

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 [酒]（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響を心配していたが、お歳暮の注文数は例年並みとなっている。ただし、今回はビールギフトではなく軽減税率対象である食品のギフトを選択する客が見受けられている。増税で厳しいなか、消費者は消費者なりに対策を考えている様子である。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少傾向であるものの、消費税の引上げ後は徐々に1人当たりの買上点数が前年比プラスで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で14%増加しているため、売上も増加している。特に土日は家族連れのお客が増加傾向にある。店の立地による認知度が増し、定着したとみている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬物需要により、12月前半の来客数が増加している。
		その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・天候に伴うマイナス要因はあるものの、クリスマス、ポナナスサンデーと順調に推移し、年末商戦にも期待が持てる状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会により忙しい状況となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・既存加入者のサービス追加と、サービスエリア拡張による新規加入者の増加がみられている。また、キャンペーン価格によるテレビ、ネット、電話のトリプル加入も増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・年末であり天候も良かったため、来客数が増えている。
		その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・来客数の好調が続いており、販売額や成約件数も前年を上回っている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月以降、例年よりも暖かい気温が続いている。そのため、来客数は増えているものの、冬物衣料のうちコートやダウンジャケットなどの高単価なものが売れていない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・年末の来客数、売上共に、前年並みで推移している。買物においてキャッシュレス決済の比率が高まっているものの、高額商材ほど売上が伸びないため、景気回復感実感できていない。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	お客様の様子	・数字は前年比で8%減少しているものの、消費税の引上げ前の9月との比較は想定範囲内である。客の様子からも買い渋りなどはみられず、通常の買物をしている。
		一般小売店[医薬品]（経営者）	販売量の動き	・年末商戦は消費税の引上げの影響で大幅な悪化を見込んでいたが、前年比は若干の減少にとどまっている。
		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状態が続いているものの、高額商材の販売により売上を確保している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・12月の平均1品単価は前年を2%弱下回ったものの、買上点数は2%強増加しているなど、客は価格に敏感になっている。キャッシュレス・消費者還元事業は、社内の価格施策や販促と合わせて来客数増加につながっている。ただし、売上の推移をみる限り全体としての消費動向に変化はない様子である。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が少しずつ減少しているものの、3か月前と比較して下げ止まったように見受けられる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売額共に、横ばいで推移している。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候以外の環境変化要因がないエリアは横ばいで推移している。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・個人客のお歳暮が前年よりも減少している。ただし、法人関係については業種にばらつきがあるものの、建設業関連の受注が増加している。	
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・暖冬傾向のため、単価の高いアウターコートやニットなどの防寒着の需要が少なく、苦戦している。	

乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げ後、個人への販売量が伸び悩んでいる。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・10月以降から販売量は伸びておらず、今月も新規客の来場件数に変化はみられていない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・マーケットが縮小傾向なのか3か月前と比較しても受注量がさほど変わらない。
乗用車販売店 (本部)	販売量の動き	・消費税の引上げについては多少の影響がある様子であるが、県内では浸水被害にあった車の買換えが進んでいるため、ほぼ前年並みで推移している。
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・灯油、軽油の販売量は前年比約105%と好調に推移しており、ここしばらく仕入価格の高騰で悪化していた収益も前年並みを維持している。そのため、前年と比較してまずまずの出足となっている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・近年の傾向としてレストランでクリスマスを楽しもうという雰囲気が薄れているため、23~24日も来客数は非常に少ない状況である。景気が悪いのか、内食が進んでいるのか、いずれにしてもレストランには厳しい環境となっている。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・状況に余り変化はない。単価が低下傾向にあるものの、年末のため多少の売上を確保している。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・台風19号の被害により、忘年会においても自粛や中止などの影響が出ている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・前年比が大きく落ち込んでいるわけではないが、宴会数はやや少なく、微減の状態が続いている。
観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・予約申込みが伸びていない。自社のみならず地域全体的に良くない状況である。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・大きなイベントもなく、消費税の引上げにより多少下向きに推移している。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・個人旅行の前年比が特に落ち込んでいるものの、3か月前と比較して傾向は変わっていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・大都市を除いて、タクシーの売上はその日の気温に大きく左右される。3か月前は過ごしやすい気温だったため、前年よりも少ない乗客数であった。今月は3か月前よりも寒くなるため乗客数が増える見込みであったが、24日から明らかに乗客数が激減しており、売上の前年比が20%の減少となっている。
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ていない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税の引上げ後も特に客の要望に変化はない。
観光名所(職員)	それ以外	・来客数は増えているが、日本人客は減少しており、インバウンド客に支えられている。また、そのインバウンド客においても買物を控えている様子がうかがえるため、売上は余り伸びていない。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・土日のみ7日間の限定営業であるが、天候が良く、消費税の引上げの影響もそれほどみられていない。ただし、休日が減少したことにより前年の数字を下回っている。
競艇場(職員)	来客数の動き	・今月は特にイベント不足が影響している。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・予定していた大型物件のうち、数件の受注に時間が掛かっており、現場の待ちが続いている。
その他住宅[リフォーム](従業員)	販売量の動き	・次世代住宅ポイントとキャッシュレス還元の効果により、リフォーム工事並びに住宅設備器具の交換が増えている。
商店街(代表者)	お客様の様子	・物販店の来客数が少ない。消費税の引上げとインターネット通販の影響とみられる。
一般小売店[書籍](経営者)	販売量の動き	・児童書、文芸一般、小説類、雑誌の売上が低調のため、全体の売上が底上げできていない。
一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・年末商戦に向けて、若者向けにキャッシュレス決済の環境を整えたりもしたが、効果は今一つである。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・12月には消費税の引上げの影響が落ち着くとみていたが、老後の生活費問題や天候の影響など複合的な要因によって、生活防衛意識が続いている様子である。
百貨店(経営者)	販売量の動き	・年末商戦による高額商材の回復を期待したが、前年並みとなっている。そのため、消費税の引上げによる衣料品の落ち込みをカバーするまでには至っていない。

	スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店舗の開店により、近隣店舗の客単価や買上点数が減少している。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価全てが振るわず、回復の兆しがみえない。一部の日用雑貨品のみ前年の売上を超えている状況であるが、ここ何か月間の推移は停滞している。
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数が前年比98.6%と前年を下回っており、売上の前年比も同様に推移している。クリスマス商戦も、クリスマスが平日ということもあり前年を下回る厳しい状況となっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・12月の予約催事の売行きが悪く、予想以上に厳しい経営となっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・12月はクリスマスやおせちなどの年末商戦により売上が伸びる月である。ただし、今年は年末商戦が振るわず、売上を大きく落としている。また、除雪費の負担もかなり大きい。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は減少しているものの、キャッシュレス還元の効果で客単価は上昇している。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・コンビニ業界はキャッシュレス還元などの後押しがあるものの、お歳暮やクリスマス関連商材の予約及び販売量が減少している。また、揚げ物やコーヒーなどのカウンター商材の売上も減少しており、利益確保が難しくなっている。
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は商品を選ぶ際に定価よりも安いものを探している。多少値引きしたのものには反応が早いですが、価格が高めの商品には手を出さないという雰囲気は顕著にみられている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温低下による冬物防寒アイテムの販売量の増加を期待したが、11月同様売れているアイテムは限られており、全体的には苦戦している。
	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・ボーナスの支給月にもかかわらず、客の購買意欲は高まっていない。また、来客数も減少傾向にある。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響はまだ残っている。また、暖冬気味のため暖房商材が前年よりも売れていない。テレビなどの映像商材は前年を上回っているものの、他の商品をカバーするには至らず、全体的な売上は前年比で5%減少となっている。
	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後の景気回復のスピードが遅い。また、暖冬により暖房需要も今一つである。パソコンについては、年明けに迫ったOSのサポート終了に伴い多少好調ではあるものの、そのほかは伸びていない状況である。
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・受注活動がメインとなるが、客に見積書を提出してもなかなか決定まで至らない状況である。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響がいまだに残っており、売上が減少している。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・12月前半はボーナスが出るまで動きが鈍かった。月後半も最後の伸びが期待できず、販売を広域展開することでようやく一定の成果となる見込みである。アルコール飲料については、消費税の引上げのダメージから抜けきるまでに時間が掛かるとみている。
	その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・暖冬の影響が非常に大きい。積雪が全くないため、長靴やブーツなどの冬物商材の動きが止まっている。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・例年になく積雪がないため、特にスタッドレスタイヤなどの冬物商材の販売が著しく不振である。さらに、原油コストが上昇した分を販売価格に転嫁できずに粗利の圧縮となっている。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末のため様々な客層で忘年会は忙しかったが、消費税の引上げによる家計負担により、プライベートでの飲食は控え気味となっている。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・製造業では、売上と利益が前年を下回っている企業が60%を占めていると聞いている。人手不足と投資の減少もあり、消費動向も全体的に下降気味となるなど、地方ではこのような傾向が顕著である。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が一段落した後から、各種業界の販売量が伸びていない。

	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比80%程度にとどまっております、客の声からも景気は決して良くなっているように見受けられない。
	美容室（経営者）	販売量の動き	・年末は商品券の予約販売をおこなっているが、前年比が伸び悩んでいる。整髪剤などの関連商材の販売量も激減している。客はこれからの景気動向などをみて買い控えをしている様子である。
	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・設計や工事監理業務が減少している。
×	商店街（代表者）	来客数の動き	・客は消費に消極的であり、年末なのに売上が伸びない状況である。
×	一般小売店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・12月上旬は好調に推移し前年を上回ったが、中旬以降は通常に戻り、年末の3日間だけが良い状態である。そのため、月全体の売上は前年比で15%の減少となっている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げから3か月が経過したものの、客の買い控えが散見されている。
×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ後はコンビニ業界にも変革があり、売上は伸び悩んでいる。また、営業時間の短縮なども進めており、来客数の減少は続く見込みである。
×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税の引上げの影響がいまだに抜け切っていない。初売りやバーゲンセールを期待しているのか来客数も減少しており、大苦戦している。
×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ボーナスが支給されたにもかかわらず、ビジネスマンの来店がほとんどない状態である。
×	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ以降は個人の消費動向が節約志向に傾いており、少しずつ売上が落ちてきている。
×	その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・1年で最も忙しくなるお歳暮時期であるが、客足が鈍い。軽減税率対象の食料品に余り影響は出ないとみていたが、単価は変わらないものの、販売量が目に見えて減少している。客の財布のひもが非常に固くなっている様子がうかがえる。
×	その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・消費税の引上げから販売量がかかり減少している。また、防寒着の売行きが非常に悪い。天候要因もあるが、前年に比べて約10～20%も減少するのは初めてのことである。
×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年の夏以降ずっと低迷しており、同業者も同様に余り良くない状態である。景気が悪いのだろう。
×	タクシー運転手	お客様の様子	・12月に入って忘年会などの年末行事による忙しさを期待したが、むしろ11月よりも乗客数が少なく、30%ほど減少している。
企業 動向 関連 (東北)	-	-	-
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・公共工事を中心に一定の受注量を保って推移している。
	経営コンサルタント	それ以外	・台風被害の影響がようやく薄れてきたなか、年末商戦により消費者のマインドがやや上向きになりつつある。
	その他企業【企画業】（経営者）	取引先の様子	・取引先である地元スーパーの売上が、今月に入って僅かながら伸びをみせている。年末とボーナスという要因からか、食品については高価格のものがよく売れている様子である。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は台風の影響で来客数、売上共に15～20%減少したため、そのときと比較すれば良くなっている。ただし、前年同月比でみた場合は若干悪化している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の販売量が減少傾向にある。
	電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・景気を左右するような要因がないため、3か月前と比較しても特に変化はみられていない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・同業他社への切替えの相談をされることもある。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・資金需要は相応にあり、消費税の引上げの影響は余りみられていない。
広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・チラシにおけるデジタルへのシフト傾向は深刻であり、正月用チラシの件数も減少している。	

	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・OSサポート終了に伴うパソコン入替え需要を期待していたが、特に大きな波もなく、一部のパソコンは現状のまま使用する様子である。	
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・お歳暮用のふじりんごの注文数と売上が前年と比較して10%減少している。	
	農林水産業（従業者）	それ以外	・水田転作作物であるそばの価格が下落している。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数の減少よりも客単価の低下が売上に響いている。金額を下げたり送付先を減らしたりする客が多く、お歳暮商戦は前年を下回る形で終わっている。	
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前も悪かったが、今月は既存商品の販売量が更に悪化している。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前の売上は前年並みであったが、今月の売上は前年比で約10%落ち込んでいる。	
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に出荷量が減少している。また、原材料の値上げを価格に転嫁できていない。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本来この時期のカメラ業界は、東京オリンピックを控えて活況を呈していなければならないが、むしろ悪化している状況である。	
	建設業（企画担当）	競争相手の様子	・工事受注において他社との競争が激しさを増しており、その結果は受注金額に顕著に反映されている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・減少した受注量がなかなか上向いてこない。そのため、売上も減少したままである。	
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・個人消費が全般的にペースダウンしている。事業性設備投資も3か月連続で前年割れしており、主要港での水揚量の低迷も地元産業界に影響を与えている。	
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げによる消費減速で徐々に販促費にも影響が出始めている。様子見の企業も多く、広告業界全般でマイナス傾向にある。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量自体が減っている。東北地域内だけではなく首都圏からの受注量の減少も続いている。	
	公認会計士	取引先の様子	・小売業関係は売上前年比の減少傾向が続いており、利益も減少している。建設関係は一定の売上と利益を確保しているなど、3か月前と変わらない状況である。	
	x	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元の基幹産業は水産関係である。漁業に従事している人も多いが、東日本大震災から40%程度しか回復していない。このような状況で大変困っている。
雇用 関連 (東北)		-	-	
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・地元で新規参入した大手ネットオークション企業へのまとまった派遣が続いている。11月に今期2番目に高い収益を確保するなど、全体の売上をけん引している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・今月は、ビルメンテナンス、清掃業、外食産業、アミューズメント業界から離職する人が増えている。全て別の業界に転職していることから、求人が多く活発に人が動いている印象を受ける。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移している。ただし、一方で採用の要件が高まっている印象を受ける。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用者数の動きに変化がない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量は特に増えることもなく推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・労働環境の改善に軸足が移っているのか、求人広告の出稿が減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、月間有効求人数共に増加している。月間有効求人数も2か月連続で前年同月を上回っているが、新規求人数をみると、約48%が紹介期限切れの更新求人が占めていることから、景気は変わっていないとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数の減少が目立っており、休業などの雇用調整を実施している事業所もみられている。ただし、有効求人倍率は依然として高水準で推移しており、企業の採用意欲は高く景気に大きな変動は見受けられない。

	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・主に製造業において、米中貿易摩擦に伴う受注量減少に備える動きがみられている。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・東京オリンピック需要があるのは首都圏が中心であり、東北地方にはそこまで恩恵はない。そのため、建材メーカーでは社員が余っており、派遣採用も凍結している状況である。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・同一労働同一賃金の施行に伴う、2020年4月1日以降の派遣契約締結に対して派遣先からの即答が得られず、不透明な状況が継続している。
	新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・消費税の引上げの影響もあり、年末商戦は盛り上がっていない。東京オリンピック景気に湧く首都圏との格差が確実に広がっており、その影響は減少する雇用にも表れている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業の求人手控えなど、台風19号による水害の影響がみられている。また、被害にあった事業所では廃業も発生している。
	職業安定所（職員）	それ以外	・求人数の動きからみて、景気は全体的に下がりつつある。年末年始で消費は上がっても、復興需要が来年2月に終了し、東京オリンピックが終了した後の見通しが不明な状態である。
	学校 [専門学校]	周辺企業の様子	・消費税の引上げから3か月が経過しているが、景気は間違いなく悪化している。
	x	-	-