

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〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・売行きの良い商材のマッチングがあり、単価も徐々に上がっていることから、急速に売上を伸ばしている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比較すると来客数はやや回復傾向にある。ただし、今年の9月は前年より日曜日の数が1日多いことの影響を考慮すると、楽観視はできない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・9月の売上前年比は96%である。お盆商戦のあった8月よりは低下しているものの、7月の売上前年比が95.6%のため、7月よりは若干上向きとなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・雑誌や書籍が前年割れしているものの、その他は堅調に推移している。特に月末は、たばこの値上げに伴う駆け込み需要で販売量が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ワンブランドの効果がでてきており、既存店の売上も回復傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・月の前半は厳しかったものの、涼しくなったことでやっと秋物が動き出している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・夏が非常に暑かったにもかかわらず、9月から急に涼しくなったことで、衣替えを意識する客が増えている。クールビズ終了後の10月に向けて、シャツやネクタイなどの準備のため早めに客が動いている状況であり、ほぼ順調に推移している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機などの買換え需要は順調であり、前年よりも少し単価が上がっている。季節商材についても、まだ猛暑のイメージが残っているのか、エアコンの買換え需要が順調であり、販売個数、単価共に前年を上回っている。また、テレビなども4K放送開始前ということで、実績は前年を5%上回っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月は春に次ぐ需要期である。また、拡販対策が功を奏したこともあり、受注計画達成がみえつつある。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・依然として客単価の減少が続いているものの、低単価商材を購入する客は増加している。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・前年が悪かったという側面もあるが、売上が大分伸びてきている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・需要期ということもあり、9月に入り来客数、販売量、販売単価共に好調である。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げを意識している客が多く、完成時期の問合せが増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街及び周辺でのイベント効果か、ファーストフード店、飲食店には笑顔が散見されている。しかし、波及効果は物販店にまでは届いておらず、商店街全体としては余り変わらない状況である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は例年よりも気温が高く好天が続いたため、客が暑さの余り自宅に籠ってしまっている。そのため、商店街としては集客が今一つ不足している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・好調であった前年と比較しても余り変わらない。来客数の減少が心配ではあるが、客単価が上昇しているため売上は良い。ただし、販売量も減少気味である。
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑にもかかわらず、夏物が多く売れるということがないままである。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低額商材の動きが鈍いものの、高額商材は各社からの新製品が発売になって動きが良く、売上を確保している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・夏物商戦から秋物商戦へと移行しているが、極端な変化はみられていない。客の購入点数、単価共に横ばいで推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高額商材などの売上は堅調であるが、デイリー性の高い商品の売上は減少している。全体としては前年並みの売上のため、景気は変わっていない。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の平均1品単価は前年並みで推移している。生鮮品価格の落ち着きもあり、購入点数は若干良かったものの、来客数の落ち込みがやや大きかったため、全体としての消費の傾向に変化はない。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・一般消費者の高齢化が進んでおり、来客数の動きに大きな影を落としている。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・優良客を中心に高額なアウターが売れている。ただし、一般客の秋物購入の動きはまだ鈍い。	

衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・個人消費は低迷しているものの、建設業関連の法人からは作業服などの注文が増えている。
衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・中途半端な気温のため、夏物商材のニーズが下がりがつつも秋物商材のモチベーションが上がりきらない状態となっている。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・来客数が大幅に減少しているが、スーツを購入する客の単価が高く、前年の数字を維持している。
衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・残暑の影響も少しはあるが、学期始まりの学生需要及び秋物新商品の動きが鈍い。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新規客の来客数の動きに全く変化がなく、ここ数か月横ばい状態が続いている。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・販売量は増えているものの、単価は下がっている。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月は彼岸もあって仕事用の小物の売行きが好調であったが、高額商材の動きが低調のため、結果としてふだんの売上に落ち着いている。
住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・今月になってから高額商材が売れているが、売上全体としては余り変わりのない状態である。
その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・秋の観光シーズンの始まりであり、連休もあったため集客を期待したが、思ったほどの入込はない。日本全国で地震や自然災害が多く、人の移動も制限されているのだろうか。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・販売量の動きに特に変化はなく、これといった特徴もなく横ばいで推移している。ただし、動き自体はあるため、そう悪い状態ではない。
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・販売量が前年を大きく下回っているが、特に軽油は前年の3割程度も落ち込んでいる。震災関係などの大きな工事が減少していることが原因である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・少し秋めいてきており、悪かった6～8月と比べれば多少は来客数が増えている。それほど盛り上がることもなく、客単価も余り伸びてはいないものの、安定感が出てきている。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は目標値を超えているものの、前年同月の来客数には達していない。
観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・可もなく不可もなくの状況が続いている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・大きな変動もなく、売上も例年並みで推移している。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は好調を維持しているものの、婚礼部門については8～9月と来客数が激減している。また、一般宴会もイベントなどで良かった前年との比較になるため、若干の物足りなさがある。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・台風の影響によるキャンセルはあったものの、宴会はほぼ前年並みで推移している。また、宿泊も前年より団体客は減ったものの、大幅な減少には至っていない。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・数か月前から来客数は横ばい～減少傾向にあり、販売額も減少傾向となっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・乗車人数と行き先などからは、日常生活の楽しみに関わるようなことが少しずつ増えていることがうかがえる。車中における客の会話からも良いムードがみられており、景気の気の部分が上向きになっている様子である。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・災害の影響が今月も続いている。前月と同様の状態であり、新発売のスマートフォンも低迷しているなど、各キャリア共に苦戦している様子がうかがえる。景気回復の兆しがみえない状況である。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・景気が上向いているという報道があるが、実質的には前年からの物価上昇の影響もあり、景気に変動はみられていないと実感している。
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はみられていない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・BS4K、8K放送まで3か月を切ったが、客の興味はまだまだの状態なのが有料テレビの加入者は横ばいのまま推移している。一方、新規サービスであるIP電話の加入者数増加に連動し、インターネットの加入はやや増加してきている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新サービスが売れない。客は値引きの話ばかりである。

遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の天候が不安定であったものの、2回あった3連休は辛うじて天候がもったため、来客数は前年並みを維持している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・ここしばらくは再来店率や来客数などの前年比が97%で推移している。
美容室（経営者）	来客数の動き	・なじみ客がほとんどであり、新規の客がいない。
その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・小さな工事は前月と変わらないが、塗装工事などの高額な工事は前月よりも減っている。
商店街（代表者）	お客様の様子	・残暑の影響を受けて、衣料品を中心に秋物商戦が今一つである。秋物に対する消費意欲が減退している。
一般小売店[酒]（経営者）	販売量の動き	・長引く天候不順や、直接的な被害はなかったものの、度重なる天災の影響は大きい。特に旅館や観光施設への販売量が著しく減少している。消費者は今まで以上にものを買うことや金を使うことに消極的になっている。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・秋物の実需期を迎えるタイミングであるが、購入点数、客単価共に動きが鈍い。ただし、比較的低価格帯の商品の動きは良く、消費者の生活防衛意識の根強さがうかがえる。
百貨店（経営者）	単価の動き	・富裕層向けの高額商材は堅調に推移しているが、季節の変わり目の衣料品は単価が低下している。特に中間層の動きがシビアであり、定価品ではなくセール品の購入が目立っている。
スーパー（営業担当）	それ以外	・スーパーマーケット、ドラッグストア、ディスカウントストアと異業種入り乱れての出店により価格競争が激化している。また、最低賃金の改定による人件費の上昇や人手不足など、地方のスーパーマーケットの経営はますます厳しくなっている。今後も景気回復や消費環境の改善は考えにくい。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比99.2%と前年を下回っている。特売クーポンなど販促強化日の来客数では前年を上回るものの、通常の特売では来客数が伸びない。客からは消費に消極的な印象を受ける。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は天候がかなり悪かったものの、悪いなりに来客数を確保できたため、3か月前との比較では微減となっている。このまま横ばいで推移すれば、年末年始でまた伸びるとみているが、天候次第である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は前年比100%を維持しているものの、来客数が伸び悩んでいるため、売上は前年に届いていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。週末の落ち込みが特に大きく、9月の来客数は前年比マイナス5%となっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で売上が一部持ち直していたが、今月の来客数は前年並みで推移するなど、上向く兆しはみられていない。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・例年よりも天候に恵まれているものの、店舗の周辺に何件かの競合店舗がオープンしており、その影響を受けている。さらに、複数経営している他の店舗においても競合店舗オープンの情報を聞いている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・メーカーの製品庫出しのスピード感がなくなっている。
乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・新型車、中古車販売及びサービス売上は前年比微減で推移している。特に車両販売では新型車の売行きに陰りがみえており、今後が懸念される。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・月を追うごとに販売量が減少している。
その他専門店[酒]（経営者）	販売量の動き	・従来は単価の安いものと、付加価値があり一定の価格以上のものに分かれて商品が動いていたが、徐々に動きが悪くなってきている。
その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・原油コストの上昇が止まらず、販売価格の高値が続いている。猛暑により来客数は増えたものの、節約志向の高まりにより販売量は増加していない。さらに、燃料油以外の販売量が大きく減少している。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・景気は下向きであり、同業者も良くないと感じている。和食、洋食関係なく余り景気は良くない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ最近の自然災害により、どうしても人が外に出なくなっている。前月が特に良かった分、今月はいつもよりやや悪いくらいである。

	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・地元は農家が多く収穫期になると外食をする暇もないため、特に夜の部に大きな影響を与えている。さらに、天候不順や台風などの影響で収穫が芳しくない場合は、収穫期が過ぎた後も外食に出てこなくなるため、心配している。	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・大型のコンサートやイベントが週末ごとに続いており、宿泊部門は順調である。ただし、法人の利用数が少なく、来月の予約状況も芳しくない。	
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・台風21号や北海道胆振東部地震などの自然災害によって、需要が落ち込んでいる。本来であれば旅行の取消しのみで終わるが、今回は先の方まで見通しがきかない。取消しがどれだけ広がるか心配である。	
	設計事務所(経営者)	競争相手の様子	・同業者の受注競争が激しくなってきたこともあり、発注案件の落札金額が軒並み低価格となっている。さらに、中央の大手企業がこれまで手を出してこなかった金額の案件の入札に参加するようになってきている。また、当社を訪問する営業マンからは物件がなくて困っているという話も聞いている。	
x	一般小売店[医薬品](経営者)	それ以外	・9月上旬は特に景気が悪く前年比90%となっていたが、下旬になると追いついて何とか前年並みの売上に近づいている。ただし、近隣の飲食店では何件か閉店の話が出ている。	
x	一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・今年に入ってから来客数が大きく減少しているが、回復の兆しが全くみえないまま、月を追うごとに更に悪くなってきている。来客数が減少傾向にあるなかで今月は単価も悪化しており、加えて天候不順や営業日数の少なさから、記録的に悪い売上が毎月更新されている状況である。	
x	百貨店(買付担当)	来客数の動き	・中心客であるシニア層の来客数が減少したため、シニア向け衣料、肌着、シューズなどほとんどのカテゴリーが苦戦となっている。	
x	スーパー(経営者)	お客様の様子	・明らかに客の買い回りが増えており、来客数が減少している。可処分所得が増えないなか、客はデフレ商品への反応が強く、買い回っている状況にある。	
x	高級レストラン(経営者)	販売量の動き	・夏以降、良い材料もなく非常に停滞している。全国的には景気が良いのかもしれないが、地方には全く届いていない。	
x	旅行代理店(店長)	販売量の動き	・台風や北海道胆振東部地震の影響により、団体旅行のキャンセルが相次いでいる。	
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	・3連休が2回あったことも大きな原因だが、旅行者がやや増加している。
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・新製品開発状況は順調に推移しており、それに応じて半導体製品の需要も安定している。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・民間案件の受注により若干上向きになっている。
		通信業(営業担当)	競争相手の様子	・話題の商品が発売され、注目が集まっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・週末の3連休が続いたためか、買い回り型の郊外商業施設にはぎわっている。
		その他非製造業[食料品卸売業](経営者)	取引先の様子	・2~3か月前と比べると、価格どおりの受注がスムーズに入っており、販売量も増えている。
		農林水産業(従業者)	受注価格や販売価格の動き	・農協における米の買取り価格は前年よりも上昇したが、猛暑の影響により収穫量が減少している。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・改装中の店舗がありその分の売上が減少している。新店舗のオープンなどもあったが、売上規模が違いためカバーできていない。
		出版・印刷・関連産業(経理担当)	競争相手の様子	・同業他社の動きをみても売上は横ばい状況にあり、目立った動きは出ていない。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・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)	取引先の様子	・大きな変動はなく、比較的安定している状況が続いている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・通信に対して厳しい反応が多い。懇切丁寧な説明が必要である。
	通信業(営業担当)	取引先の様子	・企業経済に変化はみられてない。	

	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はなく、現状維持が続いている。
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・今月で上期が終了するが、新聞、テレビ各社共に前年の数字をクリアできていない。特に流通、エネルギー関連の広告量が頭打ちの状態であり、今一つ盛り上がり欠けている。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・広告出荷量の減少傾向が続いている。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・お盆前の桃は雨不足もあって小玉であり、販売単価、販売量共に前年よりも大幅に減少している。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年比約90%で推移していた販売量が、更に落ち込んできている。
	繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・天候不順などの影響により店頭の売上が悪い。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間の格差はあるが、東北全体として出荷量が前年比で5%程度落ち込んでいる。
	金融業（広報担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰、高止まりは、製造業や運輸業のみならず一般家庭においてもコスト増加の要因となっている。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・各種学校における入学案内などのコンペ時期となっているが、部数の減少が著しい状態である。
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は売上などの前年比が減少しているものの、利益を確保している企業が多い。ただし、小売業などは売上、利益共に前年比が減少傾向にある企業が多く、赤字決算企業も出てきている。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・毎年夏場は苦戦する時期であるが、特に今年は前年と比較しても1割ほど受注が落ち込んでいる。販売促進策を打っているが、うまく拡販につながらない状態である。
	x	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き ・本来であれば需要が上向く時期であるにもかかわらず、9月の売上は上半期最悪となっている。住宅着工動向に左右される業界であるが、需要の鈍化に加えて、一部製品は輸入製品も含め供給過多による販売不振から価格の値崩れも起きている。そのため、当面は厳しい状況が続くとみている。
雇用 関連 (東北)	-	-	-
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・長期派遣スタッフの無期転換に伴う請求額の改定効果により、例年であれば夏季休暇の有給取得から原価割れをしている8月単月の利益率が前年比で3%上昇している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・地元においてIT関連企業の進出が増加している。また、引き続き製造業が堅調に推移していることもあり、求人数が増えている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・ここ数か月は地元求人が伸び悩んでいたが、ここに来て少しずつ工場系を中心に増えつつある。また、地元大学を中心にベンチャー企業の立ち上げや、大学と大手企業との連携などがみられている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が減少している。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・相変わらず外食産業や小売業、商社から求人の問合せがきている。ひっ迫している状態であるのか、留学生や外国人の雇用を確保できないかという話もあるなど、積極的に人を取りたい企業が増えている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者の数が増えず、ミスマッチも多い状態である。
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業や採用状況において、求職者の動きに大きな変化はみられていない。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事の動きは前年同様の推移が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・県内の人材争奪戦は激化の一途をたどっている。そのため、人材育成、福利厚生に力を入れるなど待遇改善の動きが出てきている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・労働力不足によるものではあるが、求人条件向上の動きが続いている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数が減少しているが、求職者数も微減で推移している。そのため、事業所では人手不足が継続している。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して1.8%減少しているものの、例年の動きと同様であり、景況感に大きな変化はみられていない。	

	学校 [専門学校]	雇用形態の様子	・特に景気の動きに変化はみられてない。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新卒内定率は前年度より更に高くなっており、あおりを受けた中小企業の採用不振が続いている。継続しての採用活動と、もともと秋～冬採用を計画していた企業が混在して採用活動は活発化している。ただし、成果にはつながらず疲弊感もみえている。
	人材派遣会社 (社員)	雇用形態の様子	・改正労働者派遣法に伴う雇用安定措置により、派遣社員の直接雇用化への動きが増えている。そのため、一時的に派遣社員の数が減少している。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人に対して更新求人の割合が高く、構成率が40～50%の状況が続いている。一方、大量求人は少なく、新規求人数、月間有効求人数共に前年同月と比較すると減少傾向が続いている。3か月前と比較しても減少していることから、景気はやや悪いとみている。
	x	-	-