

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)	◎	－	－	－
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・外国人の免税売上が2019年の水準に近づいている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・夜間の来客数が増えてきている。また、週末の来客数も若干増加傾向にある。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に微増しており、単価も高水準である。新型コロナウイルス感染症発生前にかなり戻りつつある。
	○	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・年末年始は帰省や隣県からの多数の来店があり、高額品を購入する客が多くみられた。
	○	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・人流が増えている実感がある。降雪によって関連業種が活性化している。
	○	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・特注物件の大型化によって、単価も上昇している。
	○	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数が落ち着いてきた。また、全国旅行支援等もあり、新幹線を含む旅客の移動がかなり増えてきている。それに伴い、来客数も徐々に増えつつある。
	○	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・全国旅行支援が延長され来客数が若干増えている。新型コロナウイルスの新規感染者数も減少傾向にある。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・契約済み個人旅行・団体旅行のキャンセルが減ってきている。また、全国旅行支援の効果もあり売上も伸びている。とはいえ、前年比では横ばいの状況で、新型コロナウイルス感染症発生前と比べれば6割の状況である。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・これまで低迷していた放送サービスが、12月から1月のキャンペーン効果もあり徐々に加入者を増やしている。エンターテインメントサービスに掛ける費用の節約傾向にもブレーキが掛かり、新規の加入者が増えている。また、インターネットサービスは引き続き順調に契約者数を伸ばしており、放送と通信の同時加入者が増えている。低価格の放送サービスと中価格の通信サービスへのセット加入で節約している人が増えているのが特徴である。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・日本人の募集团体も人数が増えている。それに加えてインバウンドも増えている。今までは台湾が中心であったが、東南アジア系も増えている。予約時点で前年の実績数を上回る状況がここ1～2か月続いている。
	○	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	来客数の動き	・年末年始の客足やセールでの売上は好調であった。例年だと1月後半から低調になるが、今年は月末になっても販売量が落ちておらず、景気が良くなってきた感じがある。
	○	その他住宅 [住宅展示場運営会社]（従業員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の規制緩和の影響があり、前月、前年のいずれと比較しても来場組数が増加している。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・初詣などで外出する人が増え、人の流れは戻ってきたが、電気代や燃料費の高騰、商品値上げ等により、景気は横ばいになっている。
	□	一般小売店 [医薬品]（経営者）	販売量の動き	・3か月前と変わらない。販売量が少し減少しているが売上は変わっていない。来客数も前年比103.7%である。
	□	一般小売店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・3連休以降の販売量が余り良くない。受験シーズンも始まり、新型コロナウイルス感染症対策のため外出を控える傾向が強くなっている。特にファミリー向け以外の夜の飲食店は週末となると来客数がゼロという店もあるほどである。寒波の影響も大きく、今月は予想以上に厳しくなっている。
□	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・夏のクリアランスセール期同様、プレセールは盛り上がりなかったが、本セールに入り売上が伸びている。セール中心というわけではなく、セール除外品や春の新作等定価品が動いていることも、夏の動向と同じである。	

□	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・11月、12月と来客数が減少し苦戦したものの、1月は回復基調になっている。3か月間でみると前年とほぼ同水準となっている。
□	百貨店（計画担当）	来客数の動き	・来客数の前年比での伸びが緩やかになってきた。値上げの影響で、買い控えもみられる。
□	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年比100.0%を維持しているが、買上率は95.4%であり、買上点数も伸びない状況である。値上げ絡みで1品単価が105.7%と上昇したことで売上は前年を超えているが、販売点数が伸びない。客が購入に慎重になっている。
□	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症の影響がまだあり、人の動きが余り良くない。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候要因により、本来であれば来客数が増加する立地が不調であるため、全体としては変わらない傾向にある。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価高、電気代高騰は、新型コロナウイルス感染症からの復活を妨げている。
□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・常連客をみていると、会社の業種により、業績が良いところと厳しいところの格差が顕著になっている。総体的にいうと悪くはない状況である。
□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・物価が上昇するなか、必要最小限の買物に抑えているようである。商品の動きが相変わらず悪い。
□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・私立高校の合格者が決定し、制服の採寸やかばん、靴等の販売に力を入れているが引渡しは3月になる。通常の売上は寒気の影響で不振である。
□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りに関しては前年並みであった。
□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数は徐々に増えてきているが、お買い得な商品を買う客が主であり、以前のように高単価商品を購入するまでは戻っていない状況である。
□	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、客単価は前年比ほぼ100%であるが、買上点数が落ちている。物価高騰に合わせて、ついで買いがなくなっており、必要な物しか購入していない。
□	家電量販店（店長）	販売量の動き	・寒くなり暖房商品などの売上は伸びてきている。AV商品などは年末年始の販売量は増えたが単価は上がっていない。冷蔵庫や洗濯機といった白物家電の売上は、年末辺りから前年比90%と悪くなっている。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・半導体不足の影響により、納期遅延や販売を停止している新車がまだまだ多い。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・相変わらず納期が不安定であり、収益が安定しない。
□	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・車両生産がまだ不安定であるため、新車登録、中古車登録共に前年比8割程度とかなり苦戦している。例年冬に多くなる板金修理が今年は大幅に少ないこともあり、収益状況も苦戦している。
□	その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・来月から値上げをする商品が多い影響で、今月は駆け込み需要が非常に目立っている。主にスーパーや量販店で多くの商品が動いている。
□	その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（経営者）	販売量の動き	・年明けの動きがかなり鈍い。寒波の影響などもあり、総じて動きが鈍くなっている。また、前年から各メーカーの値上げラッシュが続いており、今年に入りほとんどの白衣メーカーも値上げしている。見積りを作成するのも大変である。前倒し的な受注も想定していたより少ない。
□	その他専門店 [食品]（経営者）	来客数の動き	・ふだんの人の動きは回復している。しかし、あらゆるものの価格が上昇しており、専門店での買物を控えているようである。
□	その他専門店 [靴]（従業員）	販売量の動き	・来客数が増えている店舗と増えていない店舗の差が大きい。原因をつかみきれていない。
□	その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・燃料油の販売量が前年比で大きく下回っている。新型コロナウイルスの感染対策の緩和により回復を期待していたが、販売量の増加にはつながっていない。

□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・予約数、来客数共にかなり少なくなっている。ウィズコロナが進み、新型コロナウイルスの新規感染者数も落ち着いてきているが、飲み方や宴会のスタイルがやや変わってきた感じがある。
□	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数は大分落ち着いてきたが、物価高で販売量が鈍化している。
□	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・全国旅行支援が再開したものの、盛り上がりとしては前年ほどではない。
□	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・国内旅行は全国旅行支援が1月より延長されたことで個人、団体共に伸びることを期待していたものの、割引額が低くなったこともあり、3か月前と比較しても横ばいの状況である。海外旅行は問合せが増加しているものの、まだ様子見で成約に至らないケースが散見され、国内旅行同様に3か月前と比較しても横ばいの状況である。
□	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・コロナ禍真っただ中の最悪の状況との比較ならば良いが、3か月前との比較では大きな変化はない。
□	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・様々な業界や業種において、年度末のエネルギー価格や物価の上昇に対応するための節約や工夫をしていると耳にすることが多くなった。一部の上場企業を除き、景況感は3か月前と変わらず悪い。
□	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ない。
□	遊園地(経営者)	来客数の動き	・期間限定の営業であったが天候にも恵まれた。また、新型コロナウイルス感染症への意識も薄れているようで、前年を少し上回っている。
□	美容室(経営者)	単価の動き	・物価高の影響か、ヘッドスパなど追加のメニューを注文する人が減ってきている。
□	住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・建築条件付分譲地で受注を確保しているが、注文建築で受注までの時間が長い。
□	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、ガス給湯器の交換工事が増えている。リフォームは、補助金制度対象の増改築と設備を改修する工事が増えている。
▲	商店街(代表者)	来客数の動き	・天候不順で人出が少ない。
▲	一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・今年初の売り、成人式、小正月行事では新型コロナウイルス感染症発生前のような多くの人出があり、売上、来客数共に前年比100%となった。しかしその後、低温注意報が出てからは客が全く来なくなり、来客数は85%くらいに下がっている。
▲	一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・来客数は横ばいだが単価が落ちている。需要は以前と変わらないが、物価の上昇により節約志向になっているようである。
▲	百貨店(経営者)	販売量の動き	・初売りは数年ぶりににぎわい、前年を大きく超える結果につながったが瞬間的なものであった。不要不急の買物を自粛する動きは年末から続いており、物価高騰の生活への影響が日増しに大きくなっている。
▲	スーパー(経営者)	単価の動き	・1月の平均1品単価は前年比6%近くまでアップしている。来客数は前年比5%減少、買上点数はそれ以上に減少し、大変厳しい売上推移となっている。買い控えが顕著になっており、消費は厳しい状況になっている。
▲	スーパー(店長)	販売量の動き	・メーカーやベンダの値上げが続いている影響で、商品単価をどうしても高くせざるを得ない。その結果、客の買上点数の減少が更に進んでいる。
▲	スーパー(店長)	販売量の動き	・今月に入り雪の影響が大分大きくなっており、来客数が減り、売上が落ちている。また、1品単価は上昇しているが買上点数は93.4%と大きく減少している。値上げの影響で全体的に消費が落ち込んでいる。
▲	スーパー(企画担当)	単価の動き	・加工食品を中心に値上げが相次いでいる。値上げ対応により、1品単価は上昇するが買上点数が下がってしまい、客単価は前年を割る店舗がほとんどである。
▲	スーパー(営業担当)	お客様の様子	・光熱費や物価の上昇、寒波の影響に加え、久しぶりの行動制限のない年末年始で支出の増加があり、節約志向が高まっている。まとめ買いもお買い得品の買い回りが顕著になっており、総菜、即食性の高い品が人気で、調味料や光熱費、原材料の節約になっている。

▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券のようなものがなくなった。大多数は給料だけで生活しており余分な金がなく、余分な買物もしなくなっている。3か月前と比べてかなり悪い。
▲	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・売上前年比はアップしているが利益率が下がっている。
▲	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・電気料金の高騰で家計に影響が出ているため、買物に対しても買い控えが増えており、厳しい状況である。
▲	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・物価高、輸送費コストの増加などで商品本体の値段が高騰している状況のなか、買い控えをする客が増えている。
▲	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・初売りでの実績をみると、日程、天候共に来場に影響がない状況だったため、既納客は例年どおりの来場者数であったが、新規客は前年比80%に減少している。
▲	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・当店は小規模店であり初売りも行っていない。また、主な客が高齢者のため、寒さの影響が出ていることから、来客数が減少している。
▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・割引率もクーポン金額も下がったとはいえ、全国旅行支援は実施されている。それにもかかわらず来客数が伸びてこない。インパクトが弱いのではないか。
▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っているため、景気はやや悪い。しかし、今月は単価が高い商品が出ており、個人個人でみると景気の良さの格差があるようである。
▲	タクシー運転手	お客様の様子	・12月は忘年会を含めて動きが良かったが、1月は物価高により客の財布のひもが固くなっている。
▲	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・前年からの物価上昇の影響を受け、消費者は徐々に買い控えを始めており、販売量の伸びが鈍化している。
▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一部の業種に限り好転の期待は持てる。しかし、ほとんどの業種においては原材料価格の上昇分を価格転嫁できていない状況が続いている。
▲	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・物価高や電気代等の上昇により、経費が増えている。
▲	競艇場（職員）	来客数の動き	・12月は来客数も売上も悪くはなかったが、1月に入り正月過ぎから急激に落ち込んでいる。
▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・前月まで前年比88～89%であった再来店率が今月に入り85%程度まで落ち込んでいる。再来店までの期間が長くなっている。
▲	設計事務所（経営者）	それ以外	・所属団体の会議において、復興需要も終了して数年がたち、事業主の高齢化に伴う事業承継問題や業績悪化に伴う廃業が多くなることが予想されているという報告があった。
×	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年にも増して商品が動いていない。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・地域発行の商品券の効果もなくなり、物価高騰に対する自己防衛が進んでいる。
×	コンビニ（経営者）	それ以外	・とにかく電気代が高く、経営が悪化している。ただでさえ売上が下がり、除雪代などで厳しい時期にこの電気代の上がり幅は厳しすぎる。4月からは更なる値上げが予定されているが、そうなればもうお手上げである。
×	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品の標準小売価格が上昇していくなかで来客数の減少が続いている。さらに、電気料金の値上げによる経費増加も非常に大きくなっており、店舗経営を更に悪くしている。
×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒さも厳しい状況のなか、光熱費の値上がりなどで財布のひもが固くなっている。
×	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・材料費等が上がり、非常に厳しい状況である。物価高に加え、給料も上がらないため、客の財布のひもも非常に固い。
×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今年の1月は初売りの期間が終わった後の落ち込みが著しい。ランチタイム、ディナータイム共に客がほぼ来ない状況が続いている。かつてないほど来客数が少なくなっている。

	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・物価高騰の影響で外食まで予算が回らない人が多い。また、例年にない冷え込みで暖房費が大幅に増加している。そのため、費用がかさむ夜の部の飲食は厳しい状況である。新型コロナウイルスの新規感染者数はかなり減ったものの、新型コロナウイルスの感染が怖いのか、繁華街は人通りが皆無である。
	×	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・値上がり続きで全てが悪い。他の観光関係にも少なからず悪影響が出るとみている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒くなり客の出足が悪くなっている。
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	・初売りは人出も良く、売上は前年より良かった。今月は新製品の発売もあり前年よりも好調に推移している。年末年始で金を使ったためか、10日から始まった全国旅行支援の効果は思ったほどない。
	○	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・12月の後半辺りから少し物量が落ちてきているが、コロナ禍で悪かった前年と比較するとやや良くなっている。
	○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は相応にある。冬期間は雪と寒さから工事の進捗が遅れるため、休日作業等で工期に間に合うよう対応している。
	○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・官庁、民間発注共に一定量の受注を獲得している。
	○	金融業（広報担当）	取引先の様子	・原料高、資源価格の高騰を販売価格に転嫁し切れず、多くの業種で利幅が縮小している。しかし、県内宿泊者数の増加を始め、一般の消費需要の高まりがそれらをカバーしつつある。
	○	経営コンサルタント	それ以外	・航空機や新幹線での移動が増えつつある。それに伴い、関連する様々な消費も増えているようである。
	□	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果物農家の1年間の所得は、前年比で5～10%増加している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べ仕事量は増えてきたが、実際の受注量や価格などは横ばいの状態が続いている。人手不足や電気料金、鋼材等の値上がりで厳しい状況である。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・極端な売上増減もなく、引き合い件数も大きな変化がない。踊り場の状態が続いている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響はいまだにあり、客の反応は厳しい。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・新型コロナウイルス感染症第8波の影響は余りみられない。行動制限がないため人流が戻っている。旅行会社や娯楽施設の広告出稿も増えており、日常を取り戻す動きが顕著である。
	□	公認会計士	取引先の様子	・客の月次、決算状況から判断している。小売、サービス業は新型コロナウイルス感染症の規制緩和により、少しずつ業績が回復している。一方、製造業関係で電子部品を利用する企業は調達が厳しく、売上が上がらない。建設関係はおおむね堅調に推移している。全体としてはやや良好な状況と判断している。
	□	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕入価格の高騰と配送費の値上げ等が立て続けにあり、現在、客に価格転嫁の案内をしている。周知が図られるにはもう少しばかり時間が掛かるため、今は我慢のときである。
	□	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	・値上げが続いており買い控えの懸念はあるものの、販売量は前年並みである。
	□	その他企業[企画業] (経営者)	取引先の様子	・仕入価格が上昇しており、今後値上がりが予定されている商品もある。加えて、エネルギーコスト、特に電気料金が前年から驚くほど上昇している。取引先においても、販売価格に転嫁したいが客離れが怖いためなかなか踏み切れないのが現状と聞く。
	▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格や農業資材価格が高止まりしている。
▲	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いる。原材料価格の高騰も続いているため、景気はやや悪い状態になっている。	

	▲	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・地元自治体からの発注量が減っている。
	▲	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・主要取引先のカメラ業界は、世界的なインフレの影響で 輸出が減っているため受注量も減っている。
	▲	電気機械器具製 造業（営業担 当）	取引先の様子	・取引先における各種予防保全業務において、事後保全で の対応が増加している。
	▲	電気機械器具製 造業（企画担 当）	取引先の様子	・半導体関連の取引先からは設備投資抑制の話が聞こえて いる。特にメモリ関連で投資抑制の可能性があり、対中輸 出規制の関係で中国市場のリスクも高まっている。半導体 設備の市場はやや悪くなっている。
	▲	輸送用機械器具 製造業（経営 者）	取引先の様子	・客先からの引き合いの減少が続いている。受注、売上共 に例年と比べても減少傾向にある。
	▲	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・前年の9月から12月辺りからようやく上向きになってき ていたが、物価高騰等の影響か1月に入ってからでは全体的 に荷動きが余り良くない。インバウンド絡みの需要増加を 期待したい。
	▲	その他非製造業 〔食料品卸売 業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響で飲食店の ビジネス利用が停滞している。
	×	窯業・土石製品 製造業（役員）	受注量や販売量 の動き	・出荷は8年連続で前年比マイナスである。4月から12月 の出荷も東北6県全てが前年比マイナスである。諸資材の 価格や燃料費の高騰により製品価格を値上げしても追いつ かない。官需、民需共に低調のなか非常に厳しい状況と なっている。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 （経営者）	周辺企業の様子	・小売業や飲食業、特にショッピングセンターの来客数が 増えていることにより、そこに入っている店の売上が向上 している。求人のニーズも増えてきている。
	○	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求人数の増加に伴い、求職者の登録属性も増えてきてい る。
	□	新聞社〔求人広 告〕（経営者）	周辺企業の様子	・客先の状況や見込みを聞く限り、新型コロナウイルス感 染症の影響はほぼなくなっている。しかし、物価高騰がマ イナスに働いているという声が多く、慎重な姿勢が顕著に なっている。
	□	新聞社〔求人広 告〕（経営者）	周辺企業の様子	・企業を回っても景気の良い話を聞かない。
	□	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・年末年始の売上はほぼ前年並みとなったが、エネルギー 価格や物価の上昇もあり、景気が回復している実感はな い。
	□	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月よりも若干増加しているものの、 前月と比較すると減少している。業況が順調で人手不足の 事業所もある一方で、多くの事業所は電気料金を始め資 材・燃料の価格高騰が利益を削っており、求人を抑制する 動きも散見される。
	□	学校〔専門学 校〕	周辺企業の様子	・経済状況に様々な影響を与えている諸要因が長期化して いることで、現状への対策意識が低下している。
	▲	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・光熱費を含む物価の上昇に伴い、景気は悪くなってい る。
	▲	アウトソーシ ング企業（経営 者）	それ以外	・経常経費や仕入価格は上昇しているが、客とは年度契約 のため、値上がり分の価格転嫁ができない。
	▲	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・建築資材高騰の影響を受け、建設業において小規模事業 所からの求人数が少なくなっている。また、原材料、光熱 費高騰の影響を受け、宿泊・飲食サービス業において飲食 店からの求人数が少なくなっている。
	×	*	*	*