

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) | ◎ | 衣料品専門店 (経営者) | 販売量の動き | ・秋冬商材はようやく単価の高い物も動き出している。また、まとめ買いの客も少し増えている。 |
| | ◎ | 設計事務所(経営者) | 販売量の動き | ・業務依頼が続いており上向いている。 |
| | ○ | 一般小売店〔医薬品〕(経営者) | 単価の動き | ・来客数は変わらないが、商品価格の値上がりしが売上に貢献している。 |
| | ○ | 一般小売店〔医薬品〕(経営者) | 来客数の動き | ・例年よりも気温が高く、天候も良いからか、来客数、売上共に増加している。 |
| | ○ | 一般小売店〔医薬品〕(経営者) | 販売量の動き | ・来客数も客単価も3か月前よりやや良くなっている。周囲では物価上昇で生活が厳しいという話をよく聞くだけに、一時的に良くなっているだけかもしれない。 |
| | ○ | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・前々月、前月と来客数が増加傾向にあり、それに比例して売上も伸びて前年を上回っている。 |
| | ○ | スーパー(店長) | 来客数の動き | ・商品の価格は上がっているものの、来客数が前年を上回っている。 |
| | ○ | コンビニ(エリア担当) | 来客数の動き | ・物価上昇により買上点数は前年より減っているが、来客数が前年より増えているため、トータルではやや良くなっている。 |
| | ○ | 家電量販店(従業員) | 販売量の動き | ・石油ファンヒーターや電気ストーブなど暖房器具を中心に販売数量が増加している。プリンターや録画機器も販売数量が増加傾向にある。 |
| | ○ | 住関連専門店(経営者) | 販売量の動き | ・受注生産をしているが、受注量も製作数量も増加している。 |
| | ○ | 一般レストラン(経営者) | 来客数の動き | ・例年11月後半から忘年会の予約が入るが、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて少ない。大人数での宴会も少ない。 |
| | ○ | 一般レストラン(経営者) | 単価の動き | ・早めの忘年会を開催する客が多くなっており、いつもより金額が高い物の注文も多い。 |
| | ○ | 観光型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・紅葉目的の客が多くなっている。 |
| | ○ | 都市型ホテル(支配人) | 来客数の動き | ・インバウンドの取り込み施策の効果が出ている。 |
| | ○ | 都市型ホテル(スタッフ) | 来客数の動き | ・今年は紅葉が遅かったため、11月もインバウンドが多い。特に個人旅行の動きが顕著である。 |
| | ○ | 旅行代理店(従業員) | 単価の動き | ・年末年始や冬休みの旅行申込単価が上昇傾向にある。申込件数は微増である。 |
| | ○ | 通信会社(経営者) | お客様の様子 | ・年末に向けて番組コンテンツが充実するため、有料放送サービスの新規加入者数が増加している。寒くなり、自宅で過ごす時間が増えたことも加入のきっかけになっている。また、テレビをインターネットに接続する人が増えており、インターネットサービスの利用者数もやや増加している。 |
| | ○ | 遊園地(経営者) | 来客数の動き | ・中旬まで暖かかったことに加え、大規模イベントの開催があり、来客数は前年を若干上回っている。 |
| | ○ | 美容室(経営者) | 販売量の動き | ・今月から始まった初売り商品券の予約状況が前年を上回っている。オリジナルシャンプーの販売も好調である。 |
| | ○ | その他サービス〔自動車整備業〕(経営者) | 単価の動き | ・仕入価格の上昇は収まりつつあるとみている。販売価格を値上げしたが、販売数は落ち込んでいない。社員の給料を前年から2回にわたり10%アップさせている。 |
| □ | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・新米価格を始め物価が上昇していることから、消費者の財布のひもが固くなっており、景気は横ばいである。 | |
| □ | 一般小売店〔寝具〕(経営者) | 販売量の動き | ・客の反応は厳しい。 | |

| | | | |
|--------------------------|------------------------|--------|---|
| <input type="checkbox"/> | 一般小売店〔雑貨〕（経営者） | 来客数の動き | ・前半は気温が高く、後半になってようやく下がったため、秋物を飛ばして冬物が動いたが、前半の落ち込みはカバーできていない。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・気温の影響もあり、冬物の重衣料は婦人服、紳士服共に振るわない。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（催事担当） | 来客数の動き | ・リニューアル効果で来客数は伸びている。しかし、生活防衛意識の高まりにより、食品や実用品を中心に客単価の低下がみられる。また、気温が高めに推移しているため、ファッション関連で秋冬商材の動きが鈍くなっている。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・食品の値上げが続くなか、低価格戦略を行ったこともあり、1品平均単価は前年を割っている。客の財布のひもは固い。最低賃金の引上げ効果か、買上点数は伸びており、既存店の売上は前年を超えている。しかし、経費負担の増加により、厳しい状況は続いている。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・継続的に価格訴求強化は行っているものの、販売点数の改善には至っていない。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（企画担当） | お客様の様子 | ・前月同様、特売構成比が高止まっており、利益が出しづらい状況は変わらない。客は常に安価な商品を求めており、夕方の値引き時間になると客が待ち構えている。商品の原価が上昇しているなかで、特売構成比は上がり、買上点数は減少傾向にある。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（商品担当） | 単価の動き | ・今月初めから僅かながら客単価の改善がみられるようになっている。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前月と比べ来客数、客単価等、全般的に落ち着いている。平日は日中の来客数が若干減少しているものの、週末と夜間の動きは好調である。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・商品の値上げに伴い売上は少しアップしているが、来客数は増えていない。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・季節トレンドによる来客数の変化はあるが、前年との比較では変わらない。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・来客数の減少が続いており、回復できない。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・消費者は上手に節約している。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・寒くならないため学生用の防寒衣料の売上は極端に悪いが、法人関係のお歳暮の注文が増加している。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・冬の寒い気温が続いたことで、冬物商材の動きが活発になっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（総務担当） | 来客数の動き | ・ここ数か月、来客数は前年と変わらない。商品単価が上がっている分、客単価は上がっているが、売上は予算未達が続いている。 |
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（従業員） | 販売量の動き | ・食品の値上げ等で節約意識が高まっており、客が買物に慎重になっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・メーカーからの配車量が減っており、毎月同程度の台数しか売上にならない。販売台数が大きく増える状況にない。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（店長） | 販売量の動き | ・メーカーの生産体制が不安定であるため納車時期が見通せず、失注するケースが増えている。一方で、かねてより受注済みの車両が配車になるため、受注は少ないのに売上が計上されるという状況になっている。 |
| <input type="checkbox"/> | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | 販売量の動き | ・前年の販売数量を下回る状況が続いている。 |
| <input type="checkbox"/> | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | 来客数の動き | ・レジ通過客数は前年比101.3%だが、レジ通過客数の約4割強を占めるフード業種をみると前年比98.3%である。客足が回復しているとはいえない。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・客は財布のひもが固い状況が続いている。コース料理を注文してもワインなどの飲物は注文しないなどレストランでは普通みられない状況になっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・来客数は8月が前年比96.9%で、今日は同102%である。景気は変わらない。 |

| | | | |
|---|-------------------|--------|--|
| □ | 観光型ホテル (スタッフ) | 単価の動き | ・物価高の影響は変わらない。 |
| □ | 観光型旅館(経営者) | 来客数の動き | ・売上は微増だが、上向いているとまではいえない。 |
| □ | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・宿泊業において冬季は閑散期となるが、スキー場や冬の観光コンテンツがあるエリアに集中してインバウンド需要が盛り上がりを見せており、販売が上向いている。近隣エリアにも好影響は出ているものの、全体を大きく引き上げる状態にはなっていない。 |
| □ | 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・物価高による買い控えが続いている。 |
| □ | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・11月に入り寒くなったことと、コンサートなどのイベントや忘年会の開催により、タクシーの利用者数が増えている。 |
| □ | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・客の購買意欲に変化がみられない。 |
| □ | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・客から前向き話が出てこない。 |
| □ | 観光名所(職員) | 来客数の動き | ・7月の大雨被害以来、落ち込んでいた振り客が前月からは前年並みに戻っている。しかし、遊覧船の損失により団体客の入込が少なく、いまだ完全回復には至っていない。 |
| □ | 競艇場(職員) | 単価の動き | ・来客数は余り減少していないが、客単価が下がっており、売上が悪くなっている。 |
| □ | 美容室(経営者) | お客様の様子 | ・客との会話のなかで、食料品が値上がりしており厳しいという話が多い。 |
| □ | 美容室(経営者) | お客様の様子 | ・物価が上昇しており、客は美容に掛ける金を節約している。 |
| □ | 住宅販売会社(経営者) | お客様の様子 | ・核家族化が進み、小型の平屋建てへの建て替えの受注が増え始めているが、客単価は圧倒的に低い。 |
| □ | その他住宅[リフォーム](従業員) | 販売量の動き | ・住宅設備機器は温水ルームヒーター、省エネ型給湯器の交換、石油暖房器具の買換えが増えたが、給湯器の交換は伸びていない。リフォームは助成金効果が限定的になり、塗装や増改築の大口工事が減っている。 |
| ▲ | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・郵便はがきの値上がりにより、印刷の注文が減っている。 |
| ▲ | 一般小売店[酒](経営者) | お客様の様子 | ・売上は、飲食店、観光施設に関してはほぼ横ばいが続いているが、一般消費者は厳しい。物価上昇に加え、光熱費増加等への不安からか、より安い物をという意識が高く、買い控えの傾向が強くなっている。 |
| ▲ | 百貨店(経営者) | 販売量の動き | ・中旬からは気温も下がり、防寒衣料を中心に徐々に動きが良くなっている。しかし、高額商品は3か月前よりも動きが鈍くなっており、全体への影響も大きくなっている。 |
| ▲ | 百貨店(従業員) | 販売量の動き | ・来客数は前年より微増と回復傾向にあるものの、販売点数は伸びていない。気温も平年並みになっているが、防寒アイテムの動きは鈍い。購買行動は慎重になっている。 |
| ▲ | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・ガソリン価格の値上がりと暖房費の負担が増えていることが影響し、前月よりも売上が悪くなっている。 |
| ▲ | スーパー(業務担当) | 販売量の動き | ・商品価格の上昇により、客の購買意欲が低下している。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | お客様の様子 | ・物価高に客が徐々に慣れてきている様子はあるが、依然買上点数が増えず苦戦している。 |
| ▲ | コンビニ(経営者) | 来客数の動き | ・来客数、販売量が6か月連続で前年割れしている。最低賃金の引上げ後も景気の動向に変化はなく、微減が継続している。 |
| ▲ | コンビニ(エリア担当) | 来客数の動き | ・商品の値上げ分がそのまま売上の増加となっているが、来客数は前年並みである。景気は良いとはいえない。 |
| ▲ | 衣料品専門店(経営者) | 単価の動き | ・高単価商品の販売に苦戦しており、来客数の減少を客単価でカバーできない。 |
| ▲ | 衣料品専門店(店長) | 来客数の動き | ・天候の影響で秋物、冬物衣料の動きが大きく出遅れ、非常に悪い状況だったが、月末近くになりようやく気温が下がったため、例年並みになっている。 |

| | | | | |
|------------------------|---|---------------------------------|--------------|--|
| | ▲ | 衣料品専門店 (店長) | お客様の様子 | ・セールを開催しても、来客数は前年割れしている。客は買物に対して慎重になっており、来店しても成約率が低い。 |
| | ▲ | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・メーカーにオーダーできない車が増えている。オーダーできても納期が伸びているため、商談に結び付かない。 |
| | ▲ | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・新車の受注台数が伸びず、計画割れしている。受注見込み発生件数も3か月前から計画未達が続いており、来年の受注残も大きく伸ばすことができていない状況である。 |
| | ▲ | 乗用車販売店 (従業員) | お客様の様子 | ・買換えを検討している客が減少している。 |
| | ▲ | 住関連専門店 (インテリア コーディネーター) | お客様の様子 | ・住宅を購入しても、インテリアなどは予算内に収まるよう優先順位を決めて購入する客が多い。見積りを見て量販店などに行く客が目立つ。 |
| | ▲ | その他専門店 [酒] (経営者) | 来客数の動き | ・販売数量が減っているが、値上げした分で売上はある程度確保できている。全体的に停滞感がある。 |
| | ▲ | 高級レストラン (支配人) | 来客数の動き | ・来客数が減少傾向にあり、販売量が減少している。 |
| | ▲ | 旅行代理店 (従業員) | 販売量の動き | ・当社契約宿泊施設の販売額は、3か月前より3%ほど悪化している。 |
| | ▲ | タクシー運転手 | 単価の動き | ・3か月前はタクシーアプリ利用客のほかに、街中でタクシー待ちの客がみられた。今月はタクシーアプリ利用客はいるものの、タクシー待ちの客が減っている。長距離客も減っている。 |
| | ▲ | その他サービス [寮管理] (管理人) | 販売量の動き | ・当事業所で中高年層の人材を募集しているが、応募がなく、問合せがあっても条件が合わない状態が続いている。景気の影響もあるとみている。 |
| | ▲ | その他住宅 [住宅 展示場運営会社] (従業員) | 来客数の動き | ・来場者数に変化はない。アンケート結果によると、住まい購入までの計画期間が長期化している。 |
| | × | スーパー (経営者) | お客様の様子 | ・可処分所得が減少しているなか、チラシ特売やセールを打っても、目玉商品しか売れない傾向が更に強くなっている。 |
| | × | コンビニ (経営者) | 来客数の動き | ・今月は本当に悪い。近隣の建設業の仕事が減少したため、関係者の朝夕の来店が減っている。それ以外の客の来店もかなり減っており、賃金が上がっていないことが1番の原因とみている。 |
| | × | コンビニ (経営者) | それ以外 | ・夏季に比べて売上が大きく落ちている。さらに、最低賃金の引上げと本部の発注システムによって経費が格段に上がっており、経営が厳しくなっている。 |
| | × | その他専門店 [白衣・ユニ フォーム] (経営者) | 販売量の動き | ・売上は低迷している。低価格で少ないパイを奪い合う厳しい状況が続いている。防寒着の売行きもほぼ止まり、年末にかけて売れる物が少ない。 |
| | × | その他専門店 [靴] (経営者) | 販売量の動き | ・降雪、積雪がなくスノーブーツや長靴などの冬物商材は必要に迫られていないため、吟味して購入する客が多い。 |
| | × | 一般レストラン (経営者) | お客様の様子 | ・早めの忘年会により法人や組合団体の利用は増加しているものの、個人客が著しく減少しており、売上は横ばいである。物価高騰により、余裕がないことが原因とみている。 |
| 企業 動向 関連 (東北) | ◎ | 建設業 (従業員) | 受注量や販売量の動き | ・年内の工期に間に合うよう、人手を確保し施工している。売上は前年以上に順調に推移している。 |
| | ○ | 食料品製造業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・お歳暮商戦に突入したが出足は良くない。物価高騰の影響が出ている。 |
| | ○ | 食料品製造業 (製造担当) | 受注価格や販売価格の動き | ・団体客の予約が好調に推移している。インバウンド需要と合わせ、飲食、物販共に伸長している。 |
| | ○ | 輸送業 (経営者) | 受注量や販売量の動き | ・物の動きは相変わらず増加しないが、減少は底を打った感じがある。 |
| | ○ | 通信業 (営業担当) | 取引先の様子 | ・取引先において設備投資が増えている。 |

| | | | |
|----|------------------------|--------------|---|
| ○ | その他企業〔企画業〕（経営者） | それ以外 | ・例年この時期は農産物の収穫祭りが催されるが、今年は米不足を反映し、安く買える新米を求める客の姿が目立っている。 |
| □ | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・米は高価格で推移しているものの、肥料など農業資材の価格も高騰しているため、収益的には例年より少し良い程度である。 |
| □ | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・直売所の荷動きや市場の取引価格をみると、果物の需要は変わらず高めで推移している。 |
| □ | 電気機械器具製造業（企画担当） | 取引先の様子 | ・半導体製造の顧客の開発状況は主にDRAM分野で活発化しているが、受注につながる具体的な動きはまだみられない。 |
| □ | 電気機械器具製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・前月から状況は変わっていない。 |
| □ | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注量が横ばいで変化がない。 |
| □ | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・これ以上対応できない受注量で推移している。 |
| □ | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・年度末が近いとため、契約切替えの相談が多くなっている。 |
| □ | 広告業協会（役員） | 受注量や販売量の動き | ・旅行関連と人手不足対策の広告出稿は好調だが、エネルギーや小売流通関連の主要産業の伸びが鈍く、3か月前と比較しても、広告業界全体の業績に変化はない。 |
| □ | 広告代理店（経営者） | 取引先の様子 | ・東北6県中3県は広告出稿に対する一定の意欲向上がみられるが、他の3県は現状維持からやや意欲減退とみている。東北全体では余り変わらない。 |
| □ | 経営コンサルタント | それ以外 | ・消費に影響を与える要因が不足しており、消費動向に変化はみられない。 |
| □ | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・顧客の月次、決算状況から判断している。今までは製造業の顧客の売上が上がらず業績不振となっていたが、徐々に利益を計上できる顧客が出始めている。小売業、サービス業、建設業は一定程度の業績を上げている。全体としてはやや良い状況である。 |
| ▲ | 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常態化しており、3か月前と比べても落ち込み幅が拡大している。 |
| ▲ | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・物価高騰のあおりで発注見合せや競争が激しくなっており、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 | ・取引先からの入金遅延、相談が増加している。年末に向けてイベント数は増加しているが、受注量の減少やコスト削減等により販売価格は相対的に低下している。 |
| ▲ | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・当社の主力であるカメラ業界も、それ以外の金属加工業界も良い話が出なくなっている。受注も減少傾向にある。 |
| ▲ | 輸送用機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・今月は受注量の伸び悩みに加え、今後の案件の減少も重なり、客の動きが悪くなっている。 |
| ▲ | 建設業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・契約交渉に予想以上に時間を要しており、受注契約が先延ばしとなっている。 |
| ▲ | 金融業（広報担当） | 取引先の様子 | ・原材料や人件費等コスト高の影響から、県内企業の倒産、廃業のペースが例年以上となっている。個人消費は夏祭りシーズン以降の好調も落ち着き、米を始めとする食料品の価格高騰等によるマイナス要因が目立っている。 |
| ▲ | コピーサービス業（従業員） | 取引先の様子 | ・販売先で貸倒れが増えている。 |
| ▲ | 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 | ・米価が上がり、食品の値上げも続いているため、販売量は前年をやや下回っている。 |
| × | 窯業・土石製品製造業（職員） | 受注量や販売量の動き | ・公共事業、民間事業共に工事の発注が低調で厳しい状況である。 |
| 雇用 | ◎ | — | — |

| | | | | |
|------------|---|-----------------|---------|---|
| 関連 (東北) | ○ | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・求人数は前年比130%と上昇傾向にある。一過性の懸念はあるものの、現時点で減少の動きが見られないことから、やや良くなっていると判断している。 |
| | ○ | アウトソーシング企業(経営者) | それ以外 | ・民間企業からの受注が3か月前より増えている。 |
| | □ | 人材派遣会社 (経営者) | 周辺企業の様子 | ・酪農関係の業種で業績悪化により解雇を行う企業が出ている。また、求人をつけてもここ3か月は応募者数が減っている。中小企業に人材が流れず、大手企業に流れているとみている。 |
| | □ | 人材派遣会社 (社員) | 求人数の動き | ・年末にかけて求職者の動きが出始めているが、求人の動きに変化はない。 |
| | □ | 新聞社[求人広告](経営者) | それ以外 | ・個人消費は若干回復傾向にある。しかし、倒産件数の増加等もあり、景気が良くなる要因は見当たらない。 |
| | □ | 新聞社[求人広告](担当者) | 周辺企業の様子 | ・売上はほぼ前年並みである。広告の動きは引き続き低調である。 |
| | □ | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数に目立った動きはない。 |
| | □ | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・物価高騰などにより求人数は減少傾向にある。 |
| | □ | 民間職業紹介機関(職員) | 周辺企業の様子 | ・周辺企業に増産の話もなく、求人数にも変化がない。 |
| | □ | 学校[専門学校] | 採用者数の動き | ・学校への求人内容をみても、各企業に大きな変化はみられない。 |
| | ▲ | 新聞社[求人広告](経営者) | 求人数の動き | ・これまでの求人は介護職や看護職などに偏っていたが、業種に若干広がりが出てきている。しかし、広告を掲載しても応募がなく、多くの企業から苦戦しているという声を聞く。人手不足が顕著になっている。 |
| | ▲ | 職業安定所(職員) | 周辺企業の様子 | ・原材料価格の高騰分を価格に転嫁できず、廃業や工場閉鎖をする動きが出始めている。また、求人数はあるものの退職者の補充が中心で、増員の動きは少ない。 |
| | ▲ | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・コスト増加の影響で、求人数が前年同月比で減少している。ゼロゼロ融資の返済が重なり、経営体力の弱い企業の息切れによる会社整理も発生している。 |
| | × | * | * | * |