

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)		-	-	-
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年と比較して、雪が降り始める時期や積もる時期が1か月ほど早まっている。そのため、客に冬物を購入する動きがみられており、来客数、客単価共に、前年を2～3%上回っている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・地方の消費経済は余り良いとはいえないものの、全国的な株価や為替の影響もあり、景気マインドの落ち込みに歯止めがかかっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・季節柄、健康に気を付ける人が多いが、今年は特に高額商材がよく売れており、前年と違う動きがみられている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ数年伸び悩んでいたお歳暮であるが、今年は単価、数量共に上昇している。また、控え気味であった忘年会なども今年は行う企業が多く、飲食店への販売量も増加している。企業に少し余裕が出てきているのではないか。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数はそれほどでもないが、客単価と購入点数が伸びている。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末商戦により、来客数、客単価共に前年を上回り、好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・オープンから約1年が経過し、当店の認知度がアップしている。街の商店街に近く、案内マップの更新により、店の位置が表示されるようになったことも一因ではないか。また、近隣の高齢者のリピーターが増加しており、底堅い動きとなっている。
		コンビニ（店長）	競争相手の様子	・12月は年末催事で売上が大きく増加する月であるが、競合店が増えた影響なのか予約注文数の獲得に非常に苦戦している。また、今年は雪が多く足元が悪いため、来客数も減少している。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数はそれほどでもないが、客単価が大きく伸びている。一部の客層の景気が回復しているように見受けられる。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・防寒衣料関係の売行きが、例年よりも良い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・全体的な売上は低いものの、今月は小物仏具の販売量が好調に推移している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・12月に入り単価が落ちてきている。セールの売上は良いものの、それ以外は厳しい。また、初売り待ちの客も多い。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・早めに雪が降ったこともあり、冬物の売行きが例年よりも良い。また、全体的に客の動きが活発であり、売上も好調である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温低下の影響により、灯油を中心に冬物商材の販売量が伸びている。さらに、単価上昇の影響もあり売上も増加している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・冬物商材を中心に、来客数がかなり増加している。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・キャンセルが出て、それを補うことができるなど、少しずつ景気は良くなっている。また、ネット予約の増加もプラスの要因となっている。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・忘年会シーズンのため、例年どおりの忙しさである。さらに1月の予約も例年より多い。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストラン、宿泊における個人客の利用数が前年を上回っている。また、法人、団体の宴会利用も前年を大きく上回っている。	
	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内旅行、海外旅行共に、個人客、団体の問い合わせが増えており、そのまま予約へとつながっている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・テロや北朝鮮のミサイル問題などの不安要素による落ち込みを危惧していたが、首都圏方面は横ばいであり、関西、九州エリアの個人旅行においては、前年同時期より販売量が増加している。また、年末の申込状況も堅調である。	

通信会社（営業担当）	お客様の様子	・各業界において賃金が若干の上昇傾向にあるなど、景況感は良くなっているが、野菜などの価格高騰により、消費動向に多少の不安要素が残っている。ただし、全体的には景気が徐々に良くなってきていることを実感している人が多い様子である。
その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・ガソリンなどの燃料、水道料金、石油関連製品の値上がりにより、原価が上昇しているものの、販売価格に転嫁することで対応できている。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・リフォームの問い合わせ件数が前年を上回っている。また、大きな工事につながる見込みの受付も増えてきている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・月前半は出足が鈍かったが、後半から徐々に来客数が増えている。ただし、売上に結び付いておらず、師走という感覚は年々薄らいでいる様子である。
商店街（代表者）	来客数の動き	・例年より一足早い降雪と寒さのため、防寒関連の売上が伸びているものの、来客数は横ばいである。
一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・高額商材の売行きが悪く、その状態が続いている。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比較して来客数に変化はないが、前年比103%の状態からの横ばいである。天候の悪さが足を引っ張っているが、それを除けば良い状態ともいえる。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・来客数が前年比で16%減少したものの、客単価が高く、前年同月と比較して売上は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	・粗利の高いふとんの仕立てが減少しており、2次製品の動きも芳しくない。
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。スマートフォンの影響もあり低価格商材の動きが鈍いものの、高額商材は好調であり売上を確保している。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が例年よりも低めに推移していることが影響してか、慎重な購買姿勢に変化はみられない。降雪の影響もありシニア、シルバー層の来客数減少が顕著であり、来店しても単価、購入点数共に大きく落ち込んでいる。キャリア層の冬物重衣料に若干の復調の兆しがあるものの、全体的な回復傾向はみられていない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・防寒着を中心に婦人服の動きが良い状態が続いており、客単価も前年を上回っている。お歳暮は前年を下回ったものの、初売りの福袋に関する問い合わせもあり、消費マインド自体に変化はないとみている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・施策やイベントの開催時は来客数の増加が見込めても、平常日は来客数が少ない状況が続いている。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・自家需要やクリスマスギフトなどは、低単価商材が中心となっている。節約志向は続いており、衣料品のプレセールも盛り上がりには欠けている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・12月の平均1品単価及び購入点数は、ほぼ前年並みで推移している。競合店出店の影響もあり来客数が前年を下回っているものの、全体的な消費動向に変化はない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が致命傷となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いているなど、景気が上向いている実感はない。逆に、これ以上悪くならないか心配である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は秋口と比較しても横ばい傾向が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・年末セールの時期になっても客の購買意欲が低く、実際に来客数も減少している。ただし、販売量の減少を単価の上昇でカバーしているため、売上は前年並みとなっている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・お歳暮商戦は、個人客の単価が上昇したものの、法人客の単価は横ばいで推移している。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・高単価のアウトターやコートへのニーズが高い反面、値頃でベーシックな商品を求める消費者が大きく減少しており、来客数が伸び悩んでいる。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・今月は寒さもあり、暖房などの季節商材の売行きが好調であるが、白物家電は前年並みの売上である。また、テレビ自体の売上は前年を上回っているが、4Kテレビは価格が下がったことで販売量が増加したものの、利益は薄い。

家電量販店（従業員）	来客数の動き	・単価の低下により、前年の売上に届かない状況が続いている。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年々、贈答や店頭、飲食店の動きが鈍くなっており、売上予測が立てにくくなってきている。コストパフォーマンスの良い商材は動きが良いものの、それ以外は鈍く年末ぎりぎりまで予断を許さない状況である。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・今年は寒くなるのが早く、軽油、灯油共に販売量が前年比120%と伸びており、物量面では順調である。販売価格については、仕入価格の上昇に末端価格が追いつかず、苦戦している。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・売上に大きな変化はみられていない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前であればクリスマスなどの予約が多い時期であるが、ここ数年は特に予約が増えるといった動きはない。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・1人当たりの単価及び販売量が減少していることから、全体的な数値は前年比98%となっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて平日の忘年会の予約が少ない。景気は余り良くないのではないかと。
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数はやや低調に推移しており、前年と同じような動きである。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、景気が良いとまではいえない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会部門は前年並みに推移している。宿泊部門は、団体客はあるものの個人客が減少しており、前年に届いていない。ただし、レストラン部門においては、宿泊部門とは反対に個人消費が伸びており、クリスマスディナーの利用も多く、売上は前年を上回っている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年並みである。また、個人客の売上の比率は店舗窓口よりもWebが多くなっている。
旅行代理店（店長）	販売量の動き	・来客数の厳しい状態が続いている。
タクシー運転手	単価の動き	・正月が近いということで、乗り控えが目立っている。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・物価の上昇が続いている。メーカー各社は、重量を減らして価格を据え置いたりして、実質上の値上げを行っている。
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。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年末に向けて大規模なキャンペーンを展開したが、消費者がエンターテインメント系に興味を示さずお金を使わないことから、余り効果は出ていない。また、ここ数か月の新規加入者数に大きな変化がみられていない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・既存サービスの維持ばかりで、新規製品が売れない状態が続いている。
観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数を支えているインバウンド客が、団体から個人にシフトしている。JRなどを利用してやってくるため、なかなか手荷物を持つとせず、土産品が売れない。そのため、インバウンド客で来客数が増えているにもかかわらず、売上にはつながらないという状況が続いている。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末のみの営業を行っている。寒波が早くやってきたことにより、来客数は好調であった前年を下回っている。ただし、例年よりは上回っており、単価も若干上昇している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・なじみ客の再来店率は前年をやや上回っているものの、新規客の来客数が激減している状況が続いている。
百貨店（経営者）	単価の動き	・前月まで好調に推移していた紳士及び婦人防寒衣料が若干失速している。来客数に変化はないが、全体的な売上は減少している。ただし、クリスマス商戦はプラスで推移している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の動きが非常に悪く、3か月前と比較して10%減少している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は暴風や暴風雪など天候不順が続き、その影響で来客数が減少している。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・スーパー、ドラッグストア、コンビニの出店が続いており、その影響で既存店の来客数は減少が続いている。

	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今年は毎月少しずつ売上が減少している。客単価の低下や、中心客層である建設業の仕事が減ってきていることが原因である。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いており、少し厳しい状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・プラス1品の購入につながるカウンター商材の販売量が鈍化しており、前年比で2ポイントの減少となっている。また、クリスマスケーキやおせちなどの年末需要においても、前年割れの状態である。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・週末の天候不順もあり来客数が減少しているが、中でも太平洋沿岸被災地の減少幅が大きい。また、全体的に高額商材に動きがみられるが、来客数の減少をカバーするには至っていない。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物セールの時期であるが、当店はセールをしないスタイルのため、販売量が少なくなっている。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナスのタイミングで動くビジネスマンの数が圧倒的に少ない。ボーナスが出たからといってスーツやコートを買うという感覚はない様子である。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・他県と比べて、地元の状況が悪すぎる。	
	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のため販売量が減少しており、3か月前と比較すると悪くなっている。	
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・納品先の現場が人手不足の影響で遅れている。作りつけの注文家具のため、納品期日の遅れが販売量の減少につながっている。	
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価がなかなか上昇しないなか、来客数も減少しており、全体の売上が伸びず前年に届いていない。	
	その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・年間を通じて最大の書き入れ時であるが、来客数が芳しくない。また、お歳暮などは比較的安価なものにシフトしている傾向がみられている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末なのに夜の街へ出てくる人が少ない。お昼に動きはあるものの、夜は予約以外の動きが少なくなっている。他に経営している居酒屋も前年と比べて来客数が減少しており、全体的に経済的余裕がなくなっている様子である。	
	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・空室状況の問い合わせはあるものの、予約には至らない。雪の影響もあり、全体的に申込みが停滞している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・全国大会や学会などがあった11月と比較して、今月は大きく数字を落としている。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・前年同時期に比べて来客数が半減している。	
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客単価が低く、受注に時間が掛かっている。	
	×	商店街（代表者）	来客数の動き	・中心部のにぎわいとは対照的に、商店街は店舗数も減少しており、歩行者さえ少ない。年末とは思えない状況である。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・野菜や果物を中心に値上げが続いているため、客の買い控えや買い回りが増えている。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・10～11月はそれほど悪くなかったが、12月に入り特に来客数の減少が目立っている。消費者はかなりの買い控えをしている印象を受ける。
	×	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・例年販売量が落ち込む時期であるが、今年は前年よりも落ち幅が大きい。
	×	競艇場（職員）	来客数の動き	・ここ最近、売上は大幅に落ち込んでいる。特に来客数の減少は、見た目にもはっきりと分かるくらいである。
企業動向関連 (東北)	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年越しセールなど、年末需要の宣伝物の受注が例年よりも多い。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新製品開発に向けて、積極的な動きがみられている。	
	金融業（広報担当）	それ以外	・シンクタンクによるアンケートでは、冬のボーナスは前年同時期を若干下回る見込みである。ただし、最近の暮らし向きに係るアンケートでは、良くなっているという割合が増加しており、暮らし向き指数はおおむね50となっている。	
	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候不順による影響で、水稲はここ数年で最低の収穫量となっている。	

	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・12月は最大の繁忙期である。11月に落ち込んでいたお歳暮も少し盛り返してきており、何とか前年を上回ることができている。
	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・お歳暮については、客単価が上がっているものの、受注量は若干減少している。
	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・販売量の減少が続いているなど、3か月前と比べて変化がない。
	繊維工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年末にもかかわらず店頭の売上が悪い。
	木材木製品製造 業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注は依然として堅調に推移している。一方、競争激化により一部製品に値下げの圧力がきている。
	出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・一般印刷物の価格競争が始まっている。
	電気機械器具製 造業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先の製造業は、どこも仕事量が多い状態が続いている。
	建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・3か月前から余り変化はなく、年末に向けてコンスタントに受注が確保できている。
	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	・物量に大きな変化はないが、燃料の値上がりで収益が圧迫されることを懸念している。
	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・年度末の契約更新時期が近づいているが、客の反応は厳しい。
	通信業(営業担 当)	取引先の様子	・設備投資より経費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	・県外に販路のある企業の業績は堅調である。また、住宅着工数もそれなりにある。
	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・地元の水産加工業では原料不足が深刻化しており、発注元の要求にこたえられない状況が続いている。
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は相変わらず利益を計上している会社が多いが、住宅関係は落ち着き始めている。小売業、サービス業関係は売上、利益共に前年を下回っている企業が多い。
	コピーサービ ス業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・メイン商材である複合機の販売台数に変化がなく、横ばいで推移している。連動して売上も同じ状態である。
	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	・今年に入ってから11か月間、売上、販売量共に前年比5%の落ち込みが続いている。この状態が改善する気配もないため、景気が良いとはいえない。
	農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・年末贈答用のリンゴの注引量は前年並みであるが、1人当たりの注引量は減少傾向にある。
	出版・印刷・同 関連産業(経 理担当)	それ以外	・自社及び同業他社の売上、折込チラシの取扱量など、3か月前と比較して約10%減少している。
	窯業・土石製品 製造業(役員)	受注量や販売量 の動き	・需要に結び付くような地域をけん引するプロジェクトがなく、販売量は大幅に減少した前年よりも更に下回っている。
	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・来年に向けての明るい話題がない。
	広告代理店(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・銀行の商品チラシの改訂時期にもかかわらず、改訂見送りや統廃合により縮小している。
	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	・得意先における在庫圧縮の動きが顕著である。
	x	*	*
		-	-
雇用 関連 (東北)	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人が増えている。また、以前と比べて、料金アップの話が受け入れられるケースも増えている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新卒採用ができない企業が増え、中途採用に動くケースが増えている。第2新卒層の採用から経験者の中核人材の採用まで、幅広い案件がきている。
	アウトソーシ ング企業(社員)	それ以外	・自治体からの仕事が増えてきている。
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・地元のベンチャー企業や新規参入の若手企業が、少しずつ求人募集をするようになってきている。ただし、相変わらずの人手不足で採用ができない状況が続いている。

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・4月以降、新規求職者数は横ばいで推移している。年齢の構成割合としては、45歳未満は減少し、45歳以上は増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・大手コンビニの出店が多い。その他、ビジネスホテルの新規参入の計画がある。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・赤字であった大口受託業務は終了したが、同時に業務が1県に集中し、それ以外の県の案件がこの年末で終了してしまう。新規案件で補うまでには至っていないため、懸念材料となっている。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人手不足が続いている。特に今年は、関東の企業が東北エリアの高校生を積極的に採用しているため、地元の中堅中小企業が高校生の採用に苦戦している。そのため、中途採用により人材補充をする動きがみられている。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・採用難からの停滞、あきらめムードは変わらない。自治体補助による大手転職サイトへの掲載が進められているものの、かえって既存配信の大手企業との待遇格差を明白にするなど逆効果となっており、採用には直結していない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年同様の動きであるが、年末に向けて求職者の動きは落ちついている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・景気が悪化する要因は見当たらないものの、沿岸部を中心に大きな設備投資が一巡している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は増加しているものの、求人条件の向上は少なく、労働力人口も減少しているため充足できていない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の減少傾向に変化はなく、求職者の相談内容にも変化がない状況が続いている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比較して新規求人数、有効求人数共に増加しているが、年末にかけての臨時的求人によるものである。一方、求職者は、在職者、事業主都合離職者、自己都合離職者共に、3か月前と比較して減少している。求人倍率は高くなっているが、人手不足であっても経験者を求める事業所が多く、臨時求人に応募する人が少ないため、採用人数はかなり減少している。
	x	-	-