

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)		その他専門店 〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・積雪があったため、長靴や滑り止め付きシューズが一気に売れている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・11月下旬～12月中旬までは天候に恵まれ、非常に多くの来客数があった。12月中旬以降は雪が降るなど冬らしい天候が続き、冬物商材が売れ始めている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要により、高額な耐久消費財や鍵盤楽器の動きが好調である。また、今年は様々な事件が多発したせいか、教養ものや自己啓発本の売行きが好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前月に引き続き、売上の前年同月比が伸びている。気温低下に伴い、防寒衣料やブーツ、マフラーといった冬物商材の動きが良くなっているほか、食品も堅調に推移している。ギフト関連ではお歳暮の販売が若干前年を下回っているものの、ファッション雑貨、コスメなどを中心にクリスマスギフトの動きが良い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬物商戦やお歳暮商戦も終盤であるが、客の購買状況に落ち込みはなく、前年を維持している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・売上の前年比が93.5%であった10月と比較して、今月は97.8%と若干の回復をみせている。12月はクリスマスがあり年末も控えていることから、ふだん以上に買物がされている様子である。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上共に堅調に推移している。固定客以外の来客数の増加によるものであるが、客単価や購入点数は横ばい状態が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はやや下がりがつつあるが、来客数でカバーできている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・クリスマスなどの年末催事がある12月は、夏の次に売上が見込める時期である。ただし、競合店が飽和状態のなか、催事予約の額は年々減少している。
		乗用車販売店（本部）	単価の動き	・販売台数は若干前年を下回っているが、高額車の売行きが比較的好調のため、収益は前年を上回っている。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・師走となり間際の申込みが多い。また、忘年会による消費が例年よりも多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・クリスマス及び忘年会などのイベントが多く、来客数、単価が高くなっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新たに投資した光サービスのトリプルサービスが好調である。テレビ、インターネット、IP電話の中でも特にネットが好調である。4K放送の効果もあり年末に向けてテレビ加入者も増えている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年恒例の正月向け商品券の予約販売が想定以上に伸びている。前年比としてはそれほど変わらないものの、現在の状況からは思いがけない売上であり、消費者の懐具合が良くなっているような印象を受ける。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・カット以外にもヘッドスパなどを利用したり、家庭用にシャンプーなどを購入する客が増えている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・年末を迎えているが、例年同時期と比較して売上が120%で推移している。来客する客の表情は一様に明るく力強さがある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・県外の法人から住宅用地及び賃貸住宅用のリクエストがあり、建築受注につながっている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・塗装工事を中心にリフォームが増えている。また、温水ルームヒーターなど暖房器具の交換や給湯器の交換工事も増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかな年末であり、来街者が減少することはないが、購買には今一つ結び付いていない。年末恒例のイベント効果で人出は増えているものの、効果は飲食店やファーストフード店など限定的であり、全体への波及には至っていない。

一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月前半の会員向けセールは売上が前年を3%下回ったが、後半の歳末セールにおいて前年比はかるうじて101%となっている。ただし、客からは年末の盛り上がりが見られていない。
一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮は例年と比べて発注量が少なく単価も低い。特に今年はギフト商品の仕入価格が上昇しており、安く購入したい消費者と上昇する仕入価格に挟まれて、売れば売るほど苦くなるような状況である。
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の動きが順調のため売上を確保しているが、低額商品の動きが鈍く、販売量は減少傾向にある。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・売れ筋商品の単価や売上などは前年並みで推移している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品や雑貨類は堅調に推移しているが、衣料品の動きは引き続き鈍い状態が続いている。カテゴリーごとの動きに違いがあるものの、全体的な景気に変化はみられていない。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・冬らしい天候になり、防寒用品が動き始めている。また、ハウスカードのポイントアップ追加の施策も後押しとなり、アウターやニットを中心に衣料、肌着、防寒靴の動きが良くなっている。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・民間企業のボーナス増に期待した年末商戦であるが、クリスマス商戦は好調に推移したものの、高気温による前半の防寒衣料の落ち込みが響いてほぼ前年並みとなっている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・月前半の状況が悪く、後半にやや戻したものの消費傾向は厳しいままである。平均単価はほぼ前年並みであるが、来客数の前年比は減少幅が拡大しており、同様の比率で購入点数も前年割れとなっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は3か月前より回復傾向にある。ただし、客単価の下落が回復していないため、1品単価の底上げが課題となっている。また、特売品ばかりが売れているなど、消費者の買い回り傾向が強くみられている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・ここ数か月同ような傾向にあるが、11月の売上、来客数共に97%台と厳しい結果に終わっている。生鮮部門は暖冬による影響で青果、鮮魚、精肉共に相場安や鍋物商材が不振であり、グロサリー部門はドラッグストアの低価格攻勢による影響が大きく出ている。
コンビニ（経営者）	それ以外	・今月は店舗改装のための休業期間があり、収入に多大な影響が出ている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ボーナス効果により、一部のブランドだけは高額でも売れているが、その他の商材については非常に厳しい状況である。そのため、売上は前年と比較して10%減少している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬が続いているため、高校生のコートの動きがほとんどない状態である。また、お歳暮商戦は例年並みの推移となっている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・余り天候に左右されない新成人需要などは安定している。また、クリスマスを境にふだん着需要も上がってきているものの、安定していない。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・季節商材の動きが鈍い。
家電量販店（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少しているため売上も伸びていない。
その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・1年間で2番目の繁忙月にもかかわらず販売量が伸びていない。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・例年どおりではあるが、冬物の動きが芳しくない。何か起爆剤でもない限りは良くならないとみている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・粗利益は前年より改善しているものの、暖冬の影響により灯油の販売量が前年比80%で推移しているため、収益が悪化してきている。

その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・灯油やスタッドレスタイヤなどの冬物商材が下旬からの気温の低下とともにようやく動き出しており、販売量は回復傾向にある。しかし、降雪が非常に少なく結果として大きな変化はみられない。
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、それなりの動きが出ている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・10年ほど前のクリスマスは混んでいたが、現在は逆に静かであり、書き入れ時を見失っている。購入したものを家で食べるという傾向が一層強まっており、外食産業は非常に厳しい状態が続いている。
一般レストラン (経営者)	それ以外	・12月であるのに、ふだんと変わらない。例年と比べてもかなり静かである。
観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・ある程度の変動はあるものの、全体的にみると前年並みで推移している。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・最悪だった時に比べれば良いが、人口減少や駅前エリアへの集客不足の状況に変化はない。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストラン、宿泊といった個人利用や、法人利用の宴会の来客数はほぼ前年並みで推移している。
タクシー運転手	来客数の動き	・温暖な天候ではあったが、3か月前と比較しても街なかの人々の動きに変化はみられていない。消費者はタクシーよりも安い地下鉄やバスを利用している様子である。
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・給料は多少上昇したものの、所得税や住民税なども上昇したため、実質マイナスであるとの声が多い。また、ボーナスが出ない会社もあるなど、厳しい現状に変わりはない。
通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・各小売業の販売量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ない。
観光名所 (職員)	お客様の様子	・売上自体は大分上向きになっているが、ほとんどがインバウンド客である。1年前と比べれば日本人客もよく買うようになってきているが、横ばい状態が続いており、3か月前と比べてもそれほど変わっていない。
遊園地 (経営者)	来客数の動き	・土日祝日のみの限定営業であるが、前半の暖冬と後半の3連休により、前年を若干上回っている。
競艇場 (職員)	単価の動き	・来客数は余り変わっていないが客単価が減少している。
設計事務所 (経営者)	競争相手の様子	・大型受注できている企業は限定的であり、厳しい企業はダンピング傾向にある。今後受注量が減ることにより、同じようなダンピングが増えることが見込まれる。
商店街 (代表者)	販売量の動き	・商店街で年末大抽選会を開催し、来街者数は例年並みとなっている。ただし、1人当たりの抽選回数が前年より少なく、売上は前年比で10%減少している。
商店街 (代表者)	来客数の動き	・12月22日からの連休以降は人通りも少なく、年末の盛り上がりがない状態である。
一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・12月は初旬と月末に多少の人出があったものの、例年と比べて客単価が低く来客数も減少しているなど、全ての数字が落ち込んでいる。
一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・年明けに数種類の主要取扱品が値上げされる予定のため、駆け込み需要が発生している。ただし、これらの特殊要因があつてようやく12月の売上は平年並みであり、前年同期比は大幅に悪化している。年末の季節要因を考慮すれば、3か月前と比べて実質的な景気は更に悪くなっていると実感している。
一般小売店 [寝具] (経営者)	販売量の動き	・年末というのに売上が伸びない。このような状況は今までに経験がない。
スーパー (営業担当)	単価の動き	・売上は前年比100.6%と前年を維持しているものの、1品単価がマイナス5円、客単価も前年を下回っている。クリスマス商戦もごちそう関係の高額商材は動きが鈍く、小容量品が支持されている。そのため、全体的に景気は下降気味であるとみている。

	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始の予約商材における売上が前年比で20ポイント減少しており、日販への影響が大きい。また、揚げ物やコーヒーなどのカウンターフーズの売上低下により値入率が下がっているため、収益低下にもつながっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒くなるのが遅かったため、コートなどの大物が思うようには売れていない。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比が減少傾向にある。4Kテレビなどの好材料により単価が上昇しているため売上は前年を上回っているものの、暖冬による季節商材への悪影響もある。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数のみならず、利益率や保有ビジネスの低落傾向がみられている。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ある程度の販売量はあるが、1品単価が下がっている。
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・今月はボーナス支給月であるが、周辺の中小企業や商店で働く人は、支給金額が少なく景気回復を実感できていない人が多い様子であり、消費にも余り反映されていない。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ネット販売は順調であるが、店頭販売は来客数の減少もあり、客単価がなかなか上がらない状況である。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・純米酒以上の売上は前月より回復してきているものの、定番商品の動きはかなり悪い状態が続いている。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・首都圏からの客や地元客から話を聞くが、景気に対する内容が全く違う。首都圏の客は大企業の出張者が多く、忙しさと比例してある程度の収入がある様子であるが、地元客の大半が田舎は景気が悪いと話している。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・忘年会利用の客が例年より減少している。特に毎年平日に忘年会をしていた業種の利用が減少している。
	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・例年に比べて数字が悪い。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・12月に入り、直近の予約の伸びが例年に比べて非常に悪い状況である。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・12月にしては国内団体旅行の動きが良かったものの、売上は今一つ伸びていない。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・年配者及び20歳前後の若年層の動きが目に見えて悪くなってきている。
	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、経費削減への要求が多くなってきている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の価格が年々高価になってきており、利用者の買換えサイクルも徐々に長くなっている。そのため、販売量が減少している。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・前年より小雪、暖冬であるにもかかわらず、来客数が伸び悩んでいる。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・来年10月の消費税の引上げに対する報道が続いており、消費者マインドが良くない状態となっている。
×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・福島県、宮城県、岩手県沿岸の数字状況が不調である。
×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・上旬の暖かさでコートなどの防寒着の初動が止まっていたが、その後に寒くなっても動きのない状態が続いている。
×	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・競合店の新規オープンにより、多くの客が前倒しで購入しているため、来客数が大幅に減少している。
×	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・全体的に景気が悪く売上が伸びていない。活気もなく、良くなる要素もない。
企業動向関連	-	-	-
(東北)	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要喚起の動きが始まっている。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・得意先のスーパーでは来客数が前年同期より10%ほど伸長しており、客単価も同様に伸びている。そのためチラシの回数が増えており、当社にも良い影響が出ている。

	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協出荷のふじりんごは、販売単価が前年比80%となっている。ただし、収穫量が前年よりも20%増加しているため、収入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	・お歳暮商戦は前年を下回っている。得意先の百貨店もやはり前年に届いていないと話している。おせち商戦でカバーできるかどうか微妙な状況である。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅前ショッピングモールのリニューアルにより駅周辺への来客数は増えたものの、売上の大きな増加にはまだつながっていない。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・繁忙期に入り販売量は増加しているものの、例年に比べると動きは低調である。そのため、前年の販売量をクリアできない状況に変わりはない。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から現在まで、売上の前年同月比が約5%下回っている。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域間の格差はあるものの、全体として出荷量が伸びていない。
	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	・電子部品、特に半導体部品の大口客向け価格は緩やかに低下している状況である。ただし、現時点で景気に影響は出ていない。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・中央官庁発注の公共工事などにより、受注量は3か月前と同程度の水準で推移している。
	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。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主ごとに物量の増減はあるが、全体的に大きな変化はみられていない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・受注案件が減少しているなか、契約単価も低廉化してきており、利益率が下がっている。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも経費節減に重きが置かれている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・年末に向けての大雪で、除雪関連業者は潤っている。
	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・年末年始の広告出稿額は前年とほぼ同額である。年末に娯楽系の新店オープンがあるものの、全体的には横ばいの状況である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・12月に入っても冬本番の寒さが訪れず、商戦が盛り上がらない。
	その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低価格のカップラーメンなど、金や調理の時間が掛からない商品がよく売れており、低価格のものは伸びていない。ただし、寒さのせいか鍋物用調味料はよく売れている。
	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	・飲食店における日本酒の動きが鈍い。勢いのある大衆居酒屋風の飲食店でも、単価の低いレモンサワーやハイボールなどが主流となっている。
	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は堅調であるが、原材料を輸入に頼っているため、前年からの円安により材料コストが高止まりしている。また、価格転嫁が進まず採算が合わないため収益的に厳しい状況である。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・飲食店の反応が特に悪い状態である。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先から減産の情報が入っている。
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・県内有効求人倍率が4か月ぶりに上昇した一方で、各種小売業態の売上ベースはほとんどの業態で前年同期を下回っている。また、住宅投資ではアパートを含む貸家が大幅にベースダウンしている。
	広告代理店（経営者）	それ以外	・来年度の予算取りの時期であるが、経費削減の話が増えてきている。
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係の業績は、前年比、売上、利益共に減少傾向が続いている。また、小売業、サービス関係も同様の状況であり、全体的にマイナス傾向にある。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・主力のOA機器の販売が非常に苦戦しており、それに伴い売上も落ち込んでいる。年度末までの受注案件も少なく、厳しい状況である。

	x	農林水産業（従業者）	それ以外	・今年度から、減反以外の水田耕作面積に対する助成金が廃止されており、米農家の収入が激減している。
雇用関連		*	*	*
(東北)		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・11月の営業実績は過去最高益を記録している。改正労働者派遣法による無期化契約に伴って粗利益が改善しており、前年比の上昇が続いていることが主な原因であるが、3か月前には想定していなかった傾向である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の登録は堅調に推移していることから、転職に対するハードルが年々低くなっている様子である。企業も成長に向けた投資を人に対して行うケースが増えている。
		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による東日本工場関係の募集が増えている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数の減少傾向が続いているため、月間有効倍率は1.6倍台で推移している。
		学校〔専門学校〕	周辺企業の様子	・年末を迎えて、周辺企業の動きが活発になってきているように見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・市内の外出、小売業においてアルバイトの募集があるが、応募者数は前月よりも激減している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・11月頃から求職者が減少しており、売上に影響が出始めている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用難の状況に変化はない。採用手段の多様化についていけない中小企業が割を食う形となっており、経済活動の鈍化の一因となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は引き続き多いが、有効求人倍率が下がっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・年末商戦のアルバイト募集が少なかったことから、新規求人数は前年同月と比較して22.9%減少している。また、月間有効求人数もマイナス10.4%と大幅に減少したが、3か月前との比較では横ばいとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は3か月前と比較して微増しているものの、充足せずに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。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・年末に向けて求職者の動きが下火になるのは例年のことであるが、短期案件に関しても動きが鈍い印象を受ける。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量が少なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・深刻な人手不足により閉店を余儀なくされる飲食店が目立ち始めている。
	x	-	-	-