

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)		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は、団体、個人共に前年を上回る売上と人数になっている。また、取引先からの問合せも多い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・化粧品や医薬品において、限定品の売上が良い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温低下に伴いコートを中心に販売量が増加している。また、紳士服、婦人服、子供衣料の売上も前年を上回るなど好調に推移しており、全体をけん引している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は毎週のように週末にイベントが開催されており、客足が落ちる土日をカバーしている。来客数が伸びているため、売上も増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前の盛夏時期と比べて減少しているものの、前年比は100%を超えている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・エアコンなどの住宅設備機器が前年を上回っている。テレビ需要においても、4K放送開始を前にチューナーや4Kテレビなどの単価の高いものが売れている。また、パソコンや携帯電話も前年並みに推移している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は通常の月よりも売上が増加している。ただし、デッドストック品を特別価格で処分したことが原因であり、景気の上昇との関係は薄い。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・地下食品街の改装が高評価を得ている。来客数も増加しており、良い傾向が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が増えているため、景気が良くなっていることを実感している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が増加傾向にあるため、2～3か月前よりは良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きが大きく影響する業種であるが、今月は通常よりも来客数が多く、予約数も若干増えている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の負担が少なくなるようにサービスメニューの改善に取り組んできた効果が出てきている。また、自宅でのWi-Fi環境利用者の増加に伴い、低価格のケーブルインターネット通信サービスを中心に新規加入が増えており、売上が伸びてきている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・好天に恵まれて平年以上の暖かさが続いているため、来客数が前年を上回っている。また、単価においては更に良い状態である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・前年比5%減少で推移していた来客数が、ここにきて前年並みに回復しており、再来店率も前年並みに戻ってきている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・降雪が遅れている影響で工事現場系の仕事が順調に進んでおり、メンテナンス需要なども好調である。また、人手不足で仕事が立て込む傾向にあるため、受注単価は10%ほど上昇している。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税の引上げとは無関係に、住宅建築用不動産購入のリクエストが多い。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・風呂や台所の設備工事並びに給湯器の設置工事が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかな天候で来街者が安定しているため、ファーストフード店や飲食店の業績はまずまずである。しかし、一方で同じ地区内にあるコンビニでさえも閉店してしまうなど、物販関係には苦戦もみられている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の影響で冬物の売行きが今一つであったものの、数日前から雪が降り始めており、冬物販売に期待がもてる状況となっている。ただし、バーゲンセールに入っている店舗が多く、来客数は伸びているものの、客単価は低下傾向にある。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月末になっても年末感がなく、盛り上がり欠けている。
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・競合店の閉店やその他の状況から当社の業績は上昇傾向にあるものの、他力本願的な要素のため、景気の細かい分析は難しい。ただし、全体的には少しずつ景気が立て直されてきているように見受けられる。	

一般小売店〔寝具〕(経営者)	販売量の動き	・相変わらず、ふとんの注文や冬物商材の売上が伸び悩んでいる。
一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・動きの順調な高額商材で売上を確保しているものの、低額商材の動きが鈍く、販売量は減少傾向にある。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・景気の大きな変動はなく、横ばいで推移している。
百貨店(営業担当)	販売量の動き	・食料品、化粧品、雑貨の動きは堅調に推移しているものの、衣料品の動きが鈍いという傾向が継続している。そのため、消費動向に大きな変化はみられていない。
百貨店(買付担当)	お客様の様子	・気温に左右される傾向は継続しており、前半は厳しかったものの、ようやく気温が下がった後半はアウターや防寒着などの季節商材の動きが活発になってきている。
百貨店(経営者)	販売量の動き	・高額商材は一部の客層による購入の動きが好調である。しかし、衣料品を中心としたファッションアイテムについては、中間客層の購入量減少の動きに全く変化がみられていない。
スーパー(経営者)	単価の動き	・生鮮品価格の低下に伴い、11月の平均1品単価が前年を下回っており、売上も減少傾向となっている。ただし、来客数、購入点数は前月と同様の動きのため、消費の傾向に変化はない。
スーパー(店長)	販売量の動き	・11月の売上前年比は96%であり、ここ3か月の平均値と同じ数字となっている。集客力のある日曜日の取り合いによって月ごとの変動はあるが、平均すれば前年比96%で推移していることになる。
スーパー(営業担当)	来客数の動き	・競合店舗の出店が続いているため、既存店来客数が前年を下回っている。また、価格競争にも拍車がかかっており、購入点数、客単価も下がっている。そのため、3か月前と比べてより厳しい状況になっている。
衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・月後半の寒波により、今まで動きが鈍かったアウターやコート類が動き出している。来客数は少ないものの、単価が上がっているため、売上が前年並みに持ち直している。
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・暖冬の影響で防寒衣料の動きが鈍く苦戦している。利益確保に懸命となっている。
衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・天候に左右されて秋物から冬物防寒着への移行が安定しておらず、売上も不安定な状態である。
衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・来客数及び客単価は減少したものの、購入点数の増加により売上は前年比90%の推移となっている。また、新商品の動きが鈍く、処分品の購入が目立っている。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・個人客への販売量はなかなか伸びないが、法人客からの受注が堅調に伸びている。そのため、全体的には横ばいで推移している。
乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・新規客における土日の来客数は、ここずっと変化のない状態が続いている。
乗用車販売店(本部)	お客様の様子	・新型車効果も一巡し、来客数、受注量共に前年並みとなっている。また、タイヤ交換の時期であるが、積雪が遅れているためスタッドレスなどの商材の売行きが鈍い。
住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・受注生産のため、3か月前と比較しても受注量にそれほどの変化はない。販売量は増えているが、単価は下がっている。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕(営業担当)	販売量の動き	・ほぼ前年並みで推移しているものの、暖冬の影響もあり期待していた防寒着の動きは良くない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房用燃料の販売量が減少しており、前年比80%を下回っている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来客数は例年並みに推移しているものの、良くなってきているとまではいえない。
都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・雪が降る前に、大きな会議などが開催されている。建て替えて県の施設が使用できないなど不利な状況ではあるものの、天候がそれほど悪くないため、ある程度のにぎわいをみせている。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は前年並みの受注量であり、毎年開催されている忘年会なども受注できている。しかし、ここ最近では和室を利用した少人数での会食が減少している。
旅行代理店(経 営者)	販売量の動き	・ここ3か月間の状況に変化はない。客はお買得感を求める傾向があり、該当する商品の販売量は伸びている。ただし、高額商材については横ばいかそれ以下の推移となっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・22時～1時までの時間帯に乗車する人数が2～3人となり、年末年始に向けて期待がもてるような感じがある。一方、相変わらず曜日によって乗客数に差が出ているため、まだ景気は戻っていないとみている。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・改定された最低賃金が給料に反映されたため、若干の景気向上が実感できるものの、ガソリン価格の高騰や野菜などの値上げがあるため、まだまだ厳しい状況に変化はない。年末年始需要により消費動向が活発化して小売業の景気はやや良くなるとみているが、家計にとっては厳しい状況のため、全体的な景気に余り変化はない。
通信会社(営業 担当)	単価の動き	・消費者の収入は横ばいであるが、各種商品において容量が少なくなるなど、実質的な値上げとなっている。ただし、現在のところ景気の大きな変動はない。
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	・客からは相変わらずコスト削減の話ばかりされている。
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客からは特段景気が良いという話は聞かない。
観光名所(職 員)	来客数の動き	・降雪の遅れや高めの気温のため、前年よりは来客数が伸びているように見受けられる。ただし、週末限定であり全体的な景気の上昇はみられていない。
競艇場(職員)	単価の動き	・販売単価及び来客数に変化はなく、ほぼなじみ客のみの動きとなっている。
商店街(代表 者)	お客様の様子	・今月、県内で一番通行量が多い商店街入り口側にある靴販売店とコーヒーチェーン店が閉店してしまい、商店街にとって大打撃となっている。
一般小売店 [酒](経営 者)	お客様の様子	・飲食店からは、今月は特に静かであり夜の街は閑散としていると聞いている。飲み会も一次会で帰宅する傾向が強く、飲み歩く客が少ない様子である。消費者の節約志向が今まで以上に強く、この雰囲気がお歳暮商戦にまで影響しないかが心配である。
一般小売店[医 薬品](経営 者)	単価の動き	・今年に入って急激に減少した来客数は、回復することなく横ばいで推移している。特に今月は客単価も振るわなかったため、売上が非常に厳しい状態となっている。
スーパー(経営 者)	お客様の様子	・来店頻度の向上のために土日にクーポンを発行しており、客の反応も上々である。しかし、平日の来客数は買い回りにより伸びていない状況である。
スーパー(店 長)	販売量の動き	・来客数は横ばいであるものの、客単価、購入点数が減少しており、販売量も減少している。特売品の動きは変わらないが、定番商品の動きが鈍い状況となっている。
スーパー(営業 担当)	販売量の動き	・来客数の前年比が99.4%、売上の前年比98.9%と来客数以下の数値となっている。購入率は前年を上回ったものの、1品単価が97.5%のため結果として客単価も伸びていない。客の節約志向の強さを実感している。
コンビニ(経営 者)	販売量の動き	・公共事業や建設業に動きがなく、客の流れが鈍くなっているため、伸び悩んでいる。
コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数が前年を下回るなど、厳しい月となっている。
コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・夕方～夜間の来客数が4%減少している。また、揚げ物やコーヒーなどのカウンターフーズの売上が低迷している。
コンビニ(エリ ア担当)	来客数の動き	・東北全体における消費の冷え込みを実感している。年末年始商材などの動きも前年に比べて悪い状態であり、特に東日本大震災の被害地区の冷え込みが顕著である。

	コンビニ（店長）	来客数の動き	・夏に比べて当然来客数も単価も落ちている。さらに、近隣を含めて市内に競合店舗が増えているため、前年比が落ちている。飽和状態が強くなってきており、当店に限らずコンビニ経営者は辛い思いをしている方が多い。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年より暖かく雪も遅いため、コートの動きが遅い。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規の来客数がかなり減少してきている。また、雪解け後に購入を計画している客が増加してきている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・毎月の販売量の前年比が悪化傾向にある。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・客は少しでも安い買物をしたいと考えているのか来客数は少なく、店は閑古鳥が鳴いている。
	その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・お歳暮商戦がスタートしているが、来客数の動きが鈍く単価も低い。逆に仕入価格が上昇傾向にあるため、先行きが不安である。
	その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・暖冬のため、灯油を中心とした冬物商材の動きが非常に悪い。雪がないという例年にない状態のため、動きがない。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月の状況も良くないが、来月の予約の動きも芳しくない。そのため、景気が上向きとはいえない。
	一般レストラン（経営者）	それ以外	・業者の話では12月まで営業して1月に店をたたむという話をよく聞くという。全体的に市場が停滞しているため、その影響を受けているのではないかとみている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて雪が少ないため、人の動きが活発化すると見込んでいたが、実際は全く影響がなく、夜の来客数が減少している。周囲も同様の状況であることから、消費者は財政的に不安定な環境になっているのではないかとみている。
	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客は余計な買物はしなくなっており、全体的な単価が落ち込んでいる。
	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・降雪の心配もあり、全体的に申込件数が少なくなってきた。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・予約済みの会合において、当初の見込みよりも人数が少なくなる場合が増えている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・朝～夕方間にタクシーを利用する乗客数が減っている。今月は特にビジネスマンの利用数が減少している。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・はっきりした理由は分からないが、ここにきて予約のない客の入込が減少している。連休や天候と関係なく徐々に減っているため、景気がやや下がっているのではないかとみている。
	設計事務所（経営者）	単価の動き	・各社の応札金額や受注金額が全体的に低下している。
	× 一般小売店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・朝夕の寒さが厳しいものの、穏やかな天候が続いたため、風邪による薬局の来客数が少なくなっている。また、今まで複数の購入をしていた客が1品だけ購入するようになっており、販売量も前年より20%減少している。
	× コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は顔色が悪く、困った顔をして節約した買物をしている。
	× 衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・上旬の暖かさにより防寒衣料の動きがなく、商況に大きな出遅れがみられている。下旬からは少しずつ盛り返ってきているものの、上旬の買い控えによる影響が大きい。
	× 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したことで、当店の客が流出している。
	× その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・定番商品の落ち込みが著しく、前年比20%以上の減少となっている。純米酒以上は堅調であるものの、伸びが鈍化してきている。
	× その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・11月は初雪のタイミングで売上が決まる。今年は初雪が遅かったため、売上に大きな影響が出ている。
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	・地元駅に接続するショッピングセンターがリニューアルしたことで、来客数が増加し、購入客も増えている。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べれば、多少需要が増えている。ただし、需要回復の兆しはみえず、前年度の上期比では95%程度と減少傾向が続いている。

	金融業（広報担当）	取引先の様子	・本年度産のりんごは高めの価格でスタートしており活況を呈している。米もまずまずの価格で推移している。魚市場もサバやイカという主力の不振をイワシがカバーして、水揚げ額を維持している。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・業務発注量の増加傾向が続いている。
	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・ふじりんごの注文数は前年並みとなっている。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改装中の店舗がようやくリニューアルオープンしている。改装効果もあり、売上は前年並みになる見込みである。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・状態に変化はなく、依然として販売量の前年割れが続いている。
	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・この時期は例年どおりに需要が堅調であるものの、コスト高に見合う価格転嫁ができていないため、依然として収益的には赤字が続いている。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・情報誌の広告量が減少している。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年同月比が3か月前も今月も約8%落ち込んでいる。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ最近が良い状態が続いていたが、現在は停滞気味である。
	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	・大口客向けの製品価格が緩やかに下降しているが、従業員の景気に影響を及ぼすには至っていない。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コンスタントに官庁、民間案件を受注できている状態である。
	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。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の一部に減産が予定されているが、現時点では大きな減収とはなっていない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・競合他社との入札で厳しい対応が続くなか、地道な活動が実を結ぶことが証明されてきているものの、先行きの不透明感が拭えない。
	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	・住宅の新築ニーズがあるため、住宅関連業は好調に推移している。
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・目立った動きがほとんどなく、ほぼ横ばいで推移している。
	広告代理店（経営者）	競争相手の様子	・大企業の印刷物を受注している中部地方の同業者より、今後予想される大地震において印刷工場が損壊した場合に備えて、相互に提携できる印刷会社を探してほしいとの仕事の依頼を受けている。震災対策が進んだ東北地方の印刷会社を選んだということで、このようなこともあるのだと実感している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・季節が変化しても消費にめりはりがなく、淡々と月日が流れている印象を受ける。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の受注案件がほとんど見送りとなっている。これらの案件が今後復活するかは未定のため、新規案件の提案を積極的に展開している。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・米や転作作物であるそばの価格は上昇したものの、異常気象の影響で収穫量が激減している。
	公認会計士	取引先の様子	・建設業関係も前年比、売上、利益共に減少している企業が増えている。小売業も同様であり、前年比や業績が悪化した企業が多くなっている。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・メイン商品である複合機の販売台数が落ちている。そのため、関連商材の売行きも鈍くなっている。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・消費税の引上げの話題が増えたことで、主に動くのは低額商材となり、今まで動いていた中間層の商品が動かなくなっている。また、安い商品においても内容量は以前よりも少なくなっている。
	x	-	-
雇用関連 (東北)	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粗利改善のほか、年末調整や灯油受注センターなどの季節需要が円滑に受注できている。そのため、5か月ぶりに単月の売上がプラスとなっている。

	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数、求職者数共に増加している。求職者の希望条件が上がっているが、企業からもそれに合わせるような動きが出てきている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・営業職や技術職の求人が堅調に増加している。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・改正労働者派遣法に伴って直接雇用が促進される一方で、直接雇用を希望せずに新しい派遣先を希望する人材が市場に流出している印象を受けている。
	アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・自治体は来年度の予算編成の時期となっているが、人件費が上昇していることをようやく理解してもらえるようになってきている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間新規求職者数は前年同月比で6か月連続の減少となっており、月間有効求人数も10月ではここ1~2年で最高値となるなど増加傾向が続いている。また、大きな雇用調整もみられていない。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・相変わらず求人は多いが、特に飲食業は深刻である。人手が確保できないため出店計画を見直すケースも出ている。また、外国人を雇用するなどの代替案に関する問合せも増えている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人の動きに変化がなく、企業側の採用意識の変化は実感できない。
	新聞社[求人広告] (担当者)	求人数の動き	・大手自動車メーカーの東日本工場向けに、次世代の車に必要なバッテリーを中心にした部品メーカーの進出が活発であり、それに伴う求人数も増えている。裾野の広い自動車産業でこうした傾向が増えれば景気の上向き感も出てくるとみているが、今はまだそのような状況ではない。
	新聞社[求人広告] (担当者)	それ以外	・燃料価格の高騰を背景に景気の動きが弱い。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・人手不足による求人数の増加傾向は続いているが、一方で事業主都合による離職者数が増加しつつある。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・事業所への訪問又は来所時における感触からは、人手不足が続いている様子がうかがえる。
	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4.5%増加しているものの、充足しないため更新を繰り返す求人も多く、景況感に大きな変化はみられていない。
	学校[専門学校]	周辺企業の様子	・身の回りにおいて、景気が変動したという実感は得られていない。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・年末商戦ではあるが、販売サービス系の人手不足により、特に中小規模事業者の動きが鈍い。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・転職希望離職者や9月の契約期間満了に伴う離職者が多く見受けられており、新規求職者数が増加している。
	x	-	-