

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)	◎	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の商業施設が12月末で閉店したため、来客数が前年比118%と増加している。
	○	百貨店（経営者）	販売量の動き	・物価上昇の影響はレジ通過客数の減少からも推察できる。セール期間に入り、久しぶりに衣料品や雑貨が活発に動いているが、気温の低下とともに来客数は減少している。
	○	スーパー（店長）	販売量の動き	・業績は好調である。米の伸びはみられなくなっているが、みかんが前年比143%、いちごも前年比113%と売上を大きく伸ばしている。また、豚肉の相場が安く、豚肉の売上も前年比110.8%となっている。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年を超え、値上げにより客単価も上がっているため、売上が伸びている。
	○	スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は前年比では上がっており、1品単価も物価上昇の影響により上がっているが、買上率は前年並みである。可処分所得が上昇していると考える。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年正月は売上が極端に落ち込むが、今年は人の動きが良く、値上げにより単価も上がっているため、売上が増加している。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に前年比100%を超え、順調に推移している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は多少回復している。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生以降、来客数は前年を下回る状況が続いていたが、キャンペーン等の効果もあり増加傾向となっている。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・ガソリン等の価格が下がり、客に余裕が出てきた様子がうかがえる。また、寒さの影響により暖房器具が好調である。
	○	家電量販店（従業員）	単価の動き	・来客数は減っているものの、購入商品の単価が上がっている。物価高の影響は家電製品全般に出ており、毎月、毎週のように値上げの連絡がきている。必然的に単価は上がっているが、せっかく購入するのであればより良い商品を購入しようという動きが見られるため、景気はやや良くなっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は初売りから増え始めている。物価高で車両価格は高騰しているが、施策を利用した商談により販売台数も伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・初売りの時期でもあり、販売数が増加している。
	○	乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・生産台数が改善されつつあり、直近の販売台数はほぼ前年並みまで回復している。納車が進むことで中古車の在庫も多くなっている。
	○	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・寒波が襲来し、低温と降雪により、長靴やブーツなどの冬物商材に動きが出ている。
	○	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べると売上が良くなっている。来客数も例年の約150%となっている。
	○	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・雪のシーズンのため、インバウンドが増加している。
	○	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・当社契約宿泊施設の先行販売額は、3か月前と比較して微増となっている。
	○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客からの発注数が伸びている。業界市場は全体的に上向いている。
	○	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97.3%だったが、今月は97.8%と上向いている。
	○	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年比105%である。特にインバウンドが増加している。
	○	ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・他社のゴルフ場では来場者数が増えている。
	○	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・物価高による仕入コストの増加はあるものの、賃上げの影響もあり、販売価格を上げたにもかかわらず販売量は伸びている。

<input type="radio"/>	設計事務所（経営者）	販売量の動き	・複数の新規案件で契約締結に至っている。
<input type="checkbox"/>	商店街（代表者）	来客数の動き	・物価高騰は収まらず、景気は横ばいである。
<input type="checkbox"/>	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。また、デイリー商材のマイナス幅が大きくなっている。撤退ブランドの影響も大きい。
<input type="checkbox"/>	百貨店（従業員）	単価の動き	・引き続き、購買行動は慎重で必要最低限であり、客単価に大きい変化は見られない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	単価の動き	・1月の1品単価は前年比103%超である。原価上昇分の価格転嫁を進めているが、降雪の影響もあり来客数は減少しており、買上点数の前年割れも拡大傾向にある。単価上昇で売上は前年を若干超えているが、財布のひもは一段と固くなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・特売日のまとめ買いが目立つ。よりお買い得な品やよりお買い得な店舗で購入する傾向が強くなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・売上は前年を上回っているが、当地の人口が減少していることもあり、来客数は前年を下回っている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（商品担当）	来客数の動き	・年末以降、客単価が前年を超えており、売上がやや良好に推移していた。しかし、正月が明けてからは天候の影響もあり、来客数が減少している。景気は横ばいである。
<input type="checkbox"/>	スーパー（業務担当）	販売量の動き	・販売量に増加の動きは見られない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・当地では賃金が上がっている人はほとんどいない。買物も大半が目的買いである。以前は新商品も売れていたが、今は購入する人が少ない。悪い状態が続いている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・雪が多く買物客は少ないが、企業からの作業服等の受注が多いため、利益は出ている。後半は衆議院選挙のため商売が止まっている。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・セールのスタートによって来客数は増えたが、低単価商品の購買が多く、客単価が上がらない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・寒波到来により冬物商材の動きは好調だが、本来は年末までに動く商品がずれ込んだだけであり、プラスマイナスゼロである。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年1月は入学需要によるスーツの購入客が多かったが、今期はかなり出遅れており、来客数は前年比50%で推移している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・売上は前年比102%、来客数と客単価は同100%、買上点数は同95%である。商品の価格高騰分、売上は前年を超えているものの、来客数、販売数をみると景気が良いとはいえない。予算を超えることがない状況が長く続いている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が出ているにもかかわらず商談に結び付いていないため、販売台数が伸びていない。
<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。中古車の需要はあるが、新車が配車されなければ中古車の在庫も増えない。
<input type="checkbox"/>	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が廃止となり、価格は下落したものの、販売量は増加していない。
<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101%、来客数は同96%となっている。3か月前比では、売上はマイナス3ポイント、来客数はマイナス1ポイントと若干下向きとなっている。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年度末にかけて少し予約が伸びているが、季節要因による一時的なものと捉えている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・例年今の時期は売上がよいが、今年は例年よりも県外からの観光客の来店が多くなっている。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（スタッフ）	それ以外	・3か月前と変わらない。この先の景気も衆議院選挙が終わるまでは分からない。

□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前半は来客数の動きが鈍かったが、後半は良くなっている。トータルでは変わらない状況である。
□	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・雪のシーズンであることに加え、タイからの直行便の影響により、インバウンドが増えている。
□	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来年度の先行契約は前年同期比ほぼ100%の状況である。旅行に行く層とそうでない層に分かれている。
□	タクシー運転手	販売量の動き	・風雪の影響により、通院や買物で利用する客が多くなっている。また、新年会帰りの利用客も多い。
□	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	・物価高が続いており、状況は変わっていない。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・購入時の金額等に対する反応は変わらない。
□	観光名所（職員）	販売量の動き	・雪害に近い状況にあり日本人の振り客が減っているものの、インバウンドの影響により売上は維持できている。
□	遊園地（経営者）	来客数の動き	・今年の正月営業は、天候が良くなかったため前年を下回ったものの、平年並みとなった。
□	競艇場（職員）	単価の動き	・来場者は常連客のみであり、来客数及び客単価に変化はみられない。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比95%程度の水準が続いている。
□	美容室（経営者）	それ以外	・料金の値上げにより売上は上がっているものの、物価高が続いているため、景気が良くなっているとはいえない。
□	その他サービス〔寮管理〕（管理人）	お客様の様子	・食料品などの物価上昇に慣れてきたことに加え、ガソリン価格が下がったことで、景気は緩やかに良くなっている。
□	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、高額な工事の先送りが増えている。中でも屋根と外壁の塗装工事が著しく減っている。一方で軽微な修繕工事及びガス給湯器、システムコンロの交換は増えている。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣で倒産、廃業が増えている。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・雪が多くて外出が難しい。
▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比100%だが、客単価は前年比85%と下がっている。客の買い控えが浸透している。
▲	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比88%で、比例して全体の売上も減少している。
▲	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・年明けは雪も少なく、新年会等で人の動きもあったが、中旬以降は寒波の影響により降雪量が急激に増加し、暖房費や除雪費等の負担が大きくなったため、消費行動の抑制につながっている。また、除雪などで肉体的な疲労も大きく、人の流れが停滞している。雪国である以上、雪が降らなければ景気は回らないが、降りすぎても大きな影響が出てしまう。
▲	一般小売店〔スポーツ用品〕（店員）	来客数の動き	・降雪と真冬日が続いており、来客数は非常に少なくなっている。
▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・降雪により来客数が減少している。
▲	百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費行動は非常にシビアな傾向がみられる。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年割れが1年以上続いている。価格上昇の影響もあり客単価は上がっているが、来客数の減少分をカバーするには至らない。販売量も減少傾向にある。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・年末年始で金を使い、客の財布のひもはいつもより固いため、1月は店舗の売上が厳しい。

	▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・低価格品を選び、購入量は最低限という状況は変わらない。
	▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは、日曜日の日付が前年より1日早かったこともあり、前年、例年いずれと比べても盛況ではなかった。セール品を用意していたが、生活必需品に意識が向いているためか動きは悪かった。今月の落ち込みの主な要因は初売りである。
	▲	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・オーダーメイドの仕事のため、納品まで数か月から1年掛かる。今月の売上はやや厳しい。
	▲	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（経営者）	販売量の動き	・防寒着の受注が非常に少ない。毎年減少しているが、今期は特に少ない。また、軽量防寒が主流になっているため単価も低い。この先受注が増える見込みもなく、冬物商戦は終了したと言わざるを得ない。
	▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・1月は来客数が減る時期だが、例年にも増して少ない。外食控えが顕著になっている。
	▲	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土曜日のランチ、日曜日のディナーの来客数が大きく落ち込んでいる。前年比50%のときもある。
	▲	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・秋以降、予約数は減少傾向が続いている。
	▲	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・個人客が少ない。インバウンドは団体が中心だが数は少ない。来客数は全体的に少ない。
	▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・サービスエリアを拡大し、加入促進キャンペーンを展開しているが、物価高の影響を受けて娯楽への支出は優先順位が下がっているようで、放送サービス、通信サービス共に新規加入者が伸び悩んでいる。大雪寒波の影響によって灯油使用量が通常の2～3倍と大幅に増加し、生活費に係る暖房費の割合が大きく拡大したことも影響していると考える。
	▲	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量が減っている。
	×	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。これまで来客数が極端に悪いと評価する水準が今では普通になっている。一方、高単価の客層の消費行動には余り変化がない。売上を支えているのは一部の高単価客である。
	×	スーパー（経営者）	お客様の様子	・例年と比べて雪が多く、それに伴う経費が増加している。
	×	コンビニ（経営者）	それ以外	・最低賃金引上げ、来客数の減少、本部施策による廃棄過多、除雪代の支出、とどめに大雪と経営状況は最悪である。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候が悪く雪が多いことに加えインフルエンザが流行している。また、冬物が最終段階に入り欲しい物もなくなっている。こうした状況から来客数が減少している。
	×	その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は春先の値上げに向けて、価格改定商品の特需があったが、景況は悪くなっている印象が強い。食品や生活必需品に家計が割かれており、アルコール飲料の動きが悪くなっている。また、米の価格高騰の影響による米離れも見受けられる。
	×	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・値上げと仕入先の変更による原価の低減を行っているが、来客数が減少しているため、売上は前年と同程度となっている。法人も個人も夜の飲食に回せる経済的な余裕がない。
	×	観光名所（職員）	来客数の動き	・ここ数週間の大雪の影響により、人出が悪くなっている。
	×	美容室（経営者）	来客数の動き	・寒いため客足が悪くなっている。
企業 動向 関連  (東北)	◎	—	—	—
	○	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先からの案件の引き合い、確定受注が増えており、2～3か月前より良くなっている。
	○	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・人材不足から、企業広告のニーズが高まっている。既存顧客でも、予算を増額してプロモーションを強化する動きがある。

□	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年産の新米が流通し始めれば、米の価格は下落するとみていたが、若干の値下がりにとどまり、依然として高値水準にある。
□	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・青果物の流通量が少ない時期である。
□	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは前年並みの動きであったが、その後は急激に落ち込み、3連休でやや持ち直したものの、トータルでみると前年には程遠い。
□	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おり、景気の悪い状態が続いている。
□	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イベントや大型観光キャンペーン、衆議院選挙といったビッグプロジェクトによる需要や盛り上がりが見られる。しかし、東日本大震災前や新型コロナウイルス感染症発生前までの盛り上がりには達せず、基軸の事業も今一つである。
□	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注件数が停滞気味である。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人手不足で受注量を増やせないため、変わらない。
□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・この先数年分の受注を確保しており、景気が良い状況は変わっていない。
□	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客からの値下げ要請が厳しい。
□	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・値上がりの傾向は変わらない。
□	金融業（広報担当）	取引先の様子	・ホテル業での宿泊や宴会キャンセル、ふ頭被災による物流停滞など特定の取引先では引き続き前月の地震の影響が見られる。しかし、地域全体の景気動向はこれまでと変わらないという印象を受ける。
□	広告業協会（役員）	受注量や販売量の動き	・物価高に対する経済対策の効果が実感できていない状況では、消費の拡大は難しい。広告市場は3か月前と同様、前年比をやや下回っている状態である。
□	経営コンサルタント	それ以外	・中心商店街や大型店での初売りは近年にないほど盛況で、開店前から長い行列ができ、売行きも食料品中心に好調であった。
□	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、建設業関係は相変わらず売上が上らず、業績が悪い。サービス業、小売業は好調を維持し、飲食業も一定の売上、利益を確保している。全体としては、製造業、建設業の悪い状況が足を引っ張り、やや悪い状況である。
□	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
▲	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始は人流も多く、飲食店、土産品販売共ににぎわった。しかし、それ以降は財布のひもが固くなり、来客数、客単価共に落ち込んでいる。
▲	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設業を中心に景気が悪いという話が聞こえており、結果として印刷広告が減っている。また、経費削減による発注控えもみられる。値上げすると相見積りで負けてしまう。
▲	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先のクリスマス商戦の結果が悪く、年度末に向けて、在庫調整のため大きく減産することになった。
▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・パソコンに使用するメモリの入手難が続いており、受注量がやや減少している。
▲	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・目立った受注契約がない。
▲	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月の地震で被害を受けた荷主製造工場では、修繕の遅れで生産量を回復できず、構内作業や輸送関係で売上が落ち込んでいる。また、大雪の影響により、輸送に影響が出ており取扱数量が減少している。

	▲	不動産業（従業員）	取引先の様子	・長期金利の上昇に伴い、住宅ローンや事業用ローン金利が上昇し、マイホームや収益不動産の購買力が鈍化している。
	▲	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	・12月に出荷した分の在庫が残っている。1月の市場での消費が鈍っているためとみている。
	▲	その他企業〔企画業〕（経営者）	それ以外	・買物で当地を訪れる来客数が例年よりも少なくなっている。
	▲	その他企業〔協同組合〕（職員）	取引先の様子	・取引先と話をしても、東北地方の景気低迷についての話題が多い。特に半導体関連は、景気が良くなると見込んでいたが、いまだ好転していないという話が多い。
	×	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、民間事業共に発注工事が低調で厳しい状況である。
	×	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年冬は案件が減少するが、今年も変わらない。特に公共工事はほとんどない状況である。
雇用 関連  (東北)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・企業の業績は堅調で、求人の依頼や相談の件数もたくさんある。しかし、採用がうまくいかないため人手が足りず、飲食店では店舗展開に少しブレーキが掛かっているとか、営業担当の数が足りなくて商談の機会を逃しているといったことが起こっている。
	□	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・来期の採用計画はまだ固まり切っていない状況である。年度内の採用計画には予定していた進捗に遅れが出ている会社も見受けられる。特に採用職種の偏りが発生しており、技術系職種の採用など専門職の人材確保については苦戦が続いている。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新年の広告売上は前年並みだったが、それ以降は低調が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は前年同月比で減少が続いているが、新規求人数が半年ぶりに前年同月を上回っている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同期と比べて小幅の減少である。
	□	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	・求人件数や求人内容は前年とほぼ変わらない。
	□	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・物価高により、卸売業や小売業、製造業の収益が悪化するなど景況感が悪くなっている業種がみられる。
	▲	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・登録者数、求人数共に前年比プラスで成長域にあるものの、求職者、企業共に求める希望が高く、決定に至らない状況が続く。
	▲	アウトソーシング企業（経営者）	それ以外	・物価高のなか社員の賃金を上げても、社会保険料等が増えているため、手取りは増えない状況である。
	▲	新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新年の求人広告企画に掲載する企業がなかった。
	×	*	*	*