

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) | ◎ | － | － | － |
| | ○ | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・20日過ぎからは来客数が通常の3倍になっている。常連客だけでなく新規客も多い。 |
| | ○ | 百貨店（催事担当） | 来客数の動き | ・若年層向けの化粧品やアパレルの店舗がオープンしたことにより、若年層を中心に来客数が伸びている。 |
| | ○ | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・来客数が前年比では伸びており、売上も上がっている。 |
| | ○ | スーパー（店長） | 単価の動き | ・高単価品の動きが前年よりも良くなっており、客単価が上昇している。可処分所得が増えているとみている。 |
| | ○ | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・物価高の影響もあるが、売上が前年比5%ほどアップしている。 |
| | ○ | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・物価上昇により客単価は上がっているが、買上点数は減少している。 |
| | ○ | 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・寒くなり降雪もあるため、防寒衣料は学生向け、法人向け共に売上が増加している。お歳暮商戦は単価の上昇により売上は伸びているが、利益は減少している。 |
| | ○ | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・寒波の到来により、冬物の防寒着や小物需要が一気に増え、好調に推移している。一方で、価格に厳しい客も増えている。 |
| | ○ | 家電量販店（従業員） | 販売量の動き | ・12月に入り一段と寒さが厳しくなってきたため、暖房機器の販売量が増えている。ヒートショック対策のため、脱衣所やトイレ用の暖房機器を購入する客も増えている。 |
| | ○ | 乗用車販売店（店長） | 販売量の動き | ・直近1～2か月は車両供給が安定してきた関係で、特に新車部門の売上が増え始めている。まだ予断を許さないが、好材料の1つとなっている。 |
| | ○ | その他専門店〔靴〕（経営者） | 販売量の動き | ・数年ぶりの大雪により、長靴や滑りにくい冬底靴、防寒靴が好調である。しかし、値上げをしているため、他店やネット販売の価格と比較している客が多くみられる。 |
| | ○ | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | 販売量の動き | ・寒さが厳しくなり、灯油やスタッドレスタイヤを中心に季節商材の販売量が前年を超えている。 |
| | ○ | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・ランチタイムの来客数が増えている。 |
| | ○ | 通信会社（経営者） | お客様の様子 | ・有料テレビサービスの加入者数が僅かだが増えている。自宅にいたる時間が増えたこともあって、オプションチャンネルの追加により客単価も上がっている。通信サービスは、アパート、マンションを中心に工事のいらぬ無線ルーターサービスの加入者数が増えている。 |
| | ○ | 観光名所（職員） | 単価の動き | ・前年よりも予約数が大きく増えている。客単価も上昇している。 |
| | ○ | 競艇場（職員） | 来客数の動き | ・大きなレースの開催が続いているため、来客数が増加している。 |
| | ○ | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・新規客が増加している。常連客は客単価が上昇しているものの、リターン率が低下傾向にある。客の財布のひもは固くなりつつある。 |
| | ○ | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が増えている。パーマやカラーを注文する客も多く、客単価が上がっている。 |
| | ○ | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | 販売量の動き | ・年末の繁忙期も順調に売上が上がっている。 |
| | ○ | 設計事務所（経営者） | お客様の様子 | ・建設費が高騰している状況に変わりはないが、食品や電子機器の工場設計の受注や医療福祉系からの新規案件の問合せなどがある。 |

| | | | |
|--------------------------|-----------------|--------|---|
| <input type="checkbox"/> | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・ガソリン、灯油、米、野菜といった生活必需品の価格高騰が家計を直撃しており、節約志向が高まっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・年末にもかかわらず売上が少ない。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | 販売量の動き | ・インフルエンザと新型コロナウイルス感染症が感染拡大しているため、関連商品の売上が増加している。客足はふだんどおりであり、売上も前年と変わらない。 |
| <input type="checkbox"/> | 一般小売店〔雑貨〕（経営者） | 販売量の動き | ・冬らしい天候になった中旬以降、前月は動きがなかった冬物に動きが出ており、販売は例年並みになっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・宝飾品などのぜいたく品や食品が苦戦している。特に食品はお歳暮商戦が厳しい結果となっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（経営者） | 販売量の動き | ・物価高の影響で、おせちやクリスマスケーキなどの季節商材以外の食料品は動きが悪い。資産価値が高い高額品は堅調に推移している。節約とぜいたくの消費行動の2極化が顕著になっている。 |
| <input type="checkbox"/> | 百貨店（従業員） | 販売量の動き | ・お歳暮やクリスマスなどのギフトを中心に活発になるシーズンだが、購買に慎重な様子がみられる。販売量の伸び悩みが続いている。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・12月初めは平均1品単価が前年以下だったことに加え、日曜日から始まったことで、売上は一時的に好調だった。その後、原価上昇分の価格転嫁を行ったため、平均1品単価は前年並みになり、買上点数の伸びも減速している。クリスマスが平日だったこともあり、消費の改善はみられない。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・買上点数が減少しており、客単価が上がらない。クリスマス期間中も売上は大幅厳しくなっている。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・価格強化策を進めているが、食品以外の値上げ等の影響もあり、客は必要以上の商品は購入しない。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・来客数は回復しているものの、買上点数が前年を割り込んでいる。商品価格の上昇の影響とみている。また、スーパーよりも価格が安い小売店の利用も散見される。クリスマスが平日ということもあり、パーティー商材よりいつもの商品がよく動いている。必要なものだけを購入する傾向が目立つ。 |
| <input type="checkbox"/> | スーパー（商品担当） | 販売量の動き | ・年末商材などの値上げの影響で買い控えが多くみられ、買上点数が減少している。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・前年よりも来客数が増加しており、売上も良い。今月は近隣での催事がほとんどなかったものの、夜間の人の動きが良く、客単価も良くなっている。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・物価高騰しているが賃金は上がらないため余裕がなく、客が物を買わなくなっている。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（経営者） | 来客数の動き | ・売上、来客数、客単価共に前年とほぼ変わらない。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数に目立った変化はない。 |
| <input type="checkbox"/> | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数は増えていない。売上は前年比100%だが、値上げによるものである。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数が減り、客単価も下がる時期だが、例年より良い。秋冬商材の立ち上がり厳しかった分、少しずつばん回している。 |
| <input type="checkbox"/> | 衣料品専門店（総務担当） | 販売量の動き | ・今月はクリスマス等のイベント需要で来客数、客単価は前年を超えているが、買上点数は前年比96%である。商品自体の単価が上がっているため、売上は前年を超えている。 |
| <input type="checkbox"/> | 家電量販店（従業員） | 販売量の動き | ・販売量は前年比約90%だが、単価は上がっている。客は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 | ・発注できる車種が増えないため、客の希望する車種の商談ができず、受注量が伸びない。 |
| <input type="checkbox"/> | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・販売数に大きな変化はなく、収益に関しても特に変わりがない。 |
| <input type="checkbox"/> | 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販売量に変化はない。 |

| | | | |
|---|------------------------------------|--------|---|
| □ | その他小売 [ショッピング センター] (統 括) | 来客数の動き | ・売上は前年比103%、来客数は同99%である。ボーナスの支給月だが来客数に伸びがみられない。消費にメリハリをつけているようにみえる。 |
| □ | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・来客数は例年の12月よりやや少なめである。また、飲み方のスタイルも変わったようにみえる。 |
| □ | 一般レストラン (経営者) | 単価の動き | ・来客数はある程度あるが、客単価は良いわけではない。 |
| □ | 観光型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・年末年始の予約数は例年と変わらない。 |
| □ | 観光型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・年末年始は日並びが良いため予約が好調である。しかし、それ以外の日は悪い。 |
| □ | 観光型旅館(経 営者) | 来客数の動き | ・物価高ではあるが、今のところ気になるほどの変化はない。 |
| □ | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・当地域は雪が余り降らないため、インバウンドが減る時期だが、チャーター便の増便の影響もあり持ちこたえている。 |
| □ | 旅行代理店(従 業員) | 販売量の動き | ・年末年始の日並びは良いものの、販売量は前年とほぼ変わらない。年明け以降、インバウンド需要が限定したエリアでみられるが、販売全体を盛り上げるまでには至っていない。桜の時期の予約をみると、インバウンドの動きは好調に推移している。 |
| □ | 旅行代理店(従 業員) | 販売量の動き | ・第3四半期は前年比ほぼ100%で推移している。 |
| □ | 旅行代理店(従 業員) | お客様の様子 | ・年末年始は来客数や旅行の申込みが増えるとみていたが、変化がない。 |
| □ | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・降雪により路面の状態が悪いため、通勤、通学、通院などの利用が多い。また、忘年会シーズンのため利用者が多くなっている。 |
| □ | 通信会社(営業 担当) | お客様の様子 | ・顧客の設備投資意欲に変化はみられない。 |
| □ | 通信会社(営業 担当) | お客様の様子 | ・ガソリン価格の上昇による懸念はあるものの、現状は変わらない。 |
| □ | 遊園地(経営 者) | 来客数の動き | ・土日のみの限定営業であった。来客数は気温が高かった前年より減少したものの、例年の12月と同程度となっている。 |
| □ | その他サービス [寮管理] (管 理人) | お客様の様子 | ・前月同様、特段の変化はない。 |
| □ | 住宅販売会社 (経営者) | それ以外 | ・新築住宅の受注は依然低迷している。しかし、後継者がいない事業所等の処分依頼があり、リフォーム後の再販や解体整地後に戸建て住宅分譲地などにする予定がある。 |
| □ | その他住宅[リ フォーム] (従 業員) | 販売量の動き | ・住宅設備機器は省エネ型給湯器、FF式暖房機の交換は多少増えたが、給湯器、石油暖房機の販売台数は伸びていない。リフォームはエアコン、レンジフード、浴室などのハウスクリーニングが増えている。屋内の修繕工事も多少増えているが、大口の工事は減っている。 |
| ▲ | 一般小売店 [酒] (経営 者) | お客様の様子 | ・光熱費の高騰、本格的な降雪、様々な商品の値上げに加え、地域の小売業の中核を担ってきた企業が経営破綻し、他の小売店も閉店を余儀なくされている。年末を目前にしても、消費者の節約志向は依然強く、厳しい状況が続いている。 |
| ▲ | 一般小売店[医 薬品] (経営 者) | 来客数の動き | ・来客数は前年と比べて減少している。単価が高い特定の商品は売れているが、一般的で価格競争の激しい商品は売上が極端に悪化している。高単価の商品を購入する客層に支えられ、全体の売上は若干の悪化にとどまっている。 |
| ▲ | スーパー(業務 担当) | 販売量の動き | ・買上点数と客単価が下落している。前年よりも物価が大幅に上昇していることが原因とみている。 |
| ▲ | コンビニ(経営 者) | 来客数の動き | ・来客数、販売量の微減が続いている。最低賃金上げの効果はみられず、買上点数も横ばいである。 |
| ▲ | コンビニ(店 長) | 来客数の動き | ・コンビニは単価が高いイメージがあるのか、客の購入は安価な物に集中している。ついで買いがない。 |

| | | | | |
|------------------------|---|-------------------------------------|------------------|---|
| | ▲ | 衣料品専門店 (経営者) | お客様の様子 | ・来客数は少しずつ増えてきたが、購買意欲はみられない。 |
| | ▲ | 衣料品専門店 (店長) | 来客数の動き | ・顧客に歳末セールダイレクトメールを送ったが、来客数は前年比80%である。 |
| | ▲ | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・オーダーストップになっている車が増えている。 |
| | ▲ | 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・年末は中古車市場の動きが悪くなるのは想定内だが、相場価格が極端に下がっている。その影響で、新車の販売量が減少している。 |
| | ▲ | 自動車備品販売 店(経営者) | お客様の様子 | ・物価上昇に賃金上昇が追い付いておらず、諦めムードがみられる。節約も限界に来ている様子である。 |
| | ▲ | 住関連専門店 (インテリア コーディネーター) | 販売量の動き | ・新築住宅のインテリア商品については価格を抑える傾向がある。 |
| | ▲ | その他専門店 [酒] (経営 者) | 販売量の動き | ・年末のため飲食店では動きが見られるが、店頭では商品の動きは鈍い。月末に若干持ち直す気配はあるが、全体的には楽観できない状況である。商品価格を上げた影響が徐々に出てきている。 |
| | ▲ | その他専門店 [白衣・ユニ フォーム] (経 営者) | 販売量の動き | ・年末の売上が落ちている。今年は早めに雪が降ったが、防寒着の売行きは期待したほどではない。インバウンドの影響もみられない。 |
| | ▲ | 高級レストラン (支配人) | 来客数の動き | ・年末年始の予約数が目標を達成していない。決して高い目標値ではないが苦戦している。 |
| | ▲ | 都市型ホテル (支配人) | 来客数の動き | ・インバウンドは好調だが、冬季閑散期に入り、先行予約が鈍化している。 |
| | ▲ | 旅行代理店(従 業員) | 販売量の動き | ・当社契約宿泊施設販売額は、3か月前より1.3%悪化している。 |
| | ▲ | 通信会社(営業 担当) | お客様の様子 | ・仕入原価が高騰しているなかで、価格転嫁ができていない企業が多く、苦しい状況が続いている。 |
| | × | スーパー(経営 者) | お客様の様子 | ・12月は出費が増える時期である。クリスマスケーキや野菜など多くの商品の価格が高騰しているため、買い控えが起こっている。 |
| | × | コンビニ(経営 者) | それ以外 | ・物価上昇による買い控えが起きている。売上の減少に加え、最低賃金の引上げ、光熱費の上昇、除雪代の支払などの経費が増え続けており、経営が困難な状況になっている。 |
| | × | 衣料品専門店 (店長) | 来客数の動き | ・気温の影響で冬物が出遅れたことに加え、客単価は上がっているものの来客数が減っており、売上に響いている。 |
| | × | 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・消費が冷え込んでいるのか、計画的に金を使わないようにしているのか、クリスマスを含めて来客数が大幅に減少している。 |
| | × | 一般レストラン (経営者) | お客様の様子 | ・当社の和食部門と居酒屋部門の客の動きを比較すると、忘年会は予算を抑えるために単価の低い居酒屋部門に流れている。消費活動はみられるものの、必要最低限の支出に抑えようと四苦八苦している。景気は悪くなっている。 |
| | × | 美容室(経営 者) | 来客数の動き | ・急に寒くなったため、客足が鈍っている。 |
| 企業 動向 関連 (東北) | ◎ | — | — | — |
| | ○ | 食料品製造業 (製造担当) | 受注価格や販売 価格の動き | ・お歳暮ギフト商戦は百貨店向けが苦戦しているものの、通販、量販店が好調で前年より伸びている。飲食もイベントによる当地域への集客効果で好調をキープしている。 |
| | ○ | 輸送業(経営 者) | 受注量や販売量 の動き | ・物の動きは良くないものの、新規の取引先を増やしたことや運賃、作業料金の値上げ等により、売上は前年より増加している。 |
| | ○ | その他企業[企 画業](経営 者) | それ以外 | ・当地域の観光型ホテルや旅館の客足は伸びているものの、収容能力に限界があるため、景気を大きく押し上げるまでには至っていない。 |
| | □ | 農林水産業(従 業員) | 受注量や販売量 の動き | ・今年は果物の価格が高めで安定しており、販売量も例年並みである。 |

| | | | |
|----|------------------------------------|----------------|--|
| | 出版・印刷・同 関連産業（経営 者） | 取引先の様子 | ・年末に向けての需要、発注に以前のような勢いが無い。原材料やエネルギーのコスト高、人件費を始めとする経費の増加が重荷となり、販売促進費は真っ先に削減されている。 |
| □ | 電気機械器具製 造業（企画担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・AI関連の需要が高く、DRAM関連の顧客とロジック関連の顧客の受注量は悪くない状況が続いている。 |
| □ | 輸送用機械器具 製造業（経営 者） | 取引先の様子 | ・年末年始が納期の駆け込み受注はあったものの、通常受注量は計画に届いていない。 |
| □ | 建設業（従業 員） | 受注量や販売量 の動き | ・年内工期の現場はほぼ終了している。 |
| □ | 建設業（従業 員） | 受注量や販売量 の動き | ・受注量に変化はない。 |
| □ | 建設業（従業 員） | 受注量や販売量 の動き | ・受注量は自社で施工できるほぼ限界の状況が続いている。 |
| □ | 通信業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・予算縮小の雰囲気があり、契約の成立が困難になっている。 |
| □ | 通信業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・特に変わりはない。 |
| □ | 金融業（広報担 当） | 取引先の様子 | ・年末に向けて小売業は上向きだが、降雪量の多さ等を背景に県内の個人消費の伸びは鈍い。観光、インバウンドも冬の厳しい天候の影響か入込のペースが上がらない。設備投資は、資材価格の高騰を理由としたネガティブな情報は減少傾向にある。 |
| □ | 広告業協会（役 員） | 受注量や販売量 の動き | ・年末年始商戦の広告出稿は前年並みで、目立った動きはない。広告業界の業績は3か月前とほぼ変わらず、年間を通して前年比100%に満たない。 |
| □ | 広告代理店（経 営者） | 取引先の様子 | ・年度見込みがみえてくるなかで、予算が増加しそうな取引先は少ない。広告投資意欲は高まっていない。 |
| □ | 経営コンサルタ ント | それ以外 | ・例年、年末年始は消費意欲が高まるが、今年は高まっていない。 |
| □ | 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。小売業、サービス業は売上が回復し、年末の影響もあって業績が好調な企業が多い。建設業は売上がある程度はあるが、製造業は回復しない。全体としてはやや良い状況である。 |
| □ | コピーサービス 業（従業員） | 取引先の様子 | ・取引先の業績をみると、好調な会社と悪い会社の両極端になっている。 |
| □ | 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 | ・気温も下がり季節商材の動きが良く、受注量、販売量共にほぼ前年並みである。 |
| ▲ | 農林水産業（従 業者） | それ以外 | ・燃料価格が更に上昇している。 |
| ▲ | 食料品製造業 （経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・お歳暮の動きが非常に悪い。送料が上がった分、販売数量が減少している。 |
| ▲ | 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継続しており、落ち込み幅も少しずつ大きくなっている。 |
| ▲ | 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が少ない。地元飲食店が厳しい。 |
| ▲ | 電気機械器具製 造業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・取引先の設備投資の削減が続いている。 |
| ▲ | 建設業（従業 員） | 受注量や販売量 の動き | ・工事金額の交渉が難航し、受注契約に至らなかった案件がある。 |
| ▲ | 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 | ・飲食店向けの出荷が伸びていない。 |
| × | 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、民間事業共に受注量が減少しており、厳しい状況である。 |
| × | 金属製品製造業 （経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・独身の日、ブラックフライデー、クリスマス商戦が不調で客先が在庫調整をしたため、受注が大きく減っている。 |
| 雇用 | ◎ | — | — |

| | | | | |
|------------|---|-----------------|---------|---|
| 関連 (東北) | ○ | 民間職業紹介機関（職員） | 周辺企業の様子 | ・地域内の工場から、2月以降に増員の話がきている。 |
| | □ | 人材派遣会社（経営者） | 求人数の動き | ・ほぼ全ての業種で人材不足の状況が続いている。高卒、大卒の新卒採用、中途採用に積極的な動きが見られる。 |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・今年度の採用に関する企業の動きに特段の変化はないが、採用に苦戦している企業が増えている。求職者の母数がいいわけではないものの、企業が求めるスキルや経験を持つ人に複数の企業が集中しており、育成を前提とした未経験者の採用には慎重な姿勢が続いている。 |
| | □ | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・求職者数、求人数共に前年比90%前後で推移している状況に変わりはない。 |
| | □ | 新聞社「求人広告」（経営者） | それ以外 | ・広告の出稿に対して非常に厳しくなっている。 |
| | □ | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・周辺企業からは、原材料費や燃料費の高騰により、利益を出すことが難しくなっているという話を聞く。求人活動は活発であるが、人手不足に起因するものであり、増産や規模の拡大のための求人はほとんどない。 |
| | □ | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求職者数、新規求人数共に前年同月比で減少が続いている。 |
| | □ | 学校「専門学校」 | 求人数の動き | ・求人数は前年同月とほぼ変わらない。 |
| | ▲ | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・求職者数が前年比では減少傾向にある。 |
| | ▲ | アウトソーシング企業（経営者） | それ以外 | ・物価の上昇に対して賃上げが追い付いていない。 |
| | ▲ | 新聞社「求人広告」（経営者） | 周辺企業の様子 | ・取引先企業では、資材の値上がりは続くが価格転嫁できず、売上も伸びないなかで賃金を上げざるを得ないため、利益がますます減少しているという話が多い。ネット通販で売上を伸ばすことも考えるが、それに対応する人材採用ができないため手を打てないなどの話も聞く。 |
| | ▲ | 新聞社「求人広告」（担当者） | 周辺企業の様子 | ・年末年始に向けた広告の動きが鈍く、売上も前年を大きく割っている。 |
| | ▲ | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が大きく減少している。 |
| | ▲ | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人数が減少している。 |
| × | * | * | * | |