

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)	◎	観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数は前年比120%と全体的に増加しているが、年末は特にインバウンドが多くなっている。
	◎	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・引き合い数、単価共に好調で、今年の販売額は前年比約150%となっている。
	○	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価はアップしている。ただし、来客数が減っている分、売上が落ちており、前年比では1割ほど減っている。
	○	一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・お歳暮ギフトは、大手飲料メーカーのサイバー攻撃の影響により混乱は生じたものの、発注数、単価等に関してはほぼ例年並みである。一方、今年の忘年会シーズンは降雪がほとんどないにもかかわらず、飲食店への販売量が伸びていない。年末でも消費者は交際費や遊興費を節約する意識が強いことがうかがえる。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・みかんの売上は前年比130%、米も単価の上昇により同128%である。これらがけん引し、全体の売上は前年比102.6%となっている。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
	○	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が上がっている。来客数も前年比で減少していない。
	○	スーパー（商品担当）	販売量の動き	・3か月前と比べ、買上点数がやや増加している。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上、来客数共に前年比プラス10%を達成している。前月心配していた買上点数も伸びている。
	○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数、客単価共に前年よりアップしており好調である。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・キャンペーン等の企画により、12月に入り売上、来客数共に若干であるが増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末の商戦で、例年よりも販売量が好調である。
	○	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・気温が下がり、電気ストーブや石油ファンヒーターを中心に冬物商材の販売量が伸びている。また、OSサポート終了によるパソコンの買換え需要も10月ほどではないが多く、前年比110%である。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・買換えを考えることに前向きになっている様子がみられる。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・満席になる日が多く、例年より客足が良い。ただし、客単価は前年より下がっている。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンドのウィンターシーズン特価需要が好調である。
	○	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か月前と比較してやや良くなっている。
	○	タクシー運転手	単価の動き	・利用者数は増加傾向にある。乗車距離は短いが高単価の客が多い。長距離客もいる。
	○	通信会社（経営者）	お客様の様子	・12月から拡大したサービスエリアで新規加入者数が増加している。また、既存エリアでは、キャンペーンの開催により年末年始特別番組視聴の追加サービス加入者数が増加している。通信サービスは集合住宅の一括導入サービスが好調である。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からの発注数が前年同期比で増加傾向にある。
	○	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100.4%だったが、今月は107.1%と上向いている。
	○	ゴルフ場（支配人）	それ以外	・政策の効果が現れ始めた実感がある。
	○	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・受注を目指していた案件が成約した。大型案件の発注が続いている。
	□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・商品が売れず、仕立ても激減している状況が続いている。

<input type="checkbox"/>	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・例年、当店でも各種業界によるクリスマス商戦の恩恵を受けていたが、今年はそれが余りない。
<input type="checkbox"/>	百貨店（従業員）	お客様の様子	・物価高の影響もあり、販売点数は若干減少しているが、売上は前年並みを維持している。欲しいものには金を掛けるが、購買行動は全体的に慎重な様子がみられる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	単価の動き	・原価高を価格転嫁したが、試行錯誤により1品単価は前年比約3%の上昇に抑えている。来客数は前年並みである。売上は前年を超えているが、実質可処分所得が伸びていないため、買上点数は前年割れが続いている。節約志向が強く現れているようにみえる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数と客単価が上昇し、売上は良くみえるが、来客数が前年を割っている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	お客様の様子	・年末の買物動向は、余計なものは買わず、より安いものを購入しているため、前年よりも買上点数は減少し、単価は低下している。クリスマスケーキやお供え餅なども小さいサイズを選ぶなど生活防衛の色が濃くなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・目に見えて商品の価格が上昇しているが、収入は上がっていないため、購買は必要最低限の傾向が続いている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	単価の動き	・商品が値上がりするなか、地方では賃金が上がっていないため、客は買い控えをしている。目的買いがほとんどで、衝動買いはみられない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・特定の時間帯に限らず、1日を通して来客数が減少している。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価高による客単価の上昇は落ち着いている。来客数の季節トレンドは変わらないものの、地域により売上減少がみられる。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮は、個人客は前年より低調だが、法人関連は前年を上回る売上が見込まれる。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・成人式、フレッシュャーズの客の来店が増えているが下見が多い。また、ビジネスマンは目的の商品を単品購入しており、まとめ買いが少ない。買物に対して慎重な様子がうかがえる。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・ボーナス支給月だが、売上は前年比80%、来客数は同90%の見込みである。前月よりも客の購買意欲が低下している。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・パソコンが売上をけん引しているが、ピークは過ぎて落ち着きつつある。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出たにもかかわらず販売量が伸びない。中古車の販売量は少しずつ増えている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が変わらず売上に変化がない。物価高の影響もあり、予定していた買換えを次回車検時等に先送りするケースが増加している。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の配車量に変化はない。利益率の高い車種が多いときもあれば、少ないときもある。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・売上減少が止まらず前年を割っている。制服に対する意識が変化しているなか、売上を伸ばすのは非常に厳しい状況である。事務服の廃止や簡易的なものへの変更などがあり、業界では逆風が吹いている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・気温が高く雪がないため、長靴やブーツなどの冬物商材が全く売れない。
<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	・売上は前年比96%、来客数は同94%となっており、トレンドダウンの傾向にある。食品の売上は9月から3%増加しているが、ファッションが13ポイントマイナスになっており、売上の柱となる業種の苦戦が響いている。消費者が支出の優先度をシビアに判断している様子がうかがえる。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は多少増えているが、例年の12月と比べると低調である。高いコース料理よりもリーズナブルな価格の料理が選ばれているため、客単価も低調である。

□	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・40年店を営業しているが12月の宴会が少ない。同業他社も同様である。コロナ禍以降、宴会の仕方が変わり、会社関係では開催しないところも増えている。
□	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売量は前年と同様に可もなく不可もなくという状況である。
□	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・秋以降、来客数が増えていない。
□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・売上は良くはないが、例年並みに推移している。
□	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・年末を除く稼働率は、月曜日から木曜日が10%、金曜日は30%～40%、土日は60%と今一つである。
□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・東南アジアのチャーター便のお陰で、インバウンドの推移は紅葉時期と変わらない。国内客は地震の影響がみられる。
□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・旅行に行ける客層が限られてきている。
□	タクシー運転手	販売量の動き	・通院や買物での利用客のほか、忘年会や冬休みの同窓会などでの利用客もみられる。熊の出没による影響もあるとみているが、そうは思えないほど利用者数が多い。
□	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がみられない。
□	通信会社（営業担当）	それ以外	・相変わらず物価高が続いている。
□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品の附属品の販売量が減少している。
□	観光名所（職員）	単価の動き	・半年ほど前から景気は上向きの状況が続いていたが、ここに来てよい状態を保ったまま安定している。
□	遊園地（経営者）	来客数の動き	・土日6日間の営業であったが、イベントを開催したことに加え、気温が高いこともあり、来客数は前年を上回っている。
□	美容室（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比108%と上昇しているが、初売り商品券の販売予約金が前年比114%となっているためであり、景気が回復したとはいえない。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・客に来店サイクルがあるため、今月は3か月前と同様に来客数が少なくなっている。
□	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・年末需要で消費意欲は高まっているものの、物価高が続くなか、手取りが少なく使える金も増えていないため、景気は変わっていない。
□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建て住宅の受注は少ないが、賃貸集合住宅の受注が伸びている。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・市内中心部にも熊が出没し、朝晩を中心に人通りが減少している。夜間営業の飲食店が影響を受けている。
▲	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費者は値上げに付いていけない。年末年始も簡素化で買い控えの傾向にある。
▲	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・集客催事及びプロモーションの減少による不振が大きく影響し、来客数が大幅に減少している。ギフト需要もトレンドはマイナス傾向にあり、売上が落ち込んでいる。
▲	百貨店（営業担当）	それ以外	・地震の影響か、一時的に買い控えや外出控えが発生した。
▲	百貨店（経営者）	販売量の動き	・お歳暮じまいとみられる動きがある。また、物価高の影響か、化粧品、食料品は前月のブラックフライデーでお買い得品の先買い傾向がみられたため、今月は販売量が減少している。
▲	百貨店（経営者）	来客数の動き	・物価高などにより客単価は上昇しているが、買上率は低下している。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが顕著で、5か月連続で前年を割っている。商品値上げの影響により、単価は上昇傾向にある。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・購入に慎重な様子がみられる。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・セール期間に入っても、客に購買意欲がみられない。

▲	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・12月上旬までブラックフライデーセールを開催し、20日過ぎには初売りと同じ内容で割引く案内状を送付したが、例年以上にバーゲンセールニーズで動く客が少ない。毎年恒例で開催するバーゲンセールは購入モチベーションのアップにつながっておらず、景気が悪くなっているように見える。
▲	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・寒暖差がある天候が続いているため、消費者の防寒着に対するニーズが不安定になっている。
▲	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・依然として生産を制限している車種が多いため、思うようには受注活動ができていない。例年、初売り先取り等で盛り上がる時期にもかかわらず来客数が少なく、商談数も少ないため、サービス等の売上にもつながりにくい状況である。
▲	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、営業活動をしなくてもなかなか受注に結び付かない。競争は激化しているが採算度外視もできず、良くない状況である。
▲	住関連専門店 (インテリア コーディネーター)	単価の動き	・建設業界においては、建築材料や土地価格の高騰により建設計画の先送りが発生している。
▲	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	販売量の動き	・暫定税率廃止に伴う補助金の増加等、先安感のイメージが強く、月前半の給油控えの影響がそのまま続いており、販売量が減少している。
▲	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・年末は一時的に客の動きが良くなり、売上も上振れしているが、平時は来館数が少ない状況である。
▲	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は前年比95%～97%で推移している。月前半の土曜日が数字を落としている。
▲	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・日中関係、熊の出没、地震などが影響し、販売量が減っている。
▲	通信会社(社会 貢献担当)	競争相手の様子	・他社の攻勢が激しくなっている。
▲	競艇場(職員)	単価の動き	・利用者数は変わっていないが、客単価が下がっている。大口客の減少が原因とみている。
▲	その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	販売量の動き	・物価高により余計な支出を抑えるケースが増えている。特に負担の大きい大規模な工事が減少している。一方で、給湯器、コンロの交換及び小規模な工事は増加している。
▲	その他住宅〔住宅 展示場運営会社〕(従業員)	それ以外	・日本銀行の政策金利引上げによる住宅ローン金利上昇の影響から、住宅購入者の動きが鈍くなることが懸念される。
×	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・繁華街にある当店は夜間の来客数が少ないと売上が落ち込むため、今月は前年比90%となっている。年末は少し良くなったものの、悪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	・来客数の減少と客単価の上昇が続いている。繁忙期にもかかわらず、初旬から中旬にかけては来客数が非常に少なかったが、年末にかけて持ち直し、売上はやや悪い程度となっている。
×	スーパー(経営者)	お客様の様子	・補正予算が成立し、経済対策が打ち出されたが、足元の客は物価高に苦しんでいる。賃上げが多少あったとはいえ、物価の上昇に追い付いていない。
×	コンビニ(経営者)	それ以外	・売上が減少している。さらに、最低賃金は引上げられ、除雪代の支払いも始まっている。
×	その他専門店 〔酒〕(経営者)	来客数の動き	・前月から引き続き値上げ等の影響が出ている。食品や生活必需品に家計が割かれ、酒等の嗜好品の動きは非常に悪い。飲食店でも12月前半の来客数が例年より少なくなっている。

	×	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会や仲間内での飲み会の予約状況はかなり悪い。インフルエンザの影響により会食を自粛した法人も多い。これまでの年末は、早めの帰省でホテルに宿泊した人たちが夜に繁華街へ繰り出す様子がみられたが、今年は秋口にはインバウンドの団体予約でホテルが埋まってしまったようで、繁華街に帰省客の姿は少ない。インバウンドはホテルから出て外食しないため、繁華街にとってはダメージが大きい。家庭用の仕出しの注文も少ない。地元客も余裕がないため飲みに出てこない。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客数が例年よりも大幅に少なくなっている。特に団体客の動きが非常に悪い。また、会社や仲間内での忘年会も減っているようで、利用者数が増えない。
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	・この先、米の価格は下がるという話も出ているが、2025年産の米はほぼ売り切った。
	○	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・商談あるいはその前段階の相談件数が増えている。
	○	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、サービス業関係では、年末ということもあり好調な顧客が多い。製造業、建設業は前月から少し持ち直している企業が増えている。全体としては、若干だが景気は良くなっている。
	○	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・個人消費において、政府の景気対策の効果がある程度出てくることが期待できる雰囲気になっている。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比5%～10%減少しており、常態化している。
	□	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・半導体関連事業は例年並みの売上で推移しているが、その他事業、特に電子デバイス事業に関しては客先の動きが良くないため、売上計画は未達となっている。
	□	建設業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・例年、冬は工事が少なくなるが、今年の冬は工事がある。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足で受注を増やすことができない。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	・景気が良い状況が続いている。
	□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客は価格の妥当性に理解を示しているものの、値下げ要請は続いており厳しい。
	□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・宿泊業、飲食業などサービス業はおおむね好調である。業種問わず、企業の設備投資意欲も落ちていない。個人消費は底堅いが、物価高などの影響により、住宅着工件数が前年比では大きく減少している状況が続いている。住宅ローンの申込者数も減少傾向にある。
	□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・クリスマスや年末年始は消費が活発になるため、広告業界としては市場拡大を期待していた。しかし、特に目立った動きもなく、広告出稿も例年とほぼ変わらない状況である。
	□	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・客先の広告出稿については、大きな増減はない。そろそろ来期の話が出てきているが、大きく予算が増えるような動きもみられない。
	□	経営コンサルタント	それ以外	・大型商業施設では、平日の客足が想定以上に少ない状況が続いている。
	▲	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今年は台風被害などがなく、秋の果実は生育が順調だったものの、春から夏にかけての干ばつの影響か、果皮にひび割れが生じる症状が多くみられ、歩留りは予想よりも悪い。また、単価も上がらなかった。
	▲	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響により、お歳暮の動きはかなり良くない。土産に関してはまずまずの動きである。
	▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・お歳暮ギフトは受注数が伸び悩んでいる上、購入単価が落ちている。飲食店は価格改定に踏み切ったが、観光客の客足はそれほど落ちていない。

	▲	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年末の動きが鈍い。受注量、販売額共にここ5年で1番悪い状態である。
	▲	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・独身の日とブラックフライデーの結果が悪かったようで、客先に在庫調整が入り減産している。
	▲	建設業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・一定規模以上の案件受注がない状況である。
	▲	その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・米の価格が高止まりしている影響か、年末にもかかわらず小売店の売上が振るわない。
	▲	その他企業〔協 同組合〕（職 員）	受注量や販売量 の動き	・受注見通しが不透明な状況にある。
	×	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。
	×	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・地震により自社倉庫建物損壊、保管物の荷崩れ破損などの被害が出ている。港のふ頭では液状化やひび割れ、段差が生じ、物流が停滞している。また、荷主製造工場においては生産や出荷が数日間停止となり、構内作業や輸送関係で大きく落ち込んでいる。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社 （経営者）	周辺企業の様子	・2027年4月入社の大学生の採用において、早期選考を行う企業が増えている。早い企業では、大学3年生に対して12月に内定を出している。
	□	求人情報誌製作 会社（経営者）	周辺企業の様子	・社会保険料の負担増や原材料価格の高騰などがあり、経営上の好材料が見当たらない。
	□	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	周辺企業の様子	・熊の出没は落ち着いたが、外出控えの影響により、飲食業など客足がまだ戻っていない業種もある。
	□	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同月比で減少が続いている。
	□	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期比で大きな増加はみられない。
	▲	アウトソーシン グ企業（経営 者）	それ以外	・A I の発展により、仕事が確実に減っている。
	▲	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・年末年始の求人広告の掲載申込みがない。
	▲	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年同月を下回っている。
	×	人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・求職者数は前年比82%である。11月頃から求職者の動きが鈍化している。同業他社も同じような状況とのことで、景気は悪くなっている。