

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)	◎	都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・紅葉の時期となり、地震の影響も少なくなっていることから来客数は好調に推移している。インバウンドはアジアのみならず欧米からの動きも良い。
	◎	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・新政権になり、先行きの見通しが明るいようで、販売量、単価共に前年比約130%となっている。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・10月は3か月前と比べて売上が5%良くなっている。特にインバウンドが多くなっているが、彼らはスマートフォンの翻訳アプリを使いながら商品を選んでいる。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は依然として前年を下回っているが、客単価が良いため、売上は前年比103.4%になっている。寒くなったため、化粧品や医薬品の販売が好調である。
	○	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品では秋冬商材に動きが出ており、前年より客単価、買上点数共に伸びている。
	○	百貨店（経営者）	来客数の動き	・来客数の増加と買上率の向上により、売上が増加している。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の増加により売上が若干伸びている。
	○	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年割れしているものの、売上と客単価が上がっているため、利益は前年より増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は減少傾向にある。しかし、客単価が上昇しているため、売上は前年から大幅に伸びている。
	○	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温の低下に伴い来客数も増え、売上也安定してきた。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・OSのサポート終了に伴い、パソコンの売上が前年比160%と好調である。しかし、テレビが前年比80%と低調であるため、全体の売上は前年比約108%となっている。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・OSのサポート終了によるパソコンの買換え需要が最盛期となり、販売台数は前年比150%で推移し、単価も上がっている。しかし、洗濯機などの白物家電やテレビなどの黒物家電の売上は前年より落ちており、全体ではやや良くなっているという程度である。
	○	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・メーカーのオーダーストップは徐々に解消しており、新車商談の来客も多くなっている。車両生産も進んできたため、客への納車が進み、中古車展示も安定している。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・紅葉シーズンのインバウンドの先行予約が好調である。
	○	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販売額は、3か月前と比較して数%アップしている。
	○	タクシー運転手	単価の動き	・タクシー配車アプリの利用者が多くみられる。また、長距離客も多くなっている。
	○	観光名所（職員）	単価の動き	・来客数、客単価共に2～3か月前から大幅に伸びている。
	○	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・来客数の推移がやや良い状況にある。
	○	美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は前年比103%である。販売価格上昇に対する客の抵抗感が薄らいでいるとみている。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・物価高騰が続いており、来街者の購買意欲も変わらない。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・首長が決まり景気が良くなると思ったが、サイバー攻撃などにより経済状況が不安定になっている。
	□	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・購買客数が減少しているため、客単価は前年を上回っているものの、売上は前年を下回っている。
	□	百貨店（経営者）	販売量の動き	・現在も物価上昇の流れは止まらず、食料品を中心に販売量を落としつつある。ただし、物産展の商品など背景がしっかりしているアイテムやブランドはプチぜいたくとして好調に推移している。

☐	百貨店（従業員）	お客様の様子	・来客数は前年を上回っているが、販売点数は下回っている。値上げや物価高が続き、生活防衛意識から購入は必要最低限にしている様子がうかがえる。
☐	スーパー（経営者）	単価の動き	・1品単価は前年比104%強で推移している。ただし、来客数は前年並みで、買上点数は前年を若干割っている。商品価格の上昇や価格転嫁により、営業収入は前年を超えたが、消費環境が厳しい状況は変わっていない。
☐	スーパー（店長）	来客数の動き	・商品が値上がりし、食費の節約志向は更に強くなっている。より安い商品、より安い店での購入を選択する客が増えている。
☐	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・これまで週3回来店していた客が1回しか来店しなくなった。また、前年とは違い、野菜相場が下がっているにもかかわらず、客の購買意欲は上向いていない。少しでも安い物を購入しようとドラッグストアやディスカウントストアに客が流れている。
☐	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・値上げの影響により客は余計なものを買わないため、買上点数が伸びない。
☐	スーパー（店舗運営）	販売量の動き	・商品の相次ぐ値上げによる買上点数の減少が続いている。
☐	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向は変わらない。
☐	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東北全体でみると、来客数は前年を下回る傾向にあるが、商品の値上がりにより売上は前年を上回っている。
☐	コンビニ（店長）	販売量の動き	・賃金引上げへの期待から、購買意欲は上がるとみていたが、変化はみられない。
☐	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・防寒衣料の売上が思いのほか良くなっている。
☐	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・朝晩と冷え込んできた最近はいよいよ秋冬商材の需要が増えてきた。しかし、前半から中盤にかけては気温が高めに推移し需要が低調だったことと合わせると、プラスマイナスゼロになる。
☐	衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・急激な気温の低下により衣料品を中心に動きが見られ、久しぶりに売上、来客数、客単価が前年を超えている。しかし、景気が良くなっているというわけではない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売になったが、受注は思うようには伸びていない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・タイヤ交換の時期に入り来客数は増加しているが、販売量に変化はない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数とサービス入庫はそれなりにある。しかし、新車の受注に対して配車量が増えず、配車があっても利幅が小さいコンパクト車両が多いため、景気は鈍化傾向にある。
☐	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・フェアを開催したが来客数に変化はない。
☐	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	・マンションや家を購入しても家具やインテリアを一新する人は少ない。購入する物があっても相見積りを取って検討している。全てを予算内に収める傾向がみられる。
☐	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・10月に入り急に気温が下がり衣替えが進んだが、制服の動きに影響はない。追加の注文ばかりで新規案件はほとんどない。防寒着も年々売上が落ちている。
☐	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は前年比約97%で推移している。
☐	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・観光シーズンで来客数は増えているものの、景気が上向いているといえるほどではない。
☐	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・宿泊販売は一部好調なエリアはあるものの、県全体では前年並みである。
☐	タクシー運転手	来客数の動き	・通常業務のほか、スポーツ大会やイベントの開催により、選手や関係者の送迎業務も多くなっている。

□	通信会社（経営者）	お客様の様子	・連休があったことと行楽シーズンを迎えたことで外出機会が増えた。自宅で映像コンテンツに触れる機会が減少したため、有料の映像サービスや通信サービスの新規申込者数は増えることなく3か月前と同じである。
□	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。
□	通信会社（営業担当）	それ以外	・物価が上がりすぎている。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業種にかかわらず、法人客の動向に変化はない。
□	競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数が増えないため、売上もほぼ変わっていない。
□	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・サービス業では依然、仕入価格の高騰や人手不足が続いている。また、スーパーでは商品価格が目に見えて高くなっている。最低賃金は上がったものの物価上昇に追いついておらず、消費は依然低迷している。
□	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間工事の受注は順調だが、公共工事は安価で工期が短く、諸手続が煩雑といったことがあり、積極的に取り組めないでいる。
□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・高額注文住宅の受注もあるが、依然、少額資金での規格住宅や建売住宅の受注が多い。
□	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、3か月前と比べて給湯器、コンロの交換工事とFF式暖房器具の工事が増えている。リフォームは、屋外の工事が多少増え、屋内の軽微な修繕工事も増えているが、大型の増改築工事は減っている。
□	その他住宅〔住宅展示場運営会社〕（従業員）	来客数の動き	・来場者数が減少している。
▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・高単価商品の売上比重が大きく、その動きにより日々の売上が極端に振れるようになっている。手頃な価格の商品を購入する中間層の顧客がごっそり抜け落ちているようにみえる。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・新米の発売が始まって主食の米の価格が更に上がったことにより、生活防衛意識も高まっている。さらに、前月末に発生した大手飲料メーカーへのサイバー攻撃の影響により、商品の欠品、入荷の遅延があり、飲食店に大きく影響している。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・ディスカウントストアのチラシの価格が非常に安く、会社全体での来客数が97.8%と前年割れを起こしている。商品価格、特に米の値段が高いため、食費をかなり抑えて買物をしている印象を受ける。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・米の価格上昇もあり、買上点数が伸び悩んでいる。
▲	スーパー（商品担当）	来客数の動き	・物価高の影響により客単価は上昇傾向だが、3か月前と比較すると来客数が減少している。
▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・週末は天候が悪く客足が伸び悩んだため、順調に推移していた売上も一服状態にある。
▲	コンビニ（経営者）	単価の動き	・物価は長期にわたって少しずつ上がっているが、地方では給料がなかなか上がらない。そのため、買い控えがあり、売上も客単価も厳しい状態が続いている。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・購買単価は上昇傾向にあるが、来客数の減少が顕著で販売量は減少している。熊の出没により、特に夜間の人流が少ない。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月に入り、例年より気温が下がっていることや熊の出没騒動もあって、来客数が減っている。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・熊の出没騒動で夜8時以降の来客数が減少している。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は、寒くなり始めた月末に増えたものの月全体では少なく、秋物の動きが悪い。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・残暑が続き、秋物に移行するタイミングが例年より1～2週間遅く、前年と比べても更に遅くなっているため、苦戦している。

	▲	衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・ 今月はダイレクトメールを投かんしたが、プレゼント交換の来店が多く、冬物のビジネスウェアを目的とした来店は非常に少ない。
	▲	自動車備品販売 店（経営者）	お客様の様子	・ 客は少し前までは値上げは致し方ないと受け入れていたが、今は経費を抑えるため、ギリギリまで辛抱する傾向にある。
	▲	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ 様々な商品を10月から値上げしており、全体の動きが悪い。米の価格が高値安定になったことも消費者の不安を大きくさせている。国として主食に対する関心が薄い印象が拭えない。
	▲	その他専門店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・ 来客数の減少が続いている。季節が夏から冬へと急激に変わったため秋物商材が売れない。だからといって冬物商材が動いているわけでもない。
	▲	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ ガソリン税の暫定税率廃止の報道を受けて、燃料油の給油を抑える動きがあり、下旬にかけて販売量が減少している。
	▲	その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・ 売上は前年比108.8%、レジ通過客数は同100.6%となっている。ポイントアップキャンペーンの実施により売上が3～5%増えたものの、レジ通過客数は増えていない。購買行動はシビアである。
	▲	高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・ 夏以降、来客数が前年より少ない状況が続いている。
	▲	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ 暑さは収まったが来客数は戻っていない。物価高の影響か、消費行動が抑制されていることを肌で感じている。
	▲	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ 3か月前と比べて予約数が少ない。
	▲	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ 来客数は減少し、客単価も落ちてきている。
	▲	観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ 紅葉シーズンだが、例年より来客数が少ない。
	▲	観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・ ドリンクの注文でも2極化が進んでいる。宿泊単価の高い客は高い飲物、低い客は飲まないあるいは単価の低い飲物を注文している。
	▲	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ 個人旅行の相談での来店が減少している。販売量も前年割れしている。
	▲	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ 来客数が少なくなっている。
	▲	テーマパーク （職員）	来客数の動き	・ 来客数は目標値に対し、3か月前は101.6%だったが、今月は97.0%と下向いている。
	▲	観光名所（職員）	来客数の動き	・ インバウンドは増加しているが、日本人客は明らかに減少傾向にある。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・ 10月から物価が上がったからか、急に寒くなったからか、来客数が減少している。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ 物価高対策が全く進んでいない。消費者には買い回りや買い控えがみられる。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・ 物価高によりコンビニで買物をする人が減少するなか、気温の低下とともに来客数は更に減っている。人口減少と高齢化が進み、インバウンドも立ち寄らない地域での経営は非常に厳しい。
	×	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ 売上が例年の水準よりも低い。食料品の値上げに対して賃上げが追いついておらず、人流も回復していない。
	×	遊園地（経営者）	来客数の動き	・ 3連休の週を含め週末の天候が不順で、大規模イベントも不発だったことから、来客数は前年を大きく下回っている。
企業 動向 関連 （東北）	◎	*	*	*
	○	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ 米価は少し値下がりにしているものの、依然高値が続いている。
	○	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・ 行楽シーズンでツアーや修学旅行等の団体客の利用があり、飲食部門が伸びている。
	○	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・ 年末から年明けにかけて受注につながりそうな商談が増えている。

○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・一部が先行発注された大型案件に着手している。
□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・新米の買い控えなどの報道もあるが、米、果樹共に売行きは変わっていない。
□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが常態化している。3か月前と変わらず悪い状態が続いている。
□	出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告、チラシ折込の受注量が前年より伸びない。
□	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・前年同月と比較すると微増だが、依然厳しい状況である。
□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の関税政策の見通しが立ってきたことや株価上昇といった比較的良好なニュースはあるが、受注量の増加には結び付いていない。
□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・OSのサポート終了に伴うパソコンの更新需要が引き続き好調である。
□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・年内の工事受注は確保できているが、人手不足のなか期限内に現場を終了させることが課題である。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・改修や改築工事は毎月一定量の受注があるものの、受注額に大きな変動はない。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・数年先まで案件が予定されており、景気が良い状況が続いている。
□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の製造業では生産量、製品出荷量共に低迷が続いている。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・値引き前提の話題が多く、厳しい状況に置かれている。
□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・物価高に伴う価格転嫁が進み、消費者もこれまでの価格転嫁をおおむね受け入れていることから、流通業の売上は底堅く推移している。観光を含むサービス消費も着実に増加している。倒産件数は横ばいで推移している。一方で、住宅価格の上昇により住宅着工戸数は大きく低下している。人手不足により業務内容を拡大できない企業もあり、設備投資マインドはそこまで強くない。
□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・広告業界の景気動向は、3か月前とほぼ変わらず、前年比ややマイナスで推移している。個人消費が弱い状況では、広告市場の活性化は見込めない。
□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先の広告出稿意欲は前月から変わらない。
□	経営コンサルタント	それ以外	・食品の値上げが続くなか、購買者のコストパフォーマンスを意識した選別消費の傾向が顕著になっている。
□	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・特に変化はみられない。
□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・熊の出没騒ぎが影響し、行楽シーズンの人出は期待したほどではない。
▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・駅売店の動きが良くない。10月から多数の食品が値上がりしており、消費者の財布のひもが固くなっている。
▲	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・住宅ローン金利の見直しとコロナ禍以降の不動産相場の上昇が重なり、供給過多で全体として様子見の状況にある。
▲	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。製造業、建設業は業績の悪化が目立つようになっている。前年比売上、利益共に悪化している法人が少し増えている。小売業、サービス業の業績は安定している。全体的に悪化している。
▲	その他企業〔協同組合〕（職員）	それ以外	・半導体製造装置関連業界の先行きが不透明になっている。
×	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、見積件数の減少に伴い、売上の減少が続いている。

雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	☐	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・製造業、卸売業、小売業、農業法人、飲食店と業種や業界を問わず、採用意欲が旺盛な状態が続いている。
	☐	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・一部の大手企業で求人数は増えているが、中小企業は変化がない。
	☐	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数は3か月前と同水準で、前年の約95%である。一方で、求職者数は前年比10%以上の伸びとなっている。
	☐	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・受注量はおおむね安定している。
	☐	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・新規事業に係る求人募集はなく、ほとんどが人手不足による求人である。
	☐	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は横ばいが続いている。
	☐	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年より増加している。一方、大企業、中小企業共に企業整備による人員削減の動きが見られる。
	☐	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近3か月の新規求人数は前年同月比で増減はあるが、大きな変化はない。
	☐	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・求人数は前年と変わらない。
	☐	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高騰のため卸売業や小売業、宿泊業などで求人を控える動きが続いている。また、原料価格の上昇分を価格に反映できない製造業で、廃業や生産拠点集約の動きが続いている。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告の動きがほとんどみられず、売上も前年を大きく割っている。
	×	*	*	*