

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	・3連休が2回あったことで、来客数は好調に推移している。
	○	百貨店（経営者）	単価の動き	・お得意様の買上がけん引している。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・購買行動に変化がみられ、客単価は上昇している。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数と買上点数が回復傾向にある。買い回りをしていた客が戻りつつある。
	○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・客との会話で分かったことだが、行楽シーズン中の熊の出没で、行楽地への外出が減って内食が増えている。また、夜間の外出頻度が減っているため、食品のまとめ買いもみられ、客単価は上昇している。食品スーパーには追い風である。
	○	スーパー（商品担当）	単価の動き	・9月、10月は来客数と買上点数が減少し、やや悪い状況だったが、11月に入り来客数が戻り、客単価も向上している。
	○	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数はやや減少しているが、客単価上昇で売上は前年より増加しており、好調に推移している。
	○	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・防寒アウターを求めて来店する新規客が増えている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・冬物商材が売れ始めているが、初雪が降ってやむを得ず購入している印象を受ける。前年と比べて値上がりしており、購入に慎重な客が多い。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・単価は変わらないが、来客数が少し伸びている。景気が良くなったというよりも、忘年会を前倒して実施している人たちが多い印象を受ける。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・年末年始は欧米、オーストラリアから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。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・サービスエリアの拡大に伴い、放送サービス、通信サービス共に契約者数が増加している。年代も40代から70代と幅広く、両方のサービスにセットで加入する世帯も多い。また、集合住宅への一括導入件数も順調に伸びている。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客単価が上昇している。
	○	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87.9%だったが、今月は94.0%と上向いている。
	○	ゴルフ場（支配人）	お客様の様子	・ふだんは月1回程度来場する客が、複数回来場するケースが多くみられた。
	○	美容室（経営者）	販売量の動き	・技術売上、商品売上共に前年比104%以上となっている。僅かながら購買量は回復傾向にある。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・原材料価格や光熱費、人件費は上がっているが、販売価格も値上げできているため、売上が伸びている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地では、熊の出没により高齢者を中心に徒歩での外出を控える人が増えていることに加え、インフルエンザの流行による学級閉鎖などがみられる。商店街の売上は横ばいだが、来街者数が3か月前より1割程度減少している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・周辺では建設ラッシュが起こっているが、小売店は減っており、街の景気は悪い。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に3か月前比100%と変わっていない。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・熊の出没で年配客の来店が減少している。来客数は前年比78%となっており、売上は前年比87%になっている。
	□	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・低迷が続いている。良い材料が見当たらない。

<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温低下の時期が前年より遅く、冬物需要がまだ伸びていない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（経営者）	販売量の動き	・今月に入り気温も低下し、衣料品の動きが良くなっている。一方でインバウンドを含め、高額商品はこの数か月の動きを見ても明らかに減速している。お歳暮は物価高の影響もあるのか、ギフトじまいをする客が増えている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（従業員）	お客様の様子	・物価高の影響により、客単価は上がっているものの来客数は減少傾向が続いている。欲しいものには金を掛けるが、購買は基本的に必要最低限である。
<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	単価の動き	・11月の1品単価は前年比104.5%程度で推移している。値上げ商品も多かったが、最低賃金引上げ等に期待してギリギリでの価格転嫁を進めてきた。しかし、買上点数は前年割れ、来客数は横ばいである。価格転嫁の単価上昇分により売上は前年を超えているが、買上点数が増えないため消費は厳しい状況が続いている。消費の傾向も変わっていない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・売上は前年比103%で推移し、客単価も102.7%と好調で業績は良い。米の単価が前年比130%と大きく伸びており、売上に貢献している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、売上共に3か月前から横ばいで推移している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（業務担当）	お客様の様子	・商品価格が上昇しているため、必要な物以外は買わない傾向が顕著である。米の価格も依然高いままである。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・販売量、来客数共に順調に推移しているが、買上点数の伸びが悪くなっている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・地方では中小企業が不振で給料も上がっていない。物価高が続くなか、目的買いはあっても衝動買いはないことが売上に影響している。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年同期比で減少しており、売上は良くない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・商品の値上げにより売上は前年並みだが、来客数の減少に歯止めがかからない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	・コンビニは商品単価が高いため、利便性が良いだけではなく厳しい状況である。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今年に入り来客数は1日平均約40人減少している。物価高騰のため売上は前年比5%程度の減少で済んでいるが、徐々に影響が出てくる懸念がある。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・防寒衣料の売上は好調だが、熊出没の影響により観光客や買物客が減っており、店頭売上が減少している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・販売促進のためブラックフライデーセールを開催しているが、来客数は前年比97%となっている。特に30代以上のビジネスマンの来店が激減している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数、販売点数共に前年比90%である。秋冬商材の売上が伸びていない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	単価の動き	・パソコンの買換え需要は続いているが、ピークは過ぎて落ち着いてきたため、売上は前年比約105%である。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・来客数は前年を下回っている。OSサポート終了の影響が続くパソコンやスマートフォン、調理家電の販売台数は伸びている。テレビ、冷蔵庫、エアコンなどは単価が上がっているものの販売台数は前年を下回っており厳しい状況である。冬物商材も売上が鈍化しており厳しい状況である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されたにもかかわらず販売量が伸びない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新車や中古車の購入を目的とした新規客だけでなく、既存顧客の来店も増えていない。時期的にタイヤ交換での来店はあるが、商談件数には変化がない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・タイヤの交換時期でもあり、サービス入庫は増加傾向にあるが、利幅が薄い。新車の配車状況は変わらない。

□	乗用車販売店 (店長)	お客様の様子	・販売台数は新車、中古車共に前年比8～9割と依然低迷している。物価高により、通常であれば買換えのタイミングの顧客が購入に踏み切れないなどの影響が出ている。
□	住関連専門店 (インテリア コーディネーター)	単価の動き	・建築業界では、資材価格の高騰による建築費の上昇がみられる。
□	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103%、来客数97%となっており、前月と同じ傾向である。食物販などデイリー商戦をみても来客数は前年比102%で前月から変化していない。全体感としては様子見の状況が続いているとみている。
□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前々月、前月と比べると11月は幾分客が戻っているが、ディナータイムの低調は続いている。
□	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年比99%で推移している。
□	観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・来客数は上向いているが、客単価は期待するほど伸びていない。
□	観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・来客数は多いが季節要因によるものであり、景気が上向いているとはいえない。
□	旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・個人旅行は行く層が限られてきている。法人向けは好況企業を中心に来年度の動きが出ている。
□	タクシー運転手	単価の動き	・利用者数は増えているが、物価高の影響か客単価は低い。
□	タクシー運転手	販売量の動き	・買物や通院、忘年会での利用者は増えているものの、熊の出没による外出控えもあり、利用者数は例年と比べ少なくなっている。
□	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	・物価高が続いている。
□	通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・購入数に変化はみられない。
□	観光名所(職 員)	単価の動き	・ここ2～3か月、客単価が前年を上回っている。
□	観光名所(職 員)	来客数の動き	・来客数が前年比10%増加している。良い状況は変わらない。
□	遊園地(経営 者)	来客数の動き	・天候が良くイベントも追加したが、来客数は前年と同程度である。
□	美容室(経営 者)	来客数の動き	・常連客しかおらず、新規客が来ない。
□	その他サービス 〔寮管理〕(管 理人)	お客様の様子	・販売価格の高騰などで買い控えが生じている。
□	設計事務所(経 営者)	販売量の動き	・受注案件の成果品を納入するタイミングで忙しい。また、次の仕事に関する問合せもある。忙しい状況は変わらない。
□	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・新築戸建て住宅の受注は、価格の安い規格住宅や建売住宅が多い。
□	その他住宅〔リ フォーム〕(従 業員)	販売量の動き	・生活必需品の価格高騰により、大型の増改築工事や塗装工事が大きく減少している。小規模な断熱工事及び暖房器具の購入は増加している。
▲	一般小売店〔書 籍〕(営業担 当)	販売量の動き	・手帳やカレンダーなど新年向け商材の動きが前年より鈍い。
▲	百貨店(企画担 当)	販売量の動き	・食品、化粧品等は堅調だが、婦人・紳士衣料品の落ち込みが著しい。
▲	コンビニ(経営 者)	それ以外	・今月は最低賃金引上げにより、1店舗当たり7～8万円の経費増加となる。元々ギリギリで経営してきたところにとどめとなり、他のオーナーも絶望しかないと話している。
▲	コンビニ(経営 者)	来客数の動き	・来客数と販売量は4か月連続で前年割れしている。客単価は上昇傾向にあるが、これは商品の値上げによる影響が大きい。

▲	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鈍化に加え、熊の出没による影響が出ている。紅葉シーズンの行楽客は減少し、市街地においては不要不急の外出を控える動きが見られる。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・値上げにより客の来店頻度が下がっている。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ブラックフライデーセールでは意外なことに特売品を求めて来店する人はほとんどなく、普通に来店した人が安くなっているからと購入していくことが多い。物価高が家計を圧迫しており、安いだけではなかなか売れない。
▲	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・秋冬のオケージョン需要は安定している。しかし、世の中が値上げムードのなか、天候と同様に購買意欲は不安定で、需要が読みづらい状態である。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が少しずつ減ってきており、比例して販売数も減少している。
▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・受注販売をしているが、今月の販売量は悪い。
▲	その他専門店〔酒〕（経営者）	それ以外	・10～11月と様々な業界で大幅な値上げがあり、売上や利益確保に影響が出ている。食品等の生活必需品が優先されており、酒等は単価の低い物や値上げ前の商品が売れている。
▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの暫定税率廃止に向けて補助金額が増加していくため、先安観が強くなり買い控えが発生している。販売価格についても、先行値下げ等が発生しており、不安定な環境となっている。
▲	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は、一時的に伸びることはあるものの、緩やかな減少が続いている。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新政権による金融緩和の方向性への期待からか、個人客は少し増加しているが、法人客の増加はみられない。
▲	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・熊の出没に関する問合せが多く、予約のキャンセルも若干出ている。物価高とあいまって直近の予約が鈍化している要因とみている。
▲	観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・土曜日の販売量の落ち込みが目立つ。通常ならば満室になるような日でも稼働率が6～7割の日が多くなっている。
▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・東北エリアでも11月以降、台湾有事発言の影響により中国からのインバウンドのキャンセルが出始めている。
▲	競艇場（職員）	来客数の動き	・来客数が減少しているため、売上が上がらな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	・当店の客は高齢者すなわち年金受給者が多く、物価高で生活が厳しいがどうしたら良いかという相談を受けることもある。今月は来客数の落ち込みが大きい、物価高による困窮が影響していると考ええる。一方、働いている層の顧客には従来と変わらない消費意欲がうかがえる。
×	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・商品は全く動かず、仕立ての注文もない。このような11月は初めてである。
×	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・米を筆頭に食品の価格高騰、降雪に係る費用等の負担が大きく、飲み会や外食など遊興費に対する消費者の節約意識が今までにないほど高まっている。そのため、飲食店などへの販売量はかなり鈍くなっており、予約がない日は臨時休業とする店も出てきている。
×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・3か月前は景気対策のため自治体が発行した商品券の効果があつたが、それがなくなっている。
×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度が少なくなっている。
×	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・顧客の廃業、倒産、社員数の減少に加え、他社やネット販売との競争激化により売上が減少している。また、当社においては人件費の高騰で増員できない状況にある。
×	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い。12月の忘年会の予約も例年よりかなり少ない。

	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・近隣で熊の出没が相次ぎ、予約のキャンセルが著しい。
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	・米価が高値を維持している。
	○	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・短納期の案件だけでなく、春先にかけての受注案件も徐々に増えている。
	○	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年から取り組んでいた民間案件が工事契約に至った。
	□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・お歳暮商戦の動きが余り良くない。
	□	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・旅行者、団体予約等により飲食店の売上は堅調である。しかし、土産品の売上は伸び悩んでおり、購買単価も低い傾向にある。
	□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格引上げによる受注量の減少から大きな影響が出ている。取引先については、受注量が増加しているところもあれば、事業の縮小や撤退をするところもある状況に変わりはない。
	□	窯業・土石製品製造業（職員）	受注量や販売量の動き	・前年同月比では微増だが、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	・季節要因で若干忙しくなっているものの、それ以外の要因で良くない感じはない。
	□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内法人向けのパソコン関連市場は旺盛な需要が続いており、受注に対し生産が追い付かない状況となっている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注動向に大きな変化はないが、例年冬は工事案件が少なくなる。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小規模の補修工事や改修工事の受注はコンスタントにあるが、全体的な受注量には変化がない。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・数年先まで受注が埋まっている状況は変わらない。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向け機械装置の出荷延期が続いている。新たな装置製造の予定もなく、輸出貨物取扱数量に大きな影響を及ぼしている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの値下げ要請の圧力は依然として強い。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・米相場の上昇による集荷業者の仕入れや業種問わず効率化を狙った一部企業の設備投資において資金需要はあるものの、総じて資金ニーズが高まっている状況は見受けられない。一方で、取引先の倒産件数、倒産金額の推移に大きな変動はない。また、個人消費は物価上昇と節約志向で伸び悩みがみられ、住宅着工件数の低迷から住宅ローンの残高及び消費者ローンの残高は伸び悩んでいる。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価上昇が止まらず、個人消費の回復見込みが薄い状態では、広告業界が浮上するのは難しい。3か月前の状況とほぼ変わりなく、低迷状態が続いている。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・良い意味でも悪い意味でも変化はない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・東北には温泉や紅葉狩りなど多くの観光資源があるものの、どこも観光客数は伸び悩んでいる。
	□	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注金額は前年とほぼ変わらない。
	□	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	・物価高が続いており、消費マインドを上向かせる材料に乏しい。
	□	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・地域の人口減少に歯止めがかからない。また、米の買取り価格の上昇も、景気には結び付いていない。
	▲	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れに歯止めがかからない。
	▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・様々な業界の人と話をするが、特に建設業、飲食業は景気が悪いようで、広告や印刷の注文も減っている。

	▲	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・日中関係の問題による景気の後退及び熊の出没による風評被害により、観光業を中心に大きな打撃を受けている。
	▲	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・卸値など全体的にコストが上がっている。
	▲	不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・設備投資、人件費の高騰は継続しており、不動産価格の高水準と金利上昇が消費者の購買力を弱めている。
	▲	公認会計士	取引先の様子	・顧客の月次、決算処理の情報から判断している。製造業、建設業では売上、利益共に前年比マイナスの企業が増加しており、特に建設業が振るわない。サービス業、小売業は一定程度の業績を確保している。全体としては、建設業の業績悪化がマイナスに働き、やや悪化している。
	×	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・青果物の売上が悪い。
	×	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の動きが良くない。引き合い件数が減少し、受注につながらないため、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	・業種、職種を問わず、求人数は堅調である。
	□	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・採用数の動きは例年と変わらない。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の掲載がなく、業績が良いという企業も見当たらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年を下回る状況が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で減少している。
	□	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ものの、大きな変化はない。
	□	学校〔専門学校〕	求人数の動き	・専門学校への求人公開の問合せ状況は前年同月と変わらない。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高の影響から、製造業、卸売業、小売業で求人を控える動きが続いている。
	▲	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求人数は好調である。しかし、中旬以降、求職者数は減少が著しくなっており、前年比80%前後で推移している。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・A I 技術の発展により受注が減っている。
	▲	求人情報誌製作会社（経営者）	周辺企業の様子	・今月は取引先の倒産、廃業などの話が多くなった印象を受ける。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・熊の出没による被害が相次ぎ、地域経済や街のにぎわいに影響が出ている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・最低賃金引上げ等により、求人数が減少傾向にある。
	×	*	*	*