている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・気温の低下とともに、防寒衣料の動きが活発になってきている。全体の客単価を押し上げており、売上も微増しているが、一方で耐久財としての家具や重寝具は不調である。販売量は増加しているものの、全体的な景気の上昇感はいまだに実感できていない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年を若干下回っているが、客単価が上昇しているため、売上は前年を上回っている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるものの、買上率が上昇しており、客単価は104.3%となっている。販促強化の効果もあるが、客に購買意欲がみられている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価や買上点数はここ数か月安定している。また、ポジョレーヌーヴォーなどの商品は高い価格のものから売れており、安価なものは後回しとなっている。その他の商品についても、高級感のあるものはそこそこ売れており、更に低価格帯の商品も動いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒さにより、コートなどの防寒衣料は順調に推移している。また、就職活動をする学生の動きが例年よりも早く、さらに、成人式が早めの日程のため、このタイミングで購入する客が多い。そのため、全体的に来客数が増加しており、各数字が比較的順調に推移している。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・最近の傾向では小型商品の売上が多く単価は低めであるが、付随する仏具で付加価値を高めることができる。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・気温が低く降雪もあり、冬物商材の動きが前年よりも活発になっている。前年に冬物を購入しなかった客が来店しているのではないかと。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は前年と比較して落ち込んでいるものの、夏の天候不順に比べて、冬は平年並みの寒さであるため冬季需要が動いており、わずかながら持ち直してきている。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・例年と同様に集客に苦戦した月であるが、高額商材の利用が多くみられたことにより、売上は前年を上回っている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して、今月の来客数はやや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はスポーツ大会関係による団体予約が多い。また、一般宴会は前年を上回り、婚礼部門も前年並みとなっている。レストラン部門においては個室需要が減少したものの、その他の部分では宿泊者の朝食を含め好調である。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、個人、団体それぞれの予約が顕著に増えている。客から予約をどうしてもとってほしいという依頼も多い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末年始の特番視聴を目的に、有料テレビの新規加入者が増えてきている。また、月額利用料は若干高くなるが、リアルタイムではなく録画視聴するタイプのサービス加入が増えてきている。

その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格高騰による石油関連製品の値上がりがあったものの、来客数、販売量共に減ることなく維持している。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・リフォーム工事の受付件数が増えている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街内に新規出店があったものの、地元物販店の跡地に他地域からの飲食店の支店が進出している。ここ10数年来の傾向ではあるが、商店街全体としては残念な気もする。ただし、全体的な売上は前年とあまり変わらない様子である。
商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かい気候が続いており、前年と比較しても来客数の動きにあまり変化はない。ただし、衣料品店、飲食店においては、客単価が若干落ちてきている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・業種にばらつきはあるものの、売上、来客数共に横ばいで推移している。
商店街（代表者）	販売量の動き	・震災需要で増えていた注文が少なくなっている。
一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・書籍に関しては、情報の深堀りのため、意外と基礎的で簡単なものが売れている。楽器はまとめ買いもあり、高単価なものが売れている。そのため消費は一元化ではなく多様化が進んでいる。
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、低価格商品の動きが鈍い。ただし、高額商材は好調のため、売上は確保できている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・施策を講じたりイベントを開催した期間は、来客数も多くあり売上も増加している。しかし、それ以外の時期は販売に苦戦している状況が継続している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・11月の平均1品単価はほぼ前年並みであるものの、客の財布のひもが固く、買上点数は前年を下回っている。ただし、来客数はあまり変化がみられていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・相変わらず建設関係、農家が落ち込んでおり、来店しても単価が低く、売上が上がらない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年を上回っているものの、来客数が前年を下回っており、結果としてほぼ横ばいとなっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・夏場と比べても外的環境に動きはない。競合店の出店もあり、全体的な来客数に変化はみられていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・低温による8～9月の来客数減少からまだ抜け出せていない。そのため、既存店の前年比も悪い状態が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年より気温が低く推移しているものの、セーターやコートなどの防寒衣料の動きが鈍い。客は年末のセールを待っている様子である。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・お歳暮商戦において、注文数に変化はないものの、1件当たりの単価が抑えられている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・目的買い要素の強いビジネス衣料の需要は安定してきている。カジュアル衣料に関しては、高単価商品とセール品などのお値頃価格へのニーズが2極化しており、その中間の価格帯の商品の動きが鈍い。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は減少しているものの、客単価が上昇しているため、売上は前年を維持している。
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・既存店の売上は前年並みとなっているが、来客数の減少を買上点数及び客単価の微増でカバーしている状態である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・雪が降り出しているため、客の購入意欲が上がらない。このことから来春の購入予定者が増えてきている。
乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・売上の前年比が伸びている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・顧客、新規客共に、週末の来客数の動きに変化がみられていない。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・前年と比較すると、物件内容が変化している。件数は少ないが内容は濃く、販売量は変わらない。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に大きな変化はなく、横ばいで推移している。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数は少し厳しいものの、店頭の上売上はまずまずである。しかし、単価が低い商品に流れる傾向がみられている。

	その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦に入り、動きが活発化することを期待していたが、現実はやや厳しい状況である。販売価格の上昇もあり、3か月前と比較しても良くなってはいない。
	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・11月の早い時期に雪が降ったため、防寒着などの出足は好調である。しかし、メーカーの在庫が薄く取りこぼしが出ている。そのため、売れる時に物が無い状態となり痛手となっている。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖房用の灯油の販売量が前年を下回っている。また、前月が寒かったため需要の先取りが起これ、今月の販売量が減少している。仕入価格も高くなってきているが、末端の販売価格への転嫁が進まないため、収益も下がってきている。
	高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・株価も高く全国的に景気が上向いているといわれているが、地方経済は良いとはいえない。また、同業他社の状況をみても景気が良くなっている様子はなく、売上は前年並みで推移しているものの、上向きな印象はない。
	一般レストラン （経営者）	単価の動き	・来客数は天候に左右されるが、3か月前と比較しても客単価に変化はなく、全体的に横ばいで推移している。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・基本的に客単価が低めであり、来客数も低調な状態が続いている。以前は週末であればある程度の来客数があったが、ここ1～2年は曜日にかかわらず客足が遠のいている。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・とても忙しい日もあれば、全く客がいない日もあるなど、状況を読むことが難しい。全体的にみればやや良いといえるが、日によってばらつきが激しい。
	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・秋の観光シーズンではあるものの、依然として景気が良いといえる状況ではない。団体客の減少や館内での客の飲食、買物などの利用が減少している状況が続いている。
	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今月の来客数は前年をやや上回っているものの、景気が上向いている実感はない。
	都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・一般宴会は順調に推移しており、11月までの売上も前年を上回っている。婚礼は横ばいであるが、宿泊は特に順調である。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・景気は緩やかに回復しているといわれているが、旅行業界に関してはあまり変わっていない。団体旅行は堅調であるが、個人旅行に伸びがなく、悪い状況が続いている。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・全国的には海外旅行に復調の兆しがあるが、地元においては経済環境など厳しい状況が続いている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・台風の影響で延期となっていた旅行や、アジア、ヨーロッパ方面の旅行が好転することを期待していたが、今月も様子見の状態が継続している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価上昇に伴い消費量が鈍い。
	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）	お客様の様子	・顧客を訪問しても、値下げ要求ばかり受けている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・世間では働き方改革とはいうものの、当事者意識を持った企業が見受けられない。
	観光名所（職員）	販売量の動き	・来客数は横ばいで推移しており、単価も若干上昇しているが、どこか停滞している雰囲気がある。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・天候が比較的温暖に推移したことや、イベントの奏功もあり、来客数は何とか前年並みを維持している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・既存客の再来店率はほぼ横ばいで推移しているものの、新規客の再来店率は下がっている。今年に入ってからこの状態が続いており、変化はない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・急に寒くなってきたため、客の出足が鈍くなっている。
	一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は気候が不安定であり、夜のにぎわいにも影響が出ている。特に平日の飲食店への販売量が少ない。

	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数に大きな落ち込みはないものの、買上単価、買上点数の減少傾向に依然として歯止めがかからない。商品価値に納得した上で、これまでと同様の買物スタイルを変えない客もみられるが、特に中間層の顧客は価格に対してシビアになっている。	
	百貨店（買付担当）	販売量の動き	・セールにおいて来客数に大きな減少はなかったものの、購入する客が減少している。季節商材においても客の購入姿勢は慎重である。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店による影響が大きく、全体的な来客数は、夏場と比較して2～3%減少している。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・直近の前年比は、売上94.1%、来客数93.4%となっている。10月における売上前年比は97.7%であるため、若干の減少傾向にある。また、当店の集客の要である水曜日、日曜日に関して来客数が200名ほど減少しているなど、来客数の落ち込み度合いが気にかかる。	
	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・ここ2か月、競合店の出店が相次いでおり、来客数の減少幅が大きくなっている。販促策を強化して対抗しているが、来客数の減少に歯止めがかからない状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は前年と比較して4%減少している。また、ファーストフードの売上も前年比3%の減少と、値入額減少の原因となっている。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏に比べて来客数や売上が落ち込むことは想定内であるが、11月は前年比でも大きく落ち込んでいる。競合店の影響もあるが、例年と比べて天候が悪く、降雪が早いことなども来客数に影響しているのではないかと。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セール時期の前倒しは良いことではないが、ブラックフライデー商戦により、世間は早くも冬物セールを意識するようになっている。	
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・夏以降のガソリン価格の高騰や野菜を始めとした食料品の値上げの影響が、少しずつ表れてきている。冷蔵庫や洗濯機の買換えにおいても、財布のひもが固く、付加価値の高いものよりも安価なものを選ぶ傾向がみられている。そのため、今月の売上は前年比95%前後で推移している。	
	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・高単価商品の動きがかなり鈍っている。そのため、全体の売上が伸びずに前年に届かない状態となっている。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末に向けての会合などは、地元の人でも外出して飲食店で会食をするが、プライベートでは、単価の高い店にはほとんど足を運ばない。しかし、県外からの出張やイベントなどの旅行者が夜に店に足を運んでくれるため、今はまだ売上に大きな変化はみられていないが、地元の人が潤わなければ景気が良いとはいえない。	
	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・冬に入ってから申込状況が鈍く、間際申込の進捗も今一つである。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・法人宴会場利用、個人宿泊、レストラン利用数共に前年を下回っている。	
	競艇場（職員）	来客数の動き	・来場者が日に日に少なくなっており、売上にも影響が出てきている。	
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・現在は計画的に受注物件が取れているが、来春までの予定が少ない。	
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・節約志向が更に強まり、各社がデフレ価格に陥っている。このことから客の買い回りの傾向がみられる。
	×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車メーカーの不正検査問題によるリコールがあり、販売量、商談数共に急激に減少している。
企業動向関連	-	-	-	
(東北)	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・10月は衆議院選挙の影響もあり客足が悪かったが、11月の売行きをみると景気は若干良くなってきている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・電子部品の大口価格、特に当社の製品ラインナップが高値を維持しており、業績も好調である。また、取引先の新製品開発も順調なため、仕事量も増加傾向にある。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の受注者の確定が進んでおり、3か月前と比較して景気は上向きとなっている。	

	金融業（広報担当）	取引先の様子	・各種小売業は、おおむね前年同月比で横ばいもしくはプラスで推移している。また、前年同月と比較して住宅投資も持家や借家の着工戸数が、高水準を維持している。
	広告業協会（役員）	それ以外	・11月の広告業界は、新聞、テレビなどのマスメディアはスポットなどが単発的に入り、盛り返した様子である。また、株高の影響が高額商材が売れている。さらに、寒さの影響もあり、冬の生活用品などが動いている。
	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年末贈答用のりんごの注文は前年並みとなっている。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年と比較して米の価格は上がったものの、夏の長雨と登熟期における低温の影響により、収穫量は減少している。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしたが、出足は今一つである。ただし、駅構内のお土産は堅調に推移している。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の1～2割減が続いており、非常に厳しい状況に変わりはない。
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・一部の品薄製品については、需要が旺盛であり価格も強含んでいる。ただし、取扱製品全体では需要は鈍化していく見通しであり、強弱が錯そうしている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きなイベントや衆議院選挙の影響により、売上が前年を上回っている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は3か月前から10%ほど減少しており、回復していない。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・東北全体としては、出荷量は横ばいで推移しており、今後も大幅に上向く気配はない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・カメラ業界は毎年11月から受注減となる。製品によるばらつきはあるものの、おおむね平年どおりの動きをしている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・製造業の中小企業では、相変わらず仕事量が多い様子である。
	建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量は安定している。増加の見通しもあるが、まだ実現していない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・表面的には景気が良さそうな雰囲気があるものの、取引先では経費に対する引締め意識が高い。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも景気削減に重きが置かれている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・株高が堅調であり、これまで様子見していた投資家の動きが活発になってきている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・郊外の商業施設には若い家族が多く訪れているものの、簡単な食事が中心であり、物販には結び付いていない。
	公認会計士	取引先の様子	・9月決算会社の申告状況を見ると、総じて建設会社の利益計上は前年並みか若干下回っている。小売業、サービス業は売上、利益共に前年比は減少傾向にある。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は数%の範囲で推移しており、大きな変化はみられていない。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・県外向けの出荷の動きが鈍くなっている。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・宣伝広告物の相談が増加している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・入札案件が減少している。さらに、部数の減少に歯止めがかからない状況である。
	x	*	*
		-	-
雇用関連	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・赤字の大口受託事業が終了した影響により、営業利益が前年比20%増となっている。
(東北)	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・拠点進出や製造拠点の一本化など、主に製造業やその裾野産業、コールセンターなどのビジネスプロセスアウトソーシング関連企業が東北地域に進出している。そのため、取扱案件が増えてきている。

	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年より受注量が増加している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・人手不足は相変わらず地方を直撃している。募集広告を出しても人が集まらず、広告主には諦めムードが漂っている。ただし、新卒に関しては、内定漏れの学生を狙った広告が増えてきている。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大卒、高卒の2018年4月入社採用において、11月に入っても関東の企業が活発に求人活動を行っており、地元の中堅中小企業が苦戦している。特にIT、建設不動産、外食、福祉業界が厳しく、新卒採用活動が思うようにいかなかった企業が中途採用に切り替えて募集している。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者と求人のミスマッチが多い状態が続いている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・飲食店において忘年会向けに人材確保の動きが出る時期であるが、採用難を理由に手控えている様子である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・依然として人手不足が続いているが、人材が集まらないため新聞求人への出稿に結び付いていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・少子高齢化の影響により、求人数は増加しているものの、労働条件の向上がみられない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職申込件数は前年と比較して微減している。また、今年の4月以降、各月の平均新規求職申込件数も微減となっている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・地元パン工場の閉鎖で人員整理が出ている。一方、大手DIYショップの新規出店が続いている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少傾向に変化がみられない。
	学校就職担当者	求人数の動き	・前年度と比較して求人獲得数は微増状態であり、変化はみられない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・ここ数か月、新規派遣登録を希望する求職者の前年比は減少傾向が続いている。そのため、依然として厳しい状況となっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は減少傾向にある。求職者も、パートタイムを希望する求職者が3か月前と比較すると増加しているものの、全体的には減少傾向である。また、新規求職者を理由別でみると、契約期間満了を含む事業主都合の離職者と、自己都合離職者が多いことから、景気が悪くなっているといえる。
	x	-	-