

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)	◎	都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・受験シーズンでもあり、客単価が上がっている。
	○	百貨店（経営者）	お客様の様子	・県外からの客と若い層の客を中心に来客数が増えている。販売量が極端に増えているわけではないが、必要なものを吟味しながらショッピングを楽しんでいる様子がみられる。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・台湾からの観光客が明らかに増えている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・前年と比較すると土日の売上が順調に伸びている。土日開催のコンサートやイベントが関係しているとみられ、近隣のホテルの予約状況を確認するなど動向を注視して対応している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来客数が若干ながら増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・人の動きが活発化しており、東北全体で来客数が前年より増加している。北東北、特に青森県ではインバウンドの影響が若干みられる。また、例年よりも積雪が少ないことも影響している。
	○	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・新車生産状況が前年より改善され、仕入れ車も増え売上可能な台数がある。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・決算期ということもあるが、販売量が増加している。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・買換えに前向きな客が増えている。
	○	住関連専門店（インテリアコーディネーター）	販売量の動き	・客の購買量が増えている。
	○	高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・販売量が増加傾向にある。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月の歓送迎会の予約はコロナ禍の頃よりは若干多く入っている。
	○	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・株価は上昇しているが、身の回りではその恩恵はない。
	○	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・例年であれば閑散期だが、暖冬の影響で宿泊者数が前年よりも大幅に増加している。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・県内の契約旅館、ホテルの販売額は、今年度第3四半期は2019年度比98%だったが、第4四半期は同126%まで回復している。
	○	通信会社（社会貢献担当）	販売量の動き	・新生活に向けて需要が高まっている。また、独自キャンペーンが需要を後押ししている。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・売上、来客数共に新型コロナウイルス感染症発生前の水準を上回っている。3か月前と比べると非常に良くなっている。
	○	美容室（経営者）	単価の動き	・旅行やイベント等に行く前に髪を整えるために来店し、パーマやカラーをオーダーする客が増えている。行動が活発になり消費意欲も高まっているとみている。
	○	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・商品価格の値上げが客に受け入れられている。高価格帯の商材の売行きも良い。社員の給料も上げることができている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬の影響を受け、冬物用品の売上が伸び悩んでいる。株価が高値更新をしても地方の経済は物価高で停滞している。
□	商店街（代表者）	販売量の動き	・物価の上昇がまだ止まらない。	
□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年は化粧品の限定販売があり、今月はその分が落ち込んでいる。しかし、影響は限定的であり、売上全体としては変わらない。	
□	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・天候やイベントによって、来客数は大きく変わる。	

<input type="checkbox"/>	百貨店（催事担当）	販売量の動き	・バレンタインデーのチョコレート催事や物産展、化粧品などが好調の反面、靴やバッグ、家庭用品などが苦戦している。全体としては3か月前とほぼ変わらない状況である。
<input type="checkbox"/>	百貨店（従業員）	販売量の動き	・売上、買上点数共に前年比微減が続いている。継続的な物価の上昇により、買物に慎重になっている様子がみられる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	単価の動き	・2月の平均1品単価、来客数、買上点数、売上の前年比は、直近3か月ではほとんど変わっていない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが続いている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年比98.3%と前年を割っている。客は購買に慎重になっており、買上率は95.5%である。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年並みで推移している。前月より若干持ち直しているが、大きな変化はみられない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが、来客数が増えない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・卒園や卒業記念品の受注増加や、叙熱祝いパーティーの記念品の特注で2月は予算を達成できそうである。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・卒業、入学、新生活に向けた準備などの需要は回復傾向にあるが、ふだん着は暖冬など不安定な天候により、需要が安定していない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・入学式、入社式需要が前年より2週間ほど遅れている可能性が高い。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・暖冬により冬物商材の売行きが良くない。客の動向を見ても購買意欲に欠けている。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・暖冬のため暖房商品が不調である。エアコンは前年の猛暑の影響で早めに購入する客が増えており好調である。テレビや白物家電は単価が少しずつ下がっている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・商用車についてはほとんどの車種がオーダーストップとなっており、販売量が伸び悩んでいる。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・配車が安定している。
<input type="checkbox"/>	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注生産をしている。販売量は変わらない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・自動車用燃料油は回復傾向にあるものの、暖冬の影響により灯油の販売量が減少している。
<input type="checkbox"/>	その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・2月の買上客数は前年比107%であり、2023年4月から11月までの累計買上客数と同値でトレンドに変化はみられない。インバウンドの買上客数は、直近3か月間は前年比280%と好調ではあるものの、買上客数全体の0.04%であり、構成比でみるとまだ少ない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・客単価は少しずつ上がっているが、全ての客が良いわけではなく、財布の中身を確認しながら食事をする客もいる。景気はやや良くなりつつあるが変わっていない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチタイム、ディナータイム共に来客数は3か月前と変わらない。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・当地域独自の宿泊割が再開したものの予算が少なく、来客数を大きく増やすまでには至っていない。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・冬場は閑散期となり動きが鈍い。4月以降の予約は比較的順調に入っている。
<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	お客様の様子	・暖冬で道路に雪がないため、タクシーを利用する客が減っている。
<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・金融市場は堅調に伸びているが、景気が上向いている実感はない。一部の上場企業は賃金を引き上げているが、中小企業の経営者からは経営を圧迫するという声を多く聞く。
<input type="checkbox"/>	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高騰が続いているが、3か月前との比較ではその影響はないように見える。

□	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	・取引先の大半は中小企業であり、大企業のような賃上げは期待できない雰囲気が漂っている。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規契約が増えない。
□	遊園地（経営者）	お客様の様子	・今月は冬期休園中だが、学校団体の予約問合せの数が新型コロナウイルス感染症発生前に戻っている。
□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・業務の引渡し時期に当たるため、大きな変化はない。
□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建て注文住宅の受注が低迷している。低価格の企画住宅が売上の大半を占めている。
□	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は、コンロの買換えは増えたが給湯器の交換工事が減っている。リフォームは、少規模工事は多少増えたが大規模工事が減っている。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今冬は降雪量不足で日常生活の負担は減る一方、イベントやレジャーに与える影響が大きい。また、除雪作業従事者が苦しい状況である。豪雪地帯では雪に関連する業務従事者が多いため、降雪量がある程度なければ経済が回らない。
▲	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・商品が動かず、とにかく悪い。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数は回復しているが、客単価は前年比93%と低下している。買上点数が伸びておらず、特に加工食品は単価高の影響が悪化している。特売比率が高いことから、客は価格に対してシビアになっていることが分かり、ついでの買いによる数量アップは期待できない。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数と買上点数が減少しており、景気は下向いている。
▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・商品原価は上がっているが、価格競争が絶えないため特売の売価を上げることができない。売価を下げて買上点数は増えない状況である。来客数は前年を超えているが、買上点数は割り込んでいる。
▲	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・値上げの影響か、年明け以降は販売量、買上点数共に減少が続いている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は雪が少ないため来客数が増加するとみていたが、逆に天候が良いため行楽に出掛けているのか、土日の売上が悪い。
▲	コンビニ（店長）	単価の動き	・今月は例年以上に悪い。客はたばこの購入をやめたり、安いものに替えたりしている。また、購入品を1品減らしているとみられ、バナナやガムの販売量が減っている。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・物価上昇の影響で売上は前年をクリアしているが、来客数は減少している。暖冬による雪不足の影響も気になるところである。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・商品単価を気にして買い控えをする客が多い。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・コロナ禍でビジネスマンが買わなかったスーツや礼服を買い求めるリベンジ消費が前年の今頃からみられた。今年はそういった客の来店がなく苦戦している。
▲	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・来客数、販売量共に減少している。決算セールでお買い得な処分品が多く並んでいるにもかかわらず、販売量が減っている。また、暖冬の影響で季節商材の販売量も減少している。
▲	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・大手自動車メーカーの不正問題の影響で、注文のキャンセルや買い控えの動きが多くなっている。また、新型車の発表が遅れるなど良いニュースが少ない。ただし、受注残となっていた分の納車があるため収益自体は確保できている。
▲	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・経験したことのない暖冬で降雪が極端になかったため、除排雪等に係る業者と付随する業種では、例年の1割程度の仕事量だったとみている。

	▲	その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・能登半島地震の心理的な影響が大きいいためか、引き続き停滞感が強い。1月よりは動きはあるが鈍い。徐々に売れ筋の商品が少なくなっている。
	▲	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・今年はほとんど雪が降らず、その影響なのか冬物の動きが例年と比べて良くない。防寒長靴などにほとんど動きがなく、それに代わる売り物がないたため、売上が下がっている。
	▲	その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物処分が進まず春物メインの売場にしたりと、大雪となって冬に逆戻りしている。客も天候に振り回されており、購買意欲がみられない。
	▲	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・団体、グループ客は回復傾向にある。個人客は以前より減少傾向にあり、動きに波が出てきている。
	▲	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・冬場の観光コンテンツに左右される月である。インバウンドが都市部を離れてスキー場等へ流れている。
	▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・通信、放送サービス共に解約者は減少しているが、新規の加入契約者が増えている。通信サービスは、競合他社の携帯電話とセットになった超格安商品に顧客が流れている。放送サービスは、携帯電話などの端末で動画配信サービスを利用する人が増えているため、若者を中心に新規の客は減少傾向にある。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の再来店率はここ2か月、前年比マイナスは変わらないものの僅かながら回復基調にあったが今月は停滞している。出費を抑える状況になりつつあるとみている。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・寒い時期のため、最低限の客しか来ていない。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は3か月前より増えているが客単価が悪い。売上は前年より10%落ち込んでいる。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・車で来店すれば天候は関係なさそうであるが、悪天候あるいはその予報だけでも来客数が顕著に減少している。以前はこれほどではなかった。また、客単価も落ちている。
	×	一般小売店〔雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・暖冬により除雪や雪に関係した仕事が極端に少なく、例年この季節に入ってくる収入がほとんど入っていない。また、賃金が上がったという話はほとんど聞いたことがない。株価の最高値更新や賃金アップの話は地方には関係ない。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・年金支給日の2月15日の売上が上がってこない。また、節約志向が更に強まっているため、買上点数が落ち込み、客単価が上がってこない。
	×	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・理由は分からないが、今月はこれまでよりも更に悪くなっている。株価は高くなっているが、地方の場合は人口が減り客の数が減っている状況もあり、景気は悪い。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・例年と比べて雪が少ないため来客数はそれほど減っていない。しかし、光熱費は依然高く、除雪代もシーズン契約のため経費が掛かっており、経営は厳しい。競合もできたため、売上も徐々に減っている。人手が足りない状況も変わっておらず、24時間営業は厳しい。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・1月は暖かかったため気分は春に向かっていたが、2月初めに吹雪があったため出鼻をくじかれてしまった。雪は少ないが寒いため来客数が少ない。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は1月後半から減り、2月は極端に少なくなっている。客の財布のひもも固い。
	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・例年より雪が少ない分、昼の来客数に動きがあるが、夜は家族連れを含む一般客の来客数が前月よりも減少している。法人や組合団体等の客の予約数は新型コロナウイルス感染症発生前よりも増加している。エリア的には活気がなく、景気は相当冷え込んでいる。
企業 動向 関連  (市北)	◎	*	*	*
	○	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・市長が変わり行政改革の影響で発注量が減っている。

○	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・半導体デバイスメーカーである顧客の開発遅延が続いていたが、量産に向けた設備投資の動きがやや活発になっている。
○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・前月からの引き合い案件が正式受注となり、全体的な売上の増加が見込める。
○	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・雪不足で町内のスキー客の入りは期待値を下回っている。しかし、コロナ禍が明けた影響からか、宿泊施設の来客数は多くなっている。
□	農林水産業（従業者）	それ以外	・冬はせん定などの管理作業を行っているため、景気に変わりはない。
□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・バレンタインやひな祭りの企画商品の動きが良かった。
□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、やや悪い状況に変わりはない。
□	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・インバウンド需要により飲食部門はにぎわっているものの、商品特性上、土産品として輸出できないため、物販でのインバウンド需要は期待できない。
□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方では、コロナ禍で減少した発注量の回復がみられない。単価を引き上げた分、発注量が減らされるなど、トータルでは売上に大きな変化はなく、むしろ収益を圧迫している。さらに、社員の減少などもあり、負の連鎖が止まらない状況である。
□	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・目立った受注契約がない。
□	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・資材価格の高騰が続いているため、受注に結び付かないことが多い。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の年間売上は前々年を下回っている。1月の売上も前年を下回っており、今月も同様の予想である。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の反応は冷え込んだままであるが、業種によっては明るい兆しが見え始めている。
□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・インバウンド関連業種の回復は継続している。一方で、水産関連は記録的な不漁で主要魚種は必要量が確保できず、水産業、水産加工業共に厳しい状況である。一般消費者は物価上昇に賃金アップが追い付いていない状況に対応するため、日常的に購入量を抑制している。
□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・インバウンド向けの販売促進の広告出稿はやや増加しているが、広告業界全体の業績を押し上げるほどではない。3か月前と比較して大きな変化はみられない。
□	経営コンサルタント	それ以外	・東北は冬が観光資源であるが、雪不足などにより悪影響を受けている。
□	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算状況から判断している。小売、飲食業等のサービス業は景気が回復しつつあり、業績は回復傾向にある。製造業は部品不足、人手不足でまだ業績が良くない。建設業等はそこそこの業績である。全体としてはやや良いと判断している。
□	コピーサービス業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量や売上は前年と同水準である。
□	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	・能登半島地震の影響で外食向けの出荷が落ち込んでいたが、2月に入り地震発生前まで回復している。
□	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬で冬物商材の動きは良くないが、受注量、販売量共に前年並みである。
▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・農業関係の肥料や薬剤、その他資材の価格は依然高値が続いている。
▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2月の売上は例年以上に大きく落ち込んでいる。顧客製品の販売不振により受注が減少しているのが要因とみている。
▲	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は横ばいか減少傾向にある。

	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年の冬は降雪が少なく工事の進捗状況は良い。一方、職人の確保が課題である。
	×	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に受注量が減少しており、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	・採用数は第4四半期からまた増加傾向になっている。
	○	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・1月と比べて人材の新規登録者は安定して増えている。その分、競争は激しくなるが、人手不足の状況は底ではなくなったとみている。
	○	新聞社〔求人広告〕（経営者）	求人数の動き	・求人広告は季節的な変動も大きいですが、全体としては増加傾向にある。人材採用の動きが出てきている。
	□	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・業種、業界、規模を問わず、企業の業績は回復しつつあるが、求人を出しても人材を確保できない状況にある。営業職や、建設現場・物流倉庫の作業員、流通、販売、いずれも人材不足のため、思い切った事業展開ができず、足踏み状態であるとみられる。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求職者数は前年比増加傾向にある。一方、求人数は前年比横ばいの状況であり、停滞感が継続している。
	□	新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・年明けの新年会等でも、景気の良い話は余り聞こえてこない。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の売上は伸びていないが労働力不足は継続しており、求人活動は旺盛である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・原材料価格の高騰や人手不足による諸経費増加の影響で、建設業、製造業を中心に求人数が伸びていない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の減少傾向が継続している。
	□	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・自動車関連部品工場で、前月から引き続き減産等が行われており、休業はないものの残業時間が削減されている。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・専門学校への求人数は継続してあるものの、処遇内容に大きな変化はない。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・A Iに仕事を奪われている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少の傾向が続いている。事業主都合による離職者が増加傾向にある。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・1月の新規求人数は前年比18.9%増加し、3か月前比では5.7%低下しているが、引き続き求人数が求職を上回って推移している。前年同月と比べ、新規求人数では製造業の自動車向け電子部品・デバイスが堅調であり、輸送機械は供給制約が改善の方向にある。その他多くの業種では人手不足だが、人件費を抑制しているとみられ、求人数の落ち込みが目立っている。
×	*	*	*	