

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）	お客様の様子	・1月は常連客に加え、家族連れの外国人旅行者が非常に多く来店し、売上が上がっている。
	○	百貨店（催事担当）	来客数の動き	・改装効果が現れており、特にファッション、化粧品関連を中心に20～30代の若年層の来店、購買が伸びている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・1品単価は前年比104.3%、客単価は同101.4%、来客数は同103.6%と、前月よりも景気が良くなっている。特に、焼き魚、和洋菓子、米、ビン・缶詰、ワイン、ウイスキーなどの売行きが好調である。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・12月、1月と来客数が前年を上回っている。来客数の増加により売上を確保できている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売促進策を見直した前年は年間の販売量が大きく低下したが、1年が経過し上向き基調に転じている。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、客単価、買上点数共に増加している。売上も前年比8%伸長している。
	○	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・年明け以降、買上点数が僅かに増加している。特に組合せ商品の販売が好調に推移している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・年末年始を経て、来客数は多少改善傾向にある。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は横ばいだが、物価上昇の影響で客単価が上がっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・初売りもあり、販売数が伸びている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・記録的な大雪により、長靴を始めとする防寒靴の需要が増えている。
	○	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・旧正月があり、直近でインパウンドに動きが出ている。特に台湾の客の動きが良い。
	○	通信会社（社会貢献担当）	販売量の動き	・年度末の需要増加に向けて、来客数が増加している。
	○	観光名所（職員）	単価の動き	・前年7月の大雨被害から体制を立て直し、来客数は3か月連続で何とか前年並みを確保している。客単価も上がっており、景気はやや良くなっている。
	○	競艇場（職員）	来客数の動き	・年末年始は来客数が多く、売上も伸びている。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上、客単価共に好調を維持している。
	○	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅設備機器は給湯器、コンロの交換工事、石油暖房機器の買換えが増えている。リフォームは大口の工事が増えている。害虫駆除やハウスクリーニングも増えている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・来街者数は増加しているが、店舗の売上は横ばいが続いている。物価高騰の影響を受けている。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・1月は販売量が低い水準にとどまる傾向にある。3か月前と比べても横ばいである。客層の2極化が更に進んでおり、売上の大半は高単価の客に支えられている。
□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年1月は商品が動かず、年々その傾向は強くなっている。カーテンの注文や布団づくりの予約も少ない。ガソリン価格の上昇等、物価高が厳しい状況に拍車を掛けている。	
□	百貨店（企画担当）	単価の動き	・1品単価は前年並みを維持している。客単価は高額品と来客数が多い食品、身の回り品、化粧品でマイナスが大きくなっている。	
□	百貨店（従業員）	販売量の動き	・前年と比べて買上点数が継続的に減少している。買い控えの傾向がうかがえる。	

<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	単価の動き	・1月は野菜の価格高騰に加えて、ガソリンや食品の値上げもあり、1品単価が前年を超えている。また、来客数、買上点数も前年を若干超えている。しかし、商品原価、物流費、光熱費など諸経費が増加しており、価格転嫁も思うようには進んでいない。低価格帯商品の買上点数が多く、財布のひもは依然固い。消費傾向は変わっていない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	お客様の様子	・1品単価は上がっているものの、野菜や米の価格上昇に合わせて工夫して買物をしているため、買上点数の伸びは小さい。消費者は生活防衛をしている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・全体的な売上は横ばいが続いているが、青果物中心の相場高と食料品の値上げにより、販売点数は減少している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・客は、生鮮食品はスーパーマーケット、菓子やカップ麺、飲料などはドラッグストアやディスカウントストアと、売価を見ながら店を使い分けている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	単価の動き	・これだけ物価が上昇すると、客が単価の低い物を購入するのは自然な流れである。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・物価高が客に浸透しており、売上も落ち着いてきている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・人の動きは良くなっているが来客数は増えておらず、景気は変わっていない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上は前年を上回っているが、商品を値上げした影響である。来客数の増加はみられない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・依然、買い控えが続いている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・緩やかに悪くなっている状況は変わらない。物価の上昇により、コンビニの利用方法が変わってきている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・県外からの推薦入学者の数が増加したため、私立高校の制服の売上が増加している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールがスタートし来客数は増えているが、低単価商品を購入する客が多く、客単価が上がらない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	それ以外	・暖かい日が多いため単価の高い防寒着の動きが鈍く、春物の動きも鈍い。消費者の購入意欲が高まらない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・来客数は回復傾向にある。購入金額は年々2極化が進んでおり、価格に慎重な客層の割合が大きくなっている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数が前年を上回っている。商品価格が上がっているため、客単価も同様である。客が本当に必要な物しか購入しないため、買上点数は伸びていない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・暖房器具は好調だが、それ以外は前年並みである。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年末から初売りにかけての販売量に大きな動きはない。
<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、2～3か月先も含めて生産量が決まっている。
<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	・今月の売上は前年比105%、来客数は同102%である。初売りの売上は同104%、来客数は同100%である。食品及び物販は引き続き生活消耗品類のまとめ買いがみられる。ファッション類はダウンよりもニットなどの低単価商品が売れているため、売上が伸び悩んでいる。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はそれなりにあるものの、2月の予約がない。景気は変わらない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業他社や出入り業者からも、年末は比較的良かったが、今日は余り良くないという話を聞く。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・物価高騰の影響で光熱費なども上昇しており、生活が厳しくなっている。
<input type="checkbox"/>	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・物価上昇により節約傾向がみられるものの、売上は何とか前年並みを維持している。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・2025年度の先行契約状況が前年より悪い。

□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行2か月の販売額は、3か月前と比較して0.7%良くなっている。
□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数は少し上向いているが、客単価が下がっているため売上は変わらない。積雪等、冬の観光資源の人気はあるが、客の財布のひもは固い。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・雪の影響で足元が悪いため利用者数が増えている。また、年末年始の帰省客や同窓会、新年会の利用客も多くなっている。
□	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	・客から前向き話を聞かない。
□	遊園地（経営者）	来客数の動き	・8日間の限定営業だった。気温が高かった前年ほどではないものの、それに迫る集客ができた。
□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・事業の拡張に関連する問合せはあるが、商談に至る件数に変化はない。
□	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・新築戸建て住宅の受注がなかなか伸びない。一方、不動産投資で鉄筋コンクリート造りの集合賃貸住宅の受注は続いている。
□	その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者数に多少の増減はあるものの、変わらない。
▲	商店街（代表者）	販売量の動き	・依然、物価の上昇が続いている。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・雪が多く道路事情が悪いため、来客数が少なく暇な時間が多い。
▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・売上は前々年、前年とほぼ変わらないものの、来客数は前年比では0.5%ほど落ち込んでいる。来客数の多い日と少ない日の差が激しい。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今年は降雪量が多く、除雪や暖房の費用負担が増加している。加えて、ガソリンや野菜の価格高騰が続いており、消費者の購買意欲を著しく下げている。そのため、外出控えも顕著で、飲食店からも悲鳴が上がっている。
▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・初売りは食料品の福袋を中心に好調に推移した。一方、セレモニースーツや節句人形など春に向けた季節商材は少子化や物価高の影響を受け、出遅れている。
▲	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・買上点数が減少している。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・年末年始の休日が長かったこともあり、立地的に来客数が大きく減少し、前年比5%減少となっている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価、販売量が7か月連続で前年割れしている。暖冬の影響で除雪業者の動きが鈍いため、販売量に大きく影響している。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年末年始の疲れに加え、除雪に追われているため、来客数が少なくなっている。例年、冬物が売れなくなる時期だが、春物の販売にはまだ早いため、売上は上がらない。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは売れなかったものの、その後、成人式の3連休までは好調に推移している。センター試験の日程が例年より遅く、新生活の準備は出遅れている。全体的には余り良くない。
▲	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・初売り終了後は販売量、来客数が大幅に減少している。特に季節商材は売上数量、単価が前年と比べても下がっている。新生活需要も例年は1月下旬から増加傾向になるが、今年は少ない。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・オーダー停止中の車種がかなり多く、販売量がなかなか伸びない。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・客からの受注量に対して、メーカーから届く数量が予想以上に少なく、販売量が伸びない。

	▲	乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・新規来客数、新車・中古車受注、サービス売上など全てで前年比8～9割となっており、ここ数か月で1番の落ち込みである。客の話から、新車価格の高騰、ガソリン価格の上昇による消費マインドの低下を肌で感じている。
	▲	住関連専門店 (インテリア コーディネーター)	単価の動き	・住宅を購入した客は家具や照明器具などインテリア用品を買いそろえるが、最近では買い控えが目立つ。購入する場合も予算を抑える傾向がみられる。
	▲	その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・燃料油価格激変緩和補助金の縮小により販売単価が大幅に上昇したため、客の節約志向が一層強くなっている。
	▲	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数が減少している。予約の伸びも年明けから鈍化している。
	▲	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前の来客数は前年比102%数だったが、今は同98～99%である。
	▲	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・物価高が続くなか、ガソリン価格の上昇の影響もあってか、来客数は少ない。
	▲	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・インバウンド、国内旅行共に雪のレジャーに人が流れており、街中の滞在は伸び悩んでいる。
	▲	通信会社 (経営者)	お客様の様子	・大雪により、除排雪が中心の生活になっているため、放送通信サービスの新規加入者数の増加にブレーキが掛かっている。ただし、自宅での生活時間が増えたため、解約は大幅に減っており、加入者数は純増を維持している。
	▲	美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比95%で推移しているが、常連客のリターン率は前年比90%と低迷している。客の財布のひもは固くなっている。
	▲	その他サービス [寮管理] (管理人)	お客様の様子	・物価高が定着しつつあり、消費活動の低迷が続いている。
	×	一般小売店 [雑貨] (経営者)	来客数の動き	・新年だからといって購買意欲が高まることはなく、正月らしい盛り上がりもなかった。物価高やガソリン価格の高騰、天候不順といった要因により、来客数の減少が止まらない。
	×	スーパー (経営者)	お客様の様子	・ガソリンや灯油の価格上昇により、実質可処分所得が減少しているため、節約志向が高まっている。
	×	コンビニ (経営者)	それ以外	・大雪の影響で、来客数の減少、除雪費用の増加、光熱費の上昇があり非常に厳しい。さらに、本部の施策による廃棄過多もあり、利益が出ない。
	×	その他専門店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・年が明けてからの動きが非常に悪い。ある程度予想はしていたが、対応策が非常に限られるため、苦しい状況である。
	×	その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (経営者)	販売量の動き	・1月は物の動きが止まっており、売上が極端に悪い。客からの電話も少ない。インバウンドはにぎわっているようだが、地元企業には金が回っていない。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・1月の来客数はこれまで経験したことがないくらい少ない。9連休があった影響もあるのか、消費活動が低迷している。レストランに行こうという空気にならない。
	×	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・年末年始の休みが長かったため、使える金に余裕がないという話を客から聞く。物価の大幅な上昇に収入が追い付かないことが原因とみている。
	×	美容室 (経営者)	来客数の動き	・寒くなると客足が鈍る。
企業 動向 関連 (東北)	◎	食料品製造業 (製造担当)	受注量や販売量の動き	・例年1月は閑散期だが、飲食、物販共に集客ができています。
	○	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・初売りは天候に恵まれ好調だったが、第2週は動きが悪くなり、一時前年を割っている。第3週からは動きが良くなり、前年をクリアできる水準となっている。

○	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年4月以降、前年比では増収が続いているものの、燃料価格などの物価高騰や人件費など経費の増加により、増益までは難しく、景気が良くなったという実感はない。
□	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・販売価格は若干上がっているものの、果樹の需要は一定量あり、販売量は横ばいである。
□	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・顧客のDRAM需要は引き続き活況だが、開発難度が高いため、受注量に変化はみられない。また、NAND型フラッシュメモリの需要に関しては、各社コストを意識した開発に移行する動きがあり様子見のため、状況に変化はない。
□	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先に大きな動きはあったが、直近の取引に大きく影響を与えるものではなかった。
□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・冬場にもかかわらず工事案件があり、この時期にしては順調に推移している。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量に大きな変化はない。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量に変動はない。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先が年度末の繁忙期のため、対面で営業活動を行うことが難しい状況である。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はない。
□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・人手不足による採用関連の広告出稿は好調だが、原材料価格の高騰や人件費増加の影響で、広告費を抑制している企業も多い。業界全体としては消極的な状況が続いている。
□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の広告費用は横ばいであり、広告投資への積極性は高まっていない。
□	経営コンサルタント	それ以外	・年末年始が消費活動に影響を与えなくなっている。
□	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増加傾向にあり業績が良い会社が多い。製造業関係は売上が上がり、業績も良くない会社が多い。建設業関係は業績の良い会社の方が多い。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	・一部を除き、多くの企業は厳しさが増しており、総合的には変わらない。
□	その他非製造業 [飲食品卸売業]（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月末納分が1月にずれ込んだことで実績は上がっているが、それを差し引くと変わらない。
□	その他企業 [企画業]（経営者）	それ以外	・当地のスキー場は前年より早くオープンし、来客数の伸びが顕著である。また、宿泊施設は常連の湯治客が例年並みに訪れている。
▲	農林水産業（従業者）	それ以外	・高騰している燃料価格が更に上昇している。
▲	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おり、減少幅は3か月前と比べて拡大している。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デジタル化の加速、物価高騰による発注控えが顕著である。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	競争相手の様子	・自己破産や民事再生の手續に取り掛かる取引先、同業者が出ています。後継者がいない高齢の経営者が、事業停止に向けた準備に入っている状況も確認している。業界の環境を考えるとやむを得ない。
▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月にあった中国の独身の日セールが不発だった影響で、取引先が在庫調整をしているため、全体的に受注が減少している。
▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連の受注見込み情報の減少により、受注売上が未達となっている。また、電子デバイス関連での受注確定件数の減少もあり、全体的に動きが良くない。
▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・予定していた民間案件の受注契約が延期となっている。

	▲	金融業（広報担当）	取引先の様子	・賃上げが浸透していないなかで、物価高が影響し、一般消費の動きは鈍い。また、近年まれにみる大雪が経済活動に少なからず打撃を与えている。
	▲	その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経理担当）	受注量や販売量の動き	・野菜の価格が高いこともあり、食品の販売点数は減っている。
	×	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、民間事業共に受注量が減少しており、厳しい状況である。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・取引先企業で増産の話があり、人材提供の要請が増えている。
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きを見ると、あらゆる業種、業界で人手不足が続いている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にある。新卒の採用活動が前倒しで動いているケースもみられ、選考に掛ける時間が長くなっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の減少傾向は変わらない。
	□	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・賃上げのため客との価格交渉が必要だが、客が離れる懸念があり、なかなか交渉ができない。
	□	新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・景気は業界や企業によってかなりの違いがある。広告、マスメディア業界は依然低迷が続いている。土木系の工事業者は今のところ安定している。半導体関連企業は変わらず好調が続いている。小売業は全体的には大きな変動はない。
	□	新聞社〔求人広告〕（経営者）	周辺企業の様子	・記録的な豪雪の影響で、個人消費が上向いてこない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新年に限ると売上はほぼ前年並みだが、広告の動きは低調である。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は多いが、労働者の高齢化に伴う若年者雇用の求人がほとんどであり、増員や増産のためのものは少ない。また、原材料価格の高騰等を価格転嫁することが厳しいことから、雇用調整の動きも出ている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比でみた新規求人数は減少が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率はマイナス基調にあるが、横ばい圏内で推移している。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人の数、内容共に例年と変わらない。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・前月に続き、求職者数が前年より減少している。求人数も減少している。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・人員整理の情報が多くなっている。
	×	*	*	*