

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連 (東北)		スーパー（営業担当）	・早めに年末商材が動いている。また、生鮮、日配の売上が前年を上回っている。このままクリスマス、年末に向けて客の購買意欲が継続することを期待している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・全体的に来客数が増えて商品の流れが良くなっているため、今後に期待が持てる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・お歳暮や忘年会、新年会など出費が多い時期となるため、多少なりとも景気は良くなるとみている。ただし、お歳暮は伸び悩み傾向にある。消費者のニーズの変化に添えていけるようにしていかなければならない。
		百貨店（売場主任）	・10～11月のセールは反応が弱かったが、例年より寒くなる時期が早く、冬物衣料や雑貨関連に対する関心の高まりがみられている。
		スーパー（総務担当）	・円高ながら株価も上昇傾向にある。今年は本格的な冬を迎えることになりそうであり、それに伴い景気も上向くとみている。
		コンビニ（経営者）	・消費者は、ふだんは控えめにしても使える資金はあり、高価格帯の商品でも好みが合えば購入する。ただし、会社関係の予約については、量は多いものの、低価格帯の商品が選ばれている。
		コンビニ（経営者）	・近隣店舗が閉店するという情報があるため、今後の来客数増加に期待をしている。
		乗用車販売店（経営者）	・年明けの初売りから3月にかけて需要期に入るため、期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・商談数は減少しているが、徐々に客の信頼は回復している。今後は少しずつ商談数も増えていくとみている。
		乗用車販売店（店長）	・1月以降は例年業界全体が上向くため、良くなるとみている。
		住関連専門店（経営者）	・受注物件がほとんどであるが、人手不足により当初の生産予定よりも遅れている。ただし、受注量はあるため、年度末に向けて多少は良くなる見込みである。
		高級レストラン（支配人）	・ここ数か月の動きとして単価の高い商品の利用がみられている。そのため、これから年末年始に向けて、高単価商品への需要につながることを見込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスの支給があるため、何となく景気は良くなるのではないかとみている。
		旅行代理店（店長）	・選挙で現職を破って誕生した新市長の経済政策に期待している。
		旅行代理店（店長）	・12月以降の団体旅行の動きが思わしくない。
		旅行代理店（従業員）	・年度末に向けた需要の回復が見込まれている。また、わずかではあるものの、冬の時期にアジアやヨーロッパ、ハワイ方面の受注が上向きつつある。さらに、国内旅行でも九州や沖縄方面への先行受注が増加してきている。
		競艇場（職員）	・年末は勝負の月のため、今からイベントなどを開催して来客数増加を図っていく。また、売上増加に力を入れている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・年末年始の需要の動きも安定して推移するとみている。
		商店街（代表者）	・寒さが一段と身にしみる季節となり、動きは活発化している。しかし、商店構成が駅前及びその周辺地域にはかなわないため、伸び悩みが著しい。
		商店街（代表者）	・当地域では前年よりも早い11月に雪が降ったが、すぐに解けて雨となる日が多い。そのため足元が悪く、客の財布のひもも固くなっている。
	商店街（代表者）	・商店街の顧客層は年々高齢化が進んでいる。年金生活者が多く先行きが不透明なため、消費者の節約志向は根強い。	
	商店街（代表者）	・年末年始とはいえ季節感がなく、街頭のにぎわいが少ない。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・全体的に世帯ごとの現金の保有高は増えており、消費意欲は高いとみている。反面、国による新規の経済政策が打ち出されないと、輸出入企業は良くても、地方の消費経済は厳しさが続くとみている。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・この先も円相場や株価の高値が続けば、今月と同様に前年を上回る状態が続くとみている。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今年に入り、数字が前年を下回った月は1回しかない。この良い状態は今後も続くとみているが、今以上に良くなるとは考えにくい。ただし、売上は少しずつ伸びており、新規客も増えている。また、年末に向かったの客の購買意欲をみると、前年を上回ることはできそうである。	

一般小売店 [寝具] (経営者)	・今年度中は顧客の買い控えが続くとみている。
百貨店 (企画担当)	・今年度の売上は前年比4～5%減で推移している。直近の販売動向からも、今後もこの傾向は続く見込みである。
百貨店 (営業担当)	・現在は防寒衣料が好調であるものの、生産調整により後半の商戦は商品確保が難しくなるため、やや苦戦が見込まれる。一方、初売りやクリアランスに対して期待する声もあることから、全体的には現状維持となるとみている。
百貨店 (営業担当)	・お歳暮は前年並みに動いているものの、今後大きな変動は見込めない。個人消費においても、ボーナスの増額があまり期待できないため、消費動向に大きな変化はないとみている。
百貨店 (買付担当)	・無駄なものは買わないという、節約志向が更に強まっている。
百貨店 (経営者)	・商売として年末年始に悪くなる要素はない。ただし、アイテムによる好不調が顕著であり、店頭での売り方次第であるとみている。中間層の顧客の動きもいまだシビアであるため、現状と同様に推移するとみている。
スーパー (経営者)	・株価の上昇は消費に良い影響を与えているように見受けられるが、客の購買動向に変化はほとんどみられていない。そのため、この先も消費環境は変わらないとみている。
スーパー (店長)	・最近買い控えが顕著にみられており、客は特売品以外の商品に手をつけようとしない。このような状況はしばらく続くともみている。
スーパー (店長)	・12月の曜日配列が前年よりも悪いことから、年末の際物商品が例年並みに売れるとは考えにくい。
スーパー (店長)	・3月に競合店がオープンして以来、一定の数字で推移している。この先もこの状況は変わらないとみている。
コンビニ (エリア担当)	・1～2月は特に降雪の影響にもよるが、基本的な消費動向に変化はないとみている。
コンビニ (エリア担当)	・来客数が減少しているなか、若干ではあるものの、買上点数が増加している。また、食料品でも一部の高額商材が動いている。直近の景気にはあまり影響はないとみているが、来春には少し良好な動きがあるのではないかと期待している。
衣料品専門店 (経営者)	・来客数を増やすために商店街のイベントなどに積極的に参加しているが、大手の店舗には太刀打ちできない。冬に向かい外出を控える人も多くなるため、売り込みに必死である。
衣料品専門店 (店長)	・この先は、3月のフレッシュアズ商戦が鍵を握る。これまでの客の様子からは良くも悪くもないとみているが、少子化により、進学をする絶対数は年々減少している。そのため、予断を許さない状況となっている。
衣料品専門店 (店長)	・冬の訪れが早い分、冬物商材へのニーズが前倒しとなるとみている。そのため、春物商材への切り替わりがいつになるのか不透明である。
衣料品専門店 (店長)	・好景気といわれているが、ほとんど実感が伴っておらず、今後も消費に対する慎重な姿勢は変わらないとみている。
衣料品専門店 (総務担当)	・景気回復は期待できない。このままの状態が続くとみている。
家電量販店 (店長)	・AIロボットなどの新商品については、話題性もあり客の関心は高い。しかし、通常の買換え需要においては、財布のひもがやや固くなっている様子が見える。先行きが悪くなるような要因はないが、良くなるような要因もない。
家電量販店 (従業員)	・販売量、来客数、単価の状況からは、明るい兆しはみえない。年末年始に向けての来客数には期待はするが、大きな変化にはならないとみている。
乗用車販売店 (経営者)	・地銀など金融機関の経営悪化による影響を懸念している。
乗用車販売店 (従業員)	・客の動きはここ数か月変化がなく、この先も大きな動きはないとみている。
住関連専門店 (経営者)	・例年と比較して、大きく変動するような要因は見当たらない。
その他専門店 [酒] (経営者)	・変わらないというより、非常に先の数字や見込みが立てにくくなっている。大きな変動要素はこの3か月に関しては見当たらないが、何かしら動きはあると予想している。
その他専門店 [靴] (従業員)	・冬場は気温と雪で売上が左右されるため、見通しは不透明である。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	・年明けの動きは不透明である。新年度の採用の動きによって変わるとみている。

その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・大きな寒波にならないと販売量も売上も向上しない。3か月予報でも気温は平年並みかやや寒いといわれており、早急な価格改善は難しい。そのため、収益、販売量共に現状維持の状況が続くとみている。
その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・今後の原油価格の動向にもよるが、現状で大きな変化はないものとみている。
高級レストラン (経営者)	・特に良くなる要因がなく、現状維持が続くとみている。
一般レストラン (経営者)	・景気が回復しているという実感はなく、消費者は外食ではなく内食にシフトしている。この先の外食産業、サービス業に期待が持てる要素がない。
一般レストラン (経営者)	・日によって予約状況の差が激しい。平均すれば、あまり忙しくない状況が続くとみている。
一般レストラン (経営者)	・良い時と悪い時が極端すぎるため、全く先が読めない状況である。
一般レストラン (経営者)	・年末年始に入り飲食業は忙しいシーズンを迎える。毎年それなりの収益になるが、最近では年明け3日頃には地元を離れる人達が多く、年々お正月らしさが薄れてきている。このような傾向が1月の景気の伸びを抑える要因となっている。
観光型ホテル (経営者)	・先々の予約状況は、今月と同程度で推移している。
観光型旅館 (経営者)	・客の様子や予約状況を総合的にみても、景気が上向く要素が見当たらない。
都市型ホテル (スタッフ)	・レストラン部門は天候の影響を大きく受けるが、宴会部門の現在の予約状況からは、前年並みに推移するとみている。
旅行代理店 (経営者)	・2～3か月後は冬季オリンピックを控えているが、北朝鮮の問題もあり、盛り上がりには欠けている。業界全体における個人旅行の冷え込みもあり、先行きが不透明である。
通信会社 (営業担当)	・給与が上昇しなければ景気が良くなることが期待できない。
通信会社 (営業担当)	・景気が好転するような材料が乏しいため、変化はないとみている。
通信会社 (営業担当)	・インターネットをベースにしたサービスの競争が一層激しくなってきた。ネットや携帯を絡めたメニューで顧客の奪い合いが激しくなるが、より魅力あるメニューを導入する予定であることから、現状維持のまま推移するとみている。
通信会社 (営業担当)	・訪問した顧客からは、あまり良い話を聞かない。
テーマパーク (職員)	・単価の動きに変化がなく、この先も良くなることを見込めない。
観光名所 (職員)	・来客数が横ばいで単価も上がっている状況ではあるが、どこか停滞している雰囲気がある。この先に何か起爆剤となるものが必要である。
遊園地 (経営者)	・オフシーズンに向かうが、寒い冬になる気配であり、来客数の上向きは難しいとみている。
美容室 (経営者)	・美容業界は、景気の状況がダイレクトに影響することはないため、しばらく現状と同じような状態が継続するとみている。
美容室 (経営者)	・客の財布のひもは固くなってきている。周辺の会社も不景気のものであり、この状況はこれから先も変化がないとみている。
住宅販売会社 (経営者)	・受注が振るわない部分を建て売りなどで補強する予定である。
その他住宅 [リフォーム] (従業員)	・リフォームの受付は増えているが、せんで、ハウスクリーニング、障子、畳、ふすま交換などの小さな工事ばかりであり、高額の工事は増えていない。
スーパー (店長)	・競合店の出店から1年が経過して横ばいで推移しているとみていたが、そうではなかった。10月と比較して11月は売上、来客数共に落ち込んでいる。この先も良い方向にいくとは考えにくい。
スーパー (営業担当)	・今後1年は、競合店の出店が数店舗見込まれており、来客数の減少傾向も続くとみている。販促策を強化し対抗しているものの、客は必要な物以外は買わなくなってきており、また、買い回りが増加することで、経営はますます厳しくなっていくとみている。
コンビニ (経営者)	・今のままでは少しずつ景気は下降線をたどってしまう。建設関係や農家が忙しくならなければ景気は良くならない。
コンビニ (エリア担当)	・前年の12月から当市限定で電子タバコが販売され、売上に大きく貢献したが、今年はその代わる施策がないため、やや落ち込むとみている。

	コンビニ（店長）	・本格的な超高齢化社会が身近になってきており、主な客の退職が進んでいる。急に仕事なくなるわけではないが、消費行動がかなり抑えられている。この流れは今後も続いていくとみている。若い人が増えず、確実に閉塞感が広がっている。	
	コンビニ（店長）	・冬は来客数、単価、売上などが落ち込んでしまう。さらに、除雪費用や光熱費の負担が大きく、かなり辛い時期となる。	
	衣料品専門店（経営者）	・1月からは本格的な冬物バーゲンとなるが、夏と同様に年々バーゲン期間中の売上が減少している。この傾向は当分続くとみている。	
	住関連専門店（経営者）	・顧客の要望の変化に合わせて商品構成の見直しを図り、売上を伸ばすように計画しているが、それが実現するかは不透明である。	
	その他専門店〔食品〕（経営者）	・当地域は豪雪地帯であり、1～2月は特に雪が多い。買物の出費はなるべく控える時期であり、観光客も多くは見込めない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・4～12月は、観光客、大会関係、インバウンド関係など多くの来県者があり、当ホテルにも多数の来客数があった。12月以降も、忘年会や新年会により前年並みに推移する見込みであるが、その先は大きな大会もないため、影響が出るのではないかと危惧している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会場利用、個人宿泊、レストラン利用数共に前年を下回っており、先行予約状況も減少気味である。	
	観光名所（職員）	・今年は寒の入りが早く、積雪量も多いことから、屋外型施設では客足が遠のくのではないかと危惧している。	
	×	商店街（代表者）	・12月～来年春にかけての予約が、例年の半分しかない。先行きはかなり落ち込むとみている。
	×	スーパー（経営者）	・可処分所得が伸びないなか、ガソリンなどが値上がりしているため、より節約志向が強まるとみている。
	×	衣料品専門店（経営者）	・この先は冬物と春物の入れ替わりの時期となる。本格的な春物の時期にならないと売上は厳しい。
	×	観光型ホテル（スタッフ）	・年明けの来客数は前年を下回る見込みである。一部の業界を除いて景気は悪いとみている。
	×	観光型旅館（スタッフ）	・積雪や強風の影響で交通機関が麻ひすることを考えると、悪くなるのではないかとみている。
企業 動向 関連 (東北)		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末となるため、受注が集中する見込みである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・取引先の新製品開発が順調であり、今後も次々に計画がされている。そのため、当社の開発、製造体制も増強する必要がある状態となっている。
		輸送業（経営者）	・物量は順調に推移している。増えることはあっても減少することはないと見込んでいる。
		広告業協会（役員）	・12月はテレビのスポットなどの引き合いが多くきているため、このまま正月商戦に入るのではないかと期待している。また、イベント関係でも引き合いがあり、年末年始は徐々に明るい見通しを立てている。
		広告代理店（経営者）	・年度末に向かって良くなるとはみているが、前年比としては不安が残る。
		広告代理店（経営者）	・少しずつではあるものの、期末に向けて受発注量に動きが出てきている。
		経営コンサルタント	・ボーナスの支給額にもよるが、消費を刺激するのではないかと期待している。
		コピーサービス業（従業員）	・各企業が働き方改革に注目しているなか、当社は関連する商材を取り扱っている。今後の商談に期待をしている。
		食料品製造業（経営者）	・売上を左右する旅行者や出張者の動きは、特に良くなる要素はない。また、お歳暮の時期に入ったが、特に大きな変化要因はないとみている。
		食料品製造業（営業担当）	・新商品投入で販売量の回復を図っているが、既存品の減少分をカバーできていない。そのため、この先も好転は期待できず、厳しい状況が続くとみている。
		窯業・土石製品製造業（役員）	・震災復興需要は終息に向かいつつある。また、公共工事の受注も減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年末にかけて仕事量が増える傾向はあるが、現場においては大きく変わらない状況が続くとみている。
		建設業（従業員）	・復興・創生期間内の竣工を見込んだ大型公共工事の発注期限である本年度末に向けて、飛び込みで発注される大型公共工事の受注者が確定してくると見込んでいる。ばらつきはあるものの、年度末までは現状とほぼ同程度の受注があるものとみている。

	建設業（企画担当）	・工事受注額は当初の見込みどおりであるため、2～3か月は現状のまま推移するとみている。
	通信業（営業担当）	・取引先の経費に対する引締め意識は早々変わらないことから、当分は地道な提案を継続して、心変わりを待つしかない。
	通信業（営業担当）	・政治の影響で、景気回復は見込めない。
	金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因はない。
	司法書士	・不動産の取引件数は横ばいが続いている。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・県外向けの出荷の鈍化については原因の把握に時間が掛かり、対応に時間が掛かるとみている。
	金属工業協同組合（職員）	・材料費や原油価格の高騰、そして人手不足による経費の増加と、受注単価とのギャップが大きくなってきている。
	農林水産業（従業者）	・10～11月の天候不順により例年よりもりんごの着色が悪く、品質の低下が目立っている。
	農林水産業（従業者）	・減反政策の見直しにより、条件不利地に作付けしている作物の補助金はどうなるか見通せない。
	木材木製品製造業（経営者）	・この先、住宅着工数は減少が見込まれている。また、建材卸や小売の需要見通しについてはマイナスの情報が多く、年明け以降の景気はやや悪化していくものとみている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・受注残が前年同月比で約10%少なくなっており、先行きの景気は少し悪くなっている。
	金属製品製造業（経営者）	・カメラ業界は毎年11月から受注が減少する。製品によるばらつきはあるものの、おおむね平年どおりの動きをしている。
	金融業（広報担当）	・本年度産りんごにおける県外出荷量及び市場価格は、前年同月比でマイナス推移となっている。また、漁港の水揚量もサバやイカの不漁に起因して、前年同月比の伸びが鈍い。
	公認会計士	・経営者の話では、建設関係は秋頃から受注額が減少傾向にあり、売上、利益共に減少している。また、小売業、サービス業も、売上、利益共に減少傾向であり、先行きの景気は若干悪くなるとみている。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	・これから先、PR活動の媒体などの売上が見込めるが、利幅は低いとみている。
	x	*
雇用 関連 (東北)	人材派遣会社（社員）	・例年12月は求職者が減少するが、中途採用の増加と採用要件の緩和に伴い、ターゲットを広げた求人が増加している。そのため、求職者の登録増加も期待できる。
	人材派遣会社（社員）	・11月には、年末調整関連の大口ビジネスプロセスアウトソーシング案件において100名の就労を開始している。そのため、2～3か月後の景気はやや良くなると見込んでいる。
	アウトソーシング企業（社員）	・現在の受注単価が上昇傾向にあるため、先行きにも期待ができる。
	民間職業紹介機関（職員）	・製造業、特に自動車関係の求人が増加している。ただし、求職者は不足気味である。
	人材派遣会社（社員）	・新卒で採り切れない分を中途採用で募集をしている企業が多いことと、2019年4月を見据えた新卒採用の一環でインターシップを企画している企業が多いことから、求人意欲は継続的に高く、現状より景気が悪くなるような兆候は見受けられない。
	人材派遣会社（社員）	・求職者と求人のミスマッチは今後も続くとみている。また、人手不足も懸念材料である。
	人材派遣会社（社員）	・この先も採用の期待値に変化はないとみている。
	人材派遣会社（社員）	・現状では、先行きに明るい材料が少ない。
	人材派遣会社（社員）	・2018年は、無期労働契約への転換などにより、人材業界は大きな動きを迎える年となる。取引先でも人材の活用について検討、静観している企業が多いが、増減どちらもあり得る状況である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元商圏は流通が多少上向きになってきているが、その他の地域は経済循環が滞っており、疲弊度が増している。こうした状態はしばらく続くとみているが、この先、初売りなどで落ち込むと、景気は一気に悪化する可能性がある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・先行きの景気が大きく変動する要因が見当たらない。
	職業安定所（職員）	・求人側において賃金増などの動きがみられないため、この先も変わらないとみている。
	職業安定所（職員）	・訪問先の各事業所の求人担当窓口の感触からは、依然として人手不足が継続している様子である。そのため、製造業における新規求人数は前年同月比で増加しており、今年の4月以降はおおむね前年を上回る形で推移している。このような状況はこの先も変わらないとみている。

	職業安定所（職員）	・人手不足の状況に変化はみられない。省力化機器などの導入を検討している事業所も見受けられることから、この状況に当面変化はないとみている。
	職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数共に減少傾向にある。特に建設業は復興工事の現場が市街地から沿岸方面に移ったことにより、大量求人が出にくくなっている。一方、求職者においても体力面だけではなく通勤面でも応募がますます厳しくなっている。また、パート求人が減少しており、経験のない人が応募することが厳しいこともあることから、こうした状況は今後も続くとみている。
	学校 [専門学校]	・年度当初の採用計画から、新規採用、増員計画の企業は若干増加しているものの、大きな変化はみられない。
	-	-
x	-	-