

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)		-	-	-
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるが、野菜価格の高騰により、客単価は上昇している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前月の雪で多少の足止めがあったものの、今月の前半は曜日配列が良く、初売り前後がにぎわって非常に良い結果となっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・冷蔵庫や洗濯機の買換え需要の単価が上がっている。テレビも大型商品が売れており、前年の単価を若干上回っている。さらに、寒さのため季節商材である暖房商品が今月の売上に貢献している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の需要期に向けて、客に動きが始めている。見込客づくりのための提案活動を更に強化している。
		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影響が大分落ち着いてきており、客の雰囲気も良くなっている。
		乗用車販売店（本部）	販売量の動き	・今年は新型車の投入がないにもかかわらず、販売台数が前年と比較して若干のプラスとなっている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が多く、大雪で客足が鈍ってもその後には持ち直している。需要の高い小型商材を多く取り扱うようにしたことが奏功しているとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・売上は前年に比べて増加しているものの、客単価が減少している。割引商品の動きが目立っており、安い商品を探している客が多い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温が低く、暖房用燃料の販売が順調である。また、価格の転嫁も進んでおり、収益も確保している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・気温低下や降雪の影響により、灯油を中心に季節商材の販売量が伸びている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・前年に引き続き、駅前の集客は増加傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・地元空港への新規LCCの就航の影響により、全体の売上を押し上げている。また、これらを利用した商品の売行きが好調である。
		競艇場（職員）	来客数の動き	・年末イベントの効果が大きく、来客数も増加している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・新たな取引先からの引き合いが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・遅れていた受注が順次契約となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・全体的な来客数は減少しているが、客単価は2～3%上昇しているため、良い傾向が続いている。また、東南アジアからの旅行者が増えており、新たな需要による効果が現れている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・書店部門では、必要と思われるものについてはある程度の需要が出てきているものの、一般の動きについては、引き続き厳しいままである。ただし、ベストセラーは好調であり、楽器もマニアックなものは引き続き上昇傾向にある。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順のため客の動きは余り良くないものの、販売量、客単価は3か月前と比べて変化がない。客の様子を見ても必要なものは堅調に動いている。	
	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、高額商材が好調のため売上を確保している。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りはある程度の集客もありにぎわいがみられた。しかし、それ以降は降雪と厳しい寒さで来客数が減少気味であり、目的をもって来店した客以外は、購入する意欲がみられない。また、防寒関連商品のクリアランスに対する反応も、年々弱くなっている。	

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・降雪、低温の影響で売上が前年を下回っているが、婦人服の防寒衣料などは引き続き好調であるなど、天候要因を除けば特に景気の基調に変化はない。宝飾品などの一部アイテムの動きに鈍さはあるものの、高額商材そのものは引き続き売れているため、消費の冷え込みもみられていない。クリアランスも降雪前は例年と比べてにぎわっており、初売りの福袋は体験型が人気になるなど、欲しいものは多少価格が高くても買う傾向に変化はない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・食料品や日用品は大きな変化はなく堅調に推移している。しかし、衣料品や雑貨においては、高級商材の動きが鈍い状態が続いている。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・新年の初売りやセールにおいて、今まで動きのなかった中間層の売上が多少上向きになっているものの、商品の値下げに対する反応であり、瞬間的な動向である。そのため、全体的な売上の前年比微増傾向が、高額商材の好調によるものであることに変わりはない。
スーパー（経営者）	単価の動き	・1月は低温、降雪、不漁により、農産物及び鮮魚の高値が続いているが、代替品を含めて購入点数はやや伸びている。ただし、人口減少の影響なのか来客数の減少も続いており、全体的には大きな変化となっていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・競合他社の出店など外的環境が悪化するなか、ブランド力の低下もあり、来客数が伸びていない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒い日が続いているため、セーターやコートなどの防寒アイテムの動きが良い。単価は前年と比べて多少低下しているものの、購入客数が10%増加している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・私立中学や高校の制服採寸が始まっているが、子供の減少により例年より人数が少ない。また、寒波の影響で来客数も減少している。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・寒波の到来で冬物商材へのニーズが高いものの、売れ筋商品が売り切れとなるなど、対応しきれていない。また、悪天候による道路状況の悪化が、消費者の外出する気分に水を差している。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・本来であれば、入学需要で多くの客が来店するはずであるが、大寒波の影響で来客数が前年比50%の減少となっている。
衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・大雪などの影響で来客数が減少している。また、購入点数及び単価の動きからは、客は値下げ品を購入する傾向にあることなど、節約意識の強さがうかがえる。
家電量販店（従業員）	来客数の動き	・来客数に大きな動きはみられていない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規客が多く来るはずの休日でも、ここ数か月客の動きは変わらない。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近は良質物件が増えており、販売量が安定している。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・紙パックなどの量販商品が動いているものの、飲食店の動きが悪い。また、雪が多くなってきたことで更に飲食店への影響が大きくなっている。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・全体として物の動きが良くなっている雰囲気があり、売上も前年を上回っている。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較しても特に売上に変化はない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月はランチ、ディナー共に低調に推移している。ここ数年の動きではあるが、例年にも増してランチの来客数が減少しているように見受けられる。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年始は7日まで満室が続いたが、その反動により8日以降の宿泊客が例年より減少している。そのため、全体としては前年を下回る月となっている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・数字的には例年並みに推移しているものの、相変わらず良いときと悪いときの差が大きく、景気の上向きは実感できない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ここ数か月、宿泊部門は前年比マイナスが続いている。宴会部門は新年会プランが前年並みに推移したが、婚礼は皆無である。また、レストラン部門は前年を若干上回っているものの、最近では和食が伸び悩んでいる。

通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ 1～2月は予算消化の時期であるため、余り景気に影響しない。
通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ 客の購買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	・ 新サービスが売れない。良くて現状維持であり、値下げ要求が多い。
観光名所（職員）	それ以外	・ 来客数、販売量共に横ばいで推移している。インバウンド客がかなり増えて、先行きが見通せないまま1年間に過ぎている。今のところ予約もインバウンド客が多く、果たして物販にどう影響するのかみえない状況である。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・ 正月期間のみの営業であるが、3日目の雪が影響して、来客数は前年を若干下回っている。
美容室（経営者）	販売量の動き	・ ここ半年、客単価が前年比95%の状態が続いている。
その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・ 増加傾向にあったリフォームの問合せが、年明けから伸びていない。
商店街（代表者）	販売量の動き	・ 一部では良かったと言われる初売りであるが、全体的には福袋などの売れ残りも多く、苦戦の新年スタートとなっている。その後のセールも、開催する店舗が多いため客の細分化が進み、それほどの成果はみられてない。さらに下旬の寒波は来街者の足を完全に止めてしまっている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・ 正月三が日は天候に恵まれ、初詣帰りに商店街に立ち寄る客が目立った。しかし、正月明けからは、降雪や寒波の影響で来街者数は減少傾向にある。また、経営者が高齢で後継者不在のため12月末で廃業した美容室もある。
商店街（代表者）	来客数の動き	・ 年明けから天候不順が続いているため、来客数が減少している。
一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・ 1月中旬までは好調であったが、それ以降は寒波と大雪で客足が途絶えている。前年になく大雪のため売上の前年比が10%落ち込んでいる。
一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・ 年明けは動きがあったものの、中旬からの寒波で大荒れとなり、人の動きに大きな影響を与えている。除雪作業などを考慮して消費者が夜に出歩かなくなっているため、来客数がゼロの日も少なくないと嘆いている飲食店も多く、販売量が激減している。これらの影響は想像以上に深刻である。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・ 催事の増強など集客に向けた取組を強化しているものの、寒波の影響により来客数が大きく落ち込んでいる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ 客単価は高くなっているものの、降雪などの悪天候による来客数の減少をカバーしきれていない。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・ 来客数の前年比が96.3%と落ち込んできている。ただし、特売、クーポンなどで購入率が上がり客単価を押し上げているため、売上は前年を確保している。来客数の減少、来店頻度の低下など、客から節約意識の高さがうかがえる。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ ここ数か月以来、初めて数字が前年を下回っている。前年は当市限定での加熱式たばこの販売があり、県外を含めた多くの来客により、かなりの売上となっていた。今年はそのような恩恵がないため、たばこの大幅な売上減少が前年比の大幅減少の主因となっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 年度末に向けて建設業の仕事が増える時期であるが、そのような様子がみられず、来客数も減少している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 客単価は前年並みで推移しているものの、来客数が前年を下回っている。本部の施策もマンネリ化しており、客も飽きてきているのではないかと。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数の前年比が3%も減少しており、非常に厳しい状況である。特に夕方～夜間の落ち込みが大きく、夕方～夜間の販売構成比が高い弁当やカウンターフーズの販売量減少の原因となっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 前年12月から今月にかけて、東北全体で大幅な来客数の減少がみられている。当県特有の要因もあるが、天候の問題もあるのか、他県においても来客数の減少が顕著である。

	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年は前年に比べて雪が多く気温も低いいため、夕夜間の来客数が減少している。また、光熱費の増加や除雪費用が掛かるなど経費が増大しており、経営的にはかなり厳しい。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・この数か月、県内の販売台数が鈍化傾向にある。
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客からの問合せ件数が減少しており、電話が全く鳴らない日もある。
	その他専門店〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて積雪量が多く来客数が芳しくない。また、年末年始の後は支出を抑える傾向にあるため、高単価商材などは売れにくくなっている。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・夜の飲食街の景気が良くない。当店だけではなく、同業者も来客数が減っている。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・良いときと悪いときが極端すぎる。また、客からは年が明けて景気が悪くなったという話を聞くようになっている。
	一般レストラン（経営者）	それ以外	・例年にない冷え込みによる影響が大きすぎる。道路凍結による連日の交通機関の麻ひにより早めの帰宅を促す報道がなされ、夜の部に客が来ない状況となっている。また、県外からの客も、新幹線や飛行機に対する雪の影響を懸念して、来県自体が中止となり予約がキャンセルとなったケースもある。久しぶりに雪国ならではのデメリットを実感している。
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べて来客数の伸びが悪い。
	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・積雪量や交通機関の運休などが多く、集客を見込めない状況が続いている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・2017年の秋口は多くの全国大会や会合があり、宿泊や一般宴会が好調であった。その時期と比較すると、今月はやや悪い状態である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年より寒い冬の影響なのか、宿泊、レストランといった個人を対象とした部門の来客数及び売上が減少気味であり、前年を下回っている。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客はよりお買い得感のある商品に申し込む傾向があり、財布のひもが固い印象を受ける。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・正月明けということもあり、国内、海外共に個人旅行、団体旅行の予約状況は前年比75%と今一つである。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・各種の物価が上がり、各企業も食品の量を減らすなどして実質的な値上げをしている。賃上げもなく、生活の改善が期待できない状況であり、景気は徐々に悪くなってきている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・1年後にBSで4K8K放送が始まるため、告知などを実施して話題性に期待した商品を投入したが、客の反応は鈍く盛り上がりには欠けている。そのため、1月に入ってからテレビに関連するサービスメニューの新規加入者が大幅に減っている。また、年末までは少なかった解約者もやや増えている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・前年と比較して、来客者が減少しており、客単価も下がっている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒くなって客の出足が鈍り、店も暇になっている。
x	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・平年より来客数が減少しているが、それ以上に客単価が大幅に落ち込んでいる。ふだんは単価が高いなじみ客も、今月は買物がシビアになっている。大きなお札を出す客が減ったため、いつものようにつり銭の両替をする必要がないばかりか、過剰に硬貨がたまってしまいう状態となっている。
x	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ふとん作りもなく、2次製品も売れないため、売上が上がらない。
x	スーパー（経営者）	お客様の様子	・灯油価格やガソリン価格の上昇、野菜相場の高止まり、寒波による来客数の減少など、消費者のマインドは冷え切っている。
x	スーパー（店長）	来客数の動き	・大雪の影響もあり、来客数がかなり厳しく前年比の状況は、売上94.7%、来客数92.1%と低調に推移している。

	x	スーパー（営業担当）	お客様の様子	・販促策を強化することにより、客単価、購入点数は100%を維持しているものの、既存店売上、来客数共に前年を大きく下回っており、今後もこの傾向は続くとしている。生鮮系に比べて、家庭用品、菓子、一般食品などのグロサリー系の売上が悪く、ドラッグストア出店の影響が大きくなっている。
	x	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さのため来客数が減少しており、更に冬物の動きも止まっている。春物に目が向いているようであるが、実際にはまだ春物に動きはみられない。
	x	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・寒さと雪で来客数が非常に悪い。全国的には景気が良いと言われているが、地方の景気は余り良くなく、同業者も同様である。
企業 動向 関連 (東北)	-	-	-	-
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・新規の引き合いが増えてきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・小売業では、自動車販売台数の前年比がマイナス傾向である一方、医薬品や化粧品などが好調である。白物家電や家庭用品も前年を上回る売上で推移している。観光業も、入込数が前年同月比プラスとなっている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・観光客や出張者に特に大きな動きがみられていない。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前と変わらず、前年比約15%の減少となっている。そのため、景気が低迷していることに変化はない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・復興需要が終わり、発注量が減っている。ただし、建設関係の広告依頼は増えている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・システム開発会社や部品下請企業は、年度末にかけてかなりの受注が入っている状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	競争相手の様子	・新商品開発のスピードやスパンが、緩むことなく進められている。
		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	・経費の中でも燃料費がじわじわ値上げをしている。これに対応しながら利益確保を図っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の反応は入札の際の条件面において厳しいところが多くなってきている。付加価値をプラスしないと厳しい状況である。
		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	・株価上昇から、個人投資家のマインドが回復してきており、投資信託などを購入する客が増えている。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・前年比のマイナス傾向はここ数か月変化がない。テレビ広告は微減であるが、特に新聞広告のマイナス幅が大きい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・北東北と日本海側では例年以上に雪が多く、経済活動に悪影響を与えている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は好調に推移している。その他小売業、サービス業は苦戦しており、人件費削減などにより利益を確保している状態である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・年度末の受注も増えており、2～3か月前と比較しても良い状態が続いている。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年秋のりんごは、販売単価は例年並みであったものの、強風で傷などの被害が多く、収入が減少している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格や農業資材価格が徐々に上昇してきている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から、売上が前年同月比で約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	・出荷量が減少したまま、回復していない。	
	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・一定の受注額はあるものの、大型受注があった3か月前と比較すると金額が減少している。	
	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・行政の広報誌に対する入札価格がかなり落ちてきている。	

	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年が明けてから急に受注量が減少しており、前年比15%のマイナスを見込んでいる。
	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	・過去1年間の各月の売上の推移をみると、前月の売上を上回った月が5か月しかなく、全体としては5%の落ち込みとなっている。地方にとってはまだまだ不景気な状態が続いている。
x	木材木製品製造業（経営者）	それ以外	・業界全体としては、住宅着工数は依然として高水準で推移しており景気は良い。しかし、当社では原材料の90%以上をユーロ建てで輸入している。そのため、前年春からの急激な円安により、全く採算が取れていない。販売価格への転嫁もままならないため、厳しい状況である。
雇用関連 (東北)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣関係は微増で推移しているが、有料職業紹介関係において、年末に新規開設した米系ビジネスプロセスアウトソーシング企業の人材紹介が収益に寄与しており、12～1月にかけて複数名の専門職を決め500万円弱の収益となっている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人が増えており、派遣料金も上昇傾向にある。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用難が続いているため、中小企業の採用活動が活発になっている。ハローワークなどによる採用が難しくなった企業が、お金を掛けて募集をするという傾向が強まっている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・例年どおりの傾向ではあるが、今月中旬から派遣社員の動きがみられている。また、某大学の有期契約期間満了に伴う職員の動きは、この時期ならではである。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量が増えている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数が増加している。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・介護、建設業、IT業界の企業は、3月末卒業の学生に対して1月になった今も採用活動を続けている。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・年度末の人員入替えの時期を迎えるが、採用難のため例年に比べて企業の採用意欲は低く、活性化は期待できない。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の動きに大きな変化はみられない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・景気回復の実感が乏しいまま、求人情率が上昇している。働き盛り世代の人口減少に加え、労働待遇が良い都市部への人口流出が進み、人手不足が更に深刻化している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・国道沿いにおける飲食店の出店がかなり増えている。また、30名規模の製パン工場が廃業している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまで求人を探していた事業所からの求人が増加傾向にあり、改善が見受けられる。しかし、求人数が前年並みのため余り大きな変化はない。
	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人獲得件数は前年同月と比較して微増状況であり、大きな変化はみられていない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・首都圏への人材流出の流れが止まらず、慢性的な人手不足となっている。企業には諦めムードが漂い、求人数も増えていない。このまま東京オリンピックまで地方の人手不足が続くと、やっとなら復興に向かう被災地企業が回復しないまま潰れてしまう危険性がある。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・有効求人数は増加しているが、有効求職者は減少している。また、求職者は自己都合離職者、在職者が大幅に減少していることもあり、採用率が大幅に低下している。
x	-	-	-