

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)		競艇場（職員）	単価の動き	・乗客数にそれほど変化はないが、大きな金額を購入する客がいるため、購入単価が上がっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前との比較では、食料品を中心に販売量、単価共に上昇傾向にある。一方、衣料品は回復基調にあるものの、気温の変動などに左右されるため、大きな改善はみられていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・段々と寒くなってきているため、秋冬物を求めて乗客数が多少増えている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・若干の出遅れ感はあったものの、客はしっかりと良いものを購入しており、以前よりも単価が上がっている。10月前半の暖かさによる出遅れ分を取り返せるか心配ではあるが、客の様子は少しずつ良くなってきているため、景気もそれほど悪くはない印象を受ける。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・繁忙期のため例年どおりに来客数が多いが、今年は更に微増ではあるものの前年を上回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・農繁期が終わり行楽シーズンに入ったため、客の動きが良くなっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内団体旅行の問合せが増えており、予約件数も増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・引き続き設備投資を続けているため、その効果が継続している。インターネットとIP電話のサービスへの加入者が増加しているが、特に契約済みの客からの追加サービス加入が増えている。
		観光名所（職員）	単価の動き	・乗客数はほぼ例年並みに推移しているが、客単価が上がっているため、売上は前年を上回っている。3か月前と比べても大分良くなってきていると実感している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・乗客数は遠方からの客が多く、土産品の売上も良くなってきている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・9月に不安定であった天候が落ち着きをみせており、月後半に雨にたたられた前年と比べても順調に推移している。また、北海道胆振東部地震の影響で行き先を函館から南に移しているのか、東北北部の小中学校などの入込が増えている。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・石油製品の価格上昇に伴う原材料費の上昇は、販売価格の値上げにより回収できている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げを意識している客が多く、10年以上塩漬けにされていた宅地が、建築受注も含めて数件売却できている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントなどが多い月ではあるが、来街客が購買に至るまでの効果が今一つみえていない。物販店、飲食店共に購入客数、単価の下落が顕著であるとの声を多く聞いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天の日が続いているため来客数は増加したが、客単価は若干減少している。また、商店街ではここ2～3か月の間にホテルやコンビニが増加しているが、飲食店は良いものの、物販店への影響は余り良くない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・秋のイベントなどが活発に行われ、ややにぎわいをみせている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・コミックや新書など、全体的に商品単価が上昇している。また、企画力によって売上が変動するため、景気がどうという話ではない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・10月中旬から急に朝晩が冷え込むようになり、風邪をひく人が増えている。そのため、風邪薬が売れ始めているが、それでも前年比10%減少の状態が続いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが好調のため売上を確保しているものの、低額商材の動きが鈍く、販売量は減少している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・衣料品やファッションアイテムの動きをみると、スーツやコートなどの重衣料系の動きが鈍く、客単価が低下している。目立った好調アイテムがなく、小売業において消費の回復は実感できない。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・販売量、乗客数共に横ばい状態が続いている。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・景気が大きく変動するような要因がなく、前年の数字を超えることが厳しい状況である。	

百貨店（経営者）	販売量の動き	・秋冬物への変わり目のため衣料品は苦戦している。その分を高額商材がカバーしている構図に変化はない。ただし、目的買いが多いため、多少の雨風でも販売量に影響してしまうなど、数年前と比べて天候の影響が大きくなってきている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・10月の平均1品単価は前年比101%と若干上昇している。ただし、来客数が減少しており、比例するように購入点数の減少も続いている。そのため、全体的な消費の傾向は変わっていない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・平日の来客数は前年を上回る日が多いものの日曜日の来客数が悪い状況が続いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・容量の少ない商品の購入点数は伸びているが、量の多い商品は売れないなど、客は余計なものを買わなくなっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・暑さで好調だった3か月前と比べてもそれほど変わっていない。農家や建設業の客の動きが良く、横ばいで推移している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・順調に推移しているものの、利益が減少しているため、仕入先や仕入方法の工夫を検討している。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・秋物商材の立ち上がりは順調であったが、その後の冬物商材への移行がうまくいかず、単価の稼げるアウター、コート、ニットなどが売上に繋がらないため、苦戦している。
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・台風などによる客足への影響はあるが、来客数の減少だけではなく、客単価も低下している。購入点数は前年並みであるものの、低価格帯の商品の購入が見受けられる。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・4K放送が開始されるため、大型の4Kテレビの販売が好調である。また、東京オリンピックを見越しての買換えも進んでおり、この2つが追い風となっている。冷蔵庫、洗濯機の買換え需要も引き続き例年並みの推移であり、季節商材についても今年は暑かったためエアコンの動きが好調である。全体的に前年を3%ほど上回る数字となっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今までは5年程度で更新する法人が多かったが、最近距離制限や年数制限が伸びており、買換え需要が伸びていない。
乗用車販売店（本部）	お客様の様子	・新型車の納車待ちがあるため、ある程度の販売量と収益は維持できている。しかし、直近の受注が伸び悩んでいるため、安穩とはしてられない。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注量がさほど変わらない。落ち込んではいないものの、価格が折り合わず受注に苦戦している。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、売上に大きな変化はなく、横ばいで推移している。
その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・値下げ時期を待っている客や、値下げされた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	・気温が高いことと、価格の値上がりにより節約傾向が強まっているため、灯油の販売量が前年を下回っている。軽油に関しても、土木、建築工事自体が前年よりも少なくなっているため、販売量が減少している。そのため、全体的な販売量は低調に推移している。
その他小売【ショッピングセンター】（統括）	来客数の動き	・秋の行楽シーズンに入ったことで、来客数も安定的に増えている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつ戻ってきている。また、その他の数字もそれほど悪くない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月は余り変化のない状態が続いている。極端に落ち込んでいるわけではないものの、盛り上がりを見せているといった様子である。秋～冬はレストランのシーズンのため期待をしているが、個人客が少ないため困っている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・良い日と悪い日が極端すぎて景気の動向を把握できる状態ではなく、景気が良くなっているという実感もない。
観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・燃料などの値上がりの影響もあり、現状は可もなく不可もなくというところである。

都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・10月は一般宴会の売上が伸びている。また、プライダルの来客数も若干増えており、決定率も上がっているなど、夏が振るわなかった分、秋口になって動き出している。街なかにも外国人観光客の姿が増えており、イベントの集客もまあまあである。悪くなる要素はなく、ホテルの稼働率としてはやや上向きとなっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門の売上は前年を上回っているが、一般宴会は下回っている。
タクシー運転手	お客様の様子	・10月は寒暖の差が大きくなり始めて天候が落ち着かないこともあり、仕事帰りの帰宅時間が早くなっている。
タクシー運転手 通信会社(営業 担当)	来客数の動き 競争相手の様子	・1営業日当たりの乗客数は横ばいで推移している。 ・競争相手の企業も新しい動きがなく、新型スマートフォンも全く売れていない状況であり、競争力が高まっている。さらに、各社の分かりにくい戦略のため、客はなかなか買換えをしない。また、インフラ関係も伸びていない。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・一部企業の第2四半期の決算状況は良い様子であるが、全体的な景気は横ばいで推移している。
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がみられていない。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・消費税の引上げに備えて、更なるコスト削減の話がメインになってきている。
美容室(経営 者)	単価の動き	・今年に入ってから客単価に大きな動きがなく、前年比95%で推移している状態が続いている。
美容室(経営 者)	販売量の動き	・いつも利用しているヘッドスパやトリートメントはそのまま継続している客も、新しいメニューの提案に対してはなかなか動きをみせないため、景気は横ばいで推移しているとみている。
設計事務所(経 営者)	単価の動き	・競争激化により、県内の市場において受注価格が低下している。
その他住宅[リ フォーム](従 業員)	販売量の動き	・増改築のリフォーム工事は増えていないが、給湯器や暖房器具などの住宅設備工事が増えている。
商店街(代表 者)	販売量の動き	・ネット販売や大型店舗への客の流出により、秋物などの季節商材が伸び悩んでいる。
一般小売店[医 薬品](経営 者)	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからない。客単価は良いものの、来客数の減少が響いて売上は前年を10%下回っている。
一般小売店 [酒](経営 者)	販売量の動き	・今月は飲食店への販売量がかなり減少している。特に単価が比較的高い割ぼう料理店などは予約がほとんどなく、人件費削減のために臨時休業を強いられる店も出てきている。会社が行う接待などが控えられているように見受けられる。
一般小売店[医 薬品](経営 者)	単価の動き	・減少が続いていた来客数であるが、今月に入りようやく下げ止まっている。ただし、単価が悪化しているため、結果として3か月前と比較してもやや悪い状態となっている。
スーパー(店 長)	来客数の動き	・3か月前と比較した売上前年比は微減にとどまっているが、その後の8~9月で上り調子にあった流れからは一転して急降下している。また、近隣の競合店舗も価格競争が激化している。
スーパー(営業 担当)	来客数の動き	・9月は日曜日の数が1回多かったため、来客数は前年を上回ることができたが、10月はその反動で前年を下回っている。また、競合店舗のオープンがあり、会社全体の数値に大きく影響している。
スーパー(営業 担当)	お客様の様子	・客からは必要以上の購入を控える傾向が強くみられている。ただし、特売品などは買い置きをするなど買物に対する意識はシビアになっている。そのため、購入率は伸びているものの、1品単価は前年比98.8%の状況である。
コンビニ(経営 者)	単価の動き	・来客数が増加しているため営業指数は良いものの、これまで何とか横ばいの状態が続いていた客単価がとうとう前年を下回っている。
コンビニ(経営 者)	それ以外	・人件費の増加により、利益が少なくなっている。
コンビニ(エリ ア担当)	販売量の動き	・たばこ増税前のまとめ買いからの反動、および、増税後の禁煙、節煙などの動きのため、10月の売上が大きく落ち込んでいる。来客数、客単価共に前年を下回っており、売上の前年比も5%減少している。

	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・残暑による売上増加もなく、来客数全体が低調に推移している。東北全体の伸びも弱く、景気の回復傾向は全くみられていない。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・消費者はたばこ増税に備えて前月に買いだめをしており、今月の単価が下がっている。また、買いだめをしてなくてもたばこ以外の購入を控えている状況となっている。
	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・夏と比べて、来客数、売上共に大きく落ち込んでいる。人手不足や最低賃金の上昇が大きな負担となっているなか、競合店舗の影響も重なり、非常に厳しい経営状態となっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、客の動きがなじみ客から一般客に移る時期であるが、来客数が一向に増えず、売上も例年より10%落ち込んでいる。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・近隣に競合店舗がオープンすることが決まったことで買い控えが発生しており、来客数が減少している。
	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・家電エコポイント制度の期間中に販売したテレビの買換え需要が始まっているとの報道があるが、現時点ではそのような気配はなく、落ち込みが気になる状況である。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・そろそろ来年の春以降に向けて車選びをする客が増えてきており、現在の売上につながっていない。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・例年であれば降雪前の繁忙期となるが、今年は仕事量が減少している。
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・最近の客の買物の仕方からは、本当に必要なものは購入するが無駄な金は使わないという傾向が見受けられており、消費者の財布のひもが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	・冬物の動きが鈍い。気温的なものもあるが全体的に物の動きが良くない。会社からの貸与の形が変わってきていることも原因の一つではないか。
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・燃料油価格の高騰が続いており、節約志向が更になってきている。また、燃料油以外の購入も鈍くなってきているため、非常に厳しい環境になっている。
	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気がなかなか良くならない。客からも暗い話ばかりを聞いている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・全体的に来客数が減少傾向にあり、繁華街では特に来客数が減少している。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・企業の接待や記念日における高級店の利用が減ってきている。景気が良ければ相手を喜ばせる価格帯の店を利用できるが、今は予算の関係上、飲食で3千円程度が相場であるとの客の声を何回か聞いている。このことから、世の中の景気は下向きの傾向にあるとみている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン部門、宿泊部門共に、来客数及び売上が前年を下回っている。また、法人利用中心の宴会場予約も前年割れとなっている。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・9～10月に掛けて北海道方面の商品がかなり落ち込んでいる。この落ち込みから回復していくことは難しい。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・先行き不透明な原油価格高騰による影響が出始めている。
×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・最近では立て続けに首都圏の大きなチェーン店が参入しているが、ひと月もすると低迷した状態となっているため、景気は悪くなっているとみている。
×	百貨店（買付担当）	販売量の動き	・天候要因により、衣料品、服飾共に季節商材の動きが悪い。年間で一番大きいセールを行ったが、それでも期間中は天候に左右されて、実績にも大きく影響している。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・可処分所得が増えないなか、ガソリンや灯油の価格が前年と比べて20%以上も値上がりしており、消費者の財布のひもが固くなっている。
×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・受注量や来客数が減少している。

	x	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ここ何年か、徐々に定番商品の売上が減少する一方で、一定以上の特定商品が売上が伸びているという状況が続いていた。中小企業はそれでバランスを取っていたが、現在は定番商品の売上減少が著しく、加えて特定商品の売上の伸びも鈍化している。そのため、全体的に売上や収益を確保することが急激に難しくなっている。
	x	その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・紅葉で観光客が増える時期であるが、来客数が予想したほどではないため、販売量も伸びていない。
	x	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が広がってきている。
企業 動向 関連 (東北)	-	-	-	-
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・3か月前と比較すれば若干減速しているものの、新規案件にはまだ力強さがみられている。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・民間企業発注案件の受注により景気が上向いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・一部の業種を除いて、広告出稿量が上向いてきている。
		その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・価格競争は依然として厳しいが、各店の特色を打ち出してリピーターにつなげるような努力をしている会社は売上が良いと聞いている。
		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	・異常気象などの特殊な要因がなく、例年並みの状態で推移している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農協より晩成種の桃の精算書が届いたが、天候に恵まれ品質も良く、例年並みの販売単価となっている。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・農協による米の買取り価格は前年を上回ったものの、収穫量は天候不順により大幅に減少している。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・リニューアルのために閉店している店舗があり、それに伴う売上減少分を他の店舗でカバーできていない。
		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行者がメイン客層である店舗の売上が良くない。
		食料品製造業 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いており、悪い状況に変化はない。特に東北での落ち込みは常態化している。
		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。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・地道な活動が実を結んだ感はあるが、まだまだ先行き不透明感は拭えない状況である。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも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	・状況は悪くないが、人手不足に苦慮している。若手を雇用してもすぐに退職してしまうため、外国人の雇用で補っている状況である。
		広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・冬型の広告主に期待をしているものの、突出した動きが見当たらない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・景気に影響するような要因が見当たらない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、利益共に前年割れが続いており、非常に厳しい状態のまま推移している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当業界において9月は秋需と称して年間で最も売上が発生する時期であるが、災害が続いた影響で日本全体の商況が停滞した特殊要因もあり、今年は過去最低の売上となっている。10月も予想ほどには伸びておらず、取引先との話でも全体的に例年より良くないとのことである。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・マイナス金利の影響で金融機関への売上が減少している。また、広告は紙ベースからインターネットへの移行が進んでおり、事業者の経費節減の影響もあってチラシの印刷量が落ち込んでいる。売上は3か月前と比較すれば微減であるが、前年同月比ではここ2～3か月約10%の減少で推移している。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・東北地区における生コンの上半期出荷実績は前年比92.6%であり、減少幅が拡大している。	
	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	・取扱製品全般において、大口客向けの価格が徐々に下がっている。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃油価格が上昇しているが、いつ上げ止まるのかわからない。また、人手不足による影響が出始めている。	

	金融業（広報担当）	取引先の様子	・特に運送業者においては、法的対応や人手不足を補うためのコスト増に加えて、燃油コストの一層の上昇が重荷となっている。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・JR関連のチラシ、パンフなどにおいて長野版と新潟版を統合するという動きが出ている。そうなれば総部数が大幅に減少してしまう。
	公認会計士	取引先の様子	・小売業は、売上、利益共に前年比の減少傾向が続いている。建設関係も売上減少が続いているが、利益を確保している企業が多い。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・エネルギー関連の得意先からの発注量が前年を下回っている。原油価格高騰の影響との見方があるが果たしてどうなのか。ただし、先方の予算の都合もあるため、様子見をする以外に手はない。
	x	*	*
雇用 関連 (東北)		-	-
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・売上や取扱件数の伸びは鈍化しているものの、改正労働者派遣法に伴う条件見直しの再契約更新や派遣先への直接採用に伴う有料職業紹介手数料の発生から、総利益率が3%強上昇している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・今まで無料の採用手法を活用していた企業も、採用難が顕著になってきたことで、金を掛けてでも採用をしたいという動きが強まっている。結果として当社サービスを活用する求人数は増加を続けており、入社決定実績も同様に増加している。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年になく新しい仕事を受注できている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・県中心部では製造業を中心に求人数が少しずつ増えてきている。反応も良好であり一時の人手不足からの諦めムードから脱出しつつある。ただし、それ以外の地域や被災地では中心部との差がますます拡大しており、回復といえない状況である。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数、求職者数共に前年同月比の減少傾向が続いている。また、求職者の紹介窓口での相談件数は5か月連続で減少しており、在職中の新規求職者も減少していることから、景気はやや良くなっていると判断している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者は減少傾向が続いているものの、求人数の前年同月比は増加が続いている。
	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・人手不足により、雇用条件が改善傾向にある。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の中途採用の動きに注目している。営業職や販売職の募集については3か月前と同様に応募が少ない状態が続いている。求人を出す企業が多いため、中小企業にまで応募者がきていない。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規求人数は増えているものの、求職者とのミスマッチが多く、契約にまで至らないケースが多い。求職者はより高い条件を目指している傾向が強い。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用難の状況が続くなか、東北でも新たな手法での人材確保に挑む企業が目立ち始めており、リファラル採用やダイレクトリクルーティングといった単語が一般化しつつある。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年の同時期に比べて派遣ニーズは増えているものの、改正労働者派遣法の影響により、直接雇用への切替えや期間満了による終了者も同様に増えている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・建設業界における求人意欲は相変わらず高く、他の業種についても大きな変化はみられていない。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・人手不足を理由とした店舗閉鎖に伴う離職者が発生しているが、雇用の受け皿が広がってきているのか、短期間での再就職者が多い。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数、求職者数は新規、有効共に減少で推移しているものの、企業への訪問時や求人のための来所時の感触では、3か月前と比較して景況感に大きな変化はない。
	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0.7%増加しているものの、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。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告に求人広告を出す企業は年々減少している。
	学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・企業では、ガソリンや灯油価格の上昇による影響が出ている。
	x	-	-