

2. 東北（地域別調査機関：（財）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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（販促担当）	・各部門の売上が非常に好調である。また、徐々に回復を見せているナショナルブランドの高単価商品の動きが更に良くなれば、前々年の売上まで回復すると予想される。
		衣料品専門店（店長）	・必要なものがそこそこの価格で買えるバーゲンなどでは客が動いているので、財布のひもは前年ほど固くないのではないかと見ている。
		衣料品専門店（店長）	・発熱素材など機能商品の動きが例年になく良く、12月以降、長期予報通り前年以下の気温になれば、アウターやコートなど高単価商品の動きに期待が持てる。
		乗用車販売店（従業員）	・例年、2～3月は車の販売が最も伸びる時期なので、景気が悪くても若干は良くなることが予想される。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・たばこの販売量が徐々に戻り、中元は贈らない企業や個人消費者も歳暮は贈る傾向にあるとともに、年末年始の忘新年会で飲食店も活気付くことが予想されることから、売上が良くなることを期待している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・12月4日に東北新幹線が全線開通するので、幾分か集客が図れるのではと期待している。
		観光型旅館（スタッフ）	・年明け早々にインバウンド団体の予約が入っており、国内団体の不振の穴埋めになることを期待している。ただし、為替及び国際リスクがあることから、予断を許さない。
	通信会社（営業担当）	・12月4日の新幹線延伸開業が景気回復のきっかけになることを期待している。	
	変わらない	商店街（代表者）	・光熱費、食料品に大きな変動がなければ、少しずつ消費は上向いていくものの、収入増からくる消費増ではなく、あくまでも心理的な冷え込みが緩和されたことによる消費増なので、決して本格的回復ではない。
		商店街（代表者）	・空き店舗の一部に新規開業の予定があるという明るい材料もあるが、家電エコポイント半減の影響が出ることを考えると、厳しさは続くのではと危惧している。
		商店街（代表者）	・本格的な冬場に入り、コート等の重衣料の売上が期待できるものの、客単価が落ちる傾向にあるので予断を許さない。12月4日の新幹線延伸開業を控え、各種イベントを予定しており、外部地域からの来街者に期待している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・良い方向に向かう要因は見当たらない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・来客数の増減はあるが、買上点数が減少していることから、今後も必要なものしか買わない傾向は続くことが予想される。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス、年末年始と人の出入りが多い時期なので、売上も期待したいところだが、客の財布のひもは固く必要なもの以外は購入しない傾向は変わらない。
		百貨店（広報担当）	・円高の進展や株価の低迷、政府の指針などから、景気の回復はまだ先と見ている。
百貨店（営業担当）		・家電エコポイントの制度変更で家電については反動が予想されるが、消費者の購買意欲そのものが冷え込むわけではないので、今まで車や家電に向いていた消費者の目が身の回りの衣料品・家庭用品などに向くことが期待される。	
百貨店（経営者）	・12月は新幹線の延伸開業もあり、集客のためのイベントの打ち出し等、官民挙げて対応を考えており、しばらくは今の流れを持続できる。		
百貨店（経営者）	・家電エコポイント終了後の経済対策が明確でないことに加え、円高及び株安が続いていることから、消費者の意識は変わらない。		
百貨店（経営者）	・雇用状況が悪く、失業率が高いことによる収入の減少に加え、家電エコポイントの終了や株価の低迷により、景気回復の兆しがみえない。		
スーパー（経営者）	・鍋の主材料が牛から豚、豚から鶏へとシフトしているなど工夫している様子は見られるが、消費者が急激に節約に走ることはないと思われている。		
スーパー（店長）	・オーバーストアの状況のなかで、更に競合店が出店するという情報もあり、価格競争は今後もますます激しくなることが予想される。		
スーパー（店長）	・景気回復の好材料も見つからず、食料品関係の節約傾向は続くことが予想されるため、小売業界にとっては厳しい状況が続く。		

スーパー（店長）	・売上優先の販促策強化を行っているため、前年並みの売上が見込まれる。
スーパー（総務担当）	・野菜の高値継続により鍋物商材全体の売行きに悪影響が出ることを懸念しているものの、しばらくは現在の状況が続く。
スーパー（営業担当）	・米価の下落等で農家所得も厳しく、消費が拡大する要因は見当たらない。
コンビニ（経営者）	・依然として客の買い控えが続いているため、現在の状況は変わらない。
コンビニ（エリア担当）	・売上は前年比で回復傾向にあるが、県内の経済環境は今後も厳しいものが続く予想されることから、一層の販売促進に努める。
コンビニ（エリア担当）	・年末年始の売上は年々減少している状況にあり、今年についても期待できる要素はない。
コンビニ（店長）	・民主党の政策がいまだ形となっていないなかで、中国の強硬路線により輸出入共に不安定要素が出てきているため、当店も仕入れの面で、少なからず影響を受けている。また、建設業も依然として低迷したままであり、景気が回復する要素は一向に見当たらない。
衣料品専門店（経営者）	・たばこの値上げ、円高による輸出産業の低迷、猛暑による輸入農産物の高騰と、内外共に厳しい状況で景気はなかなか上昇しない。
乗用車販売店（経営者）	・販売予定の新型車への予約注文が少なく、需要減の歯止めにはなりそうだが、販売増への期待は薄い。
乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金終了の影響は依然として続いており、客の購買意欲が出るよう対策は講じているものの、先行きは不透明である。
乗用車販売店（経営者）	・メーカーが新型車を投入してくるため、来客数は若干の増加が見込める。しかし、全体を押し上げるほどの影響はないため、厳しい状況は続く。
住関連専門店（経営者）	・正月、初売りということで、買い控えをしていた消費者も必要なものは購入すると予想される。ただ、現状を見る限りあまり期待はできない。
住関連専門店（経営者）	・買い控えの傾向が強くなっているため、ボーナスが支給されても当社が扱う耐久消費財のような大きな買物をするには期待できず、売上増は見込めない。景気はなかなか持ち直さないので、現在の悪い状態は続く。
その他専門店 [呉服]（経営者）	・季節商材の動きが悪くなっており、良くなる要因も見当たらない。
その他専門店 [パソコン]（経営者）	・消費者の低価格慣れもあって利益に繋がる商品の動きが鈍く、低価格商品の販売量を増やして何とか現状を維持している状況で、今後、活発な物販の動きは期待できない。
その他専門店 [靴]（経営者）	・回復のきっかけになる要因が見当たらない。
その他専門店 [酒]（営業担当）	・年末年始の消費に期待したいところだが、景況としては現状維持がやっとで、長引く低迷状態では一層悪くなる可能性もある。雪まつりがある2月に向けて、今から仕掛けをしていく。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	・アパレル業界全体の問題として、中国への依存が高すぎて振り回されている。人件費の高騰、綿花の不作等により値上げが相次いでおり、商品供給にも時間がかかっていることから、売りたいときに品物が無いという状況が続く。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	・景気回復の道筋が見えないため、消費者の買い控え傾向は続く。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	・景気が回復しないため、今の状態が続くと予想される。
高級レストラン（支配人）	・どう考えても良くなる要素が見当たらない。
一般レストラン（経営者）	・消費者の低価格志向が顕著になっており、レストランに行くという空気がなくなっている。この先、来客数が劇的に増えることは考えにくい。
観光型ホテル（スタッフ）	・営業で各企業、団体を回るが、客は将来に対してかなりの不安感を持っている。景気が悪いとやはり温泉に回すお金は最後になるため、われわれがサービスを回してもかなり厳しい状況は続く予想される。

	観光型旅館（経営者）	・観光客数は前年並みだが、宿泊客数は集客数、収益共に前年比15～25%減で推移すると予想される。宿泊を伴う旅行マインドは低調のままであり、上向き要因も見当たらない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・12月の新幹線延伸開業により、落ち込みに歯止めがかかることを期待したい。
	都市型ホテル（スタッフ）	・現在の民主党政権は足元がふらつき、すべてが後手後手になっており、先行きが不安である。先行き不透明感があるなかで消費マインドは悪く、更に二極化が進む懸念がある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・恒常的に売上が期待できない部門の異動を含む人員削減、アウトソーシングの縮小等、あらゆる経費の見直しに着手していく。
	旅行代理店（店長）	・個人旅行は先行受注の動きが鈍い。年末年始の宿泊の受注が進んでいない。同時期の海外パッケージ旅行では前年比180%の受注がある。基盤となる国内旅行の回復がみられないと店舗経営は改善しない。
	タクシー運転手	・若い客からも仕事がないという話を聞くし、ましてや中高年は仕事が全くないという話を聞く。このような状態では景気回復に期待は持てない。
	遊園地（経営者）	・ボーナスの支給状況や冬の天候に左右されるが、明るい材料はなかなか見当たらない。
	美容室（経営者）	・現在の客単価が伸びない状況はしばらく続くことが予想される。
	住宅販売会社（経営者）	・住宅受注残はほぼ先が見えてきているが、公共事業、一般物件の受注が一年先まであり、売上数値としては帳尻が合っている。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・現在の景況感や消費動向を見ても、良くなるという雰囲気は出てこない。
	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・景気が良くなる要素が見出せない。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・農家の客も多いがこれらの客層は、政府のTPPへの対応次第で経済的に打撃を受け、消費に慎重になることが懸念され、地方の疲弊は今後も着実に進行していく。
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・消費を押し上げていたエコカー購入補助金や家電エコポイントが一段落し、さらに冬のボーナスが前年割れになるため、個人の節約が一層強いものになると予想される。
	スーパー（経営者）	・12月4日の新幹線の延伸開業により、年末年始は帰省客などの増加が見込まれるが、それ以降は今の景気情勢が好転する見通しはない。
	コンビニ（経営者）	・販促キャンペーンにより売上、来客数は増加しているものの、客単価は前年比98%、買上点数は同100%と変わらずで、キャンペーンなしでは今月のプラスはなかった。主力の弁当類の販売動向は300円未満が同120%、300円以上は同87%となっていることもあり、今後、キャンペーンの終了に伴い、状況が悪化することが懸念される。
	コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキや正月ギフト、年賀状の売行きを見ても、前年より悪くなるのが予想される。また、大学生や高校生の就職率を見ても、景気が良くなる兆候はうかがえず、給料やボーナスも上がる見通しはないことから、消費の低迷はしばらく続く。
	コンビニ（エリア担当）	・今後の売上の増加は、来客数がどの程度回復するかによる。来客数が減少している事実と、実質的な客単価増の印象がないため、今後2～3か月で景気が回復するかどうかは不透明である。
	衣料品専門店（経営者）	・これから冬物のバーゲンになるが、来客数の回復は期待できず、客単価もますます下がると予想される。
	衣料品専門店（経営者）	・11月の来客数及び販売量が過去最低となっており、この先は変わらないどころかむしろ悪くなる。
	家電量販店（店長）	・家電エコポイントの半減を前にした駆け込み需要の反動から、今後は販売数量が減少する。
	家電量販店（店長）	・家電エコポイントによる需要の先食い、3か月後は悪くなるのが予想される。
	その他専門店〔食品〕（経営者）	・政府の施策が不確かで、国民が安心できないことから、消費意欲はますます減退する。
	高級レストラン（経営者）	・予約状況は非常に悪い。披露宴といったものは変わらないが、民間企業の忘新年会や接待が非常に少なくなっている。

	一般レストラン（経営者）	・朝の市場の動きが悪い。業者の話聞いても、前年より売上の落ち込みが激しいとのことである。良くなる要素がない。	
	一般レストラン（経営者）	・明るい材料が見当たらない。	
	一般レストラン（スタッフ）	・尖閣列島の問題や北朝鮮の韓国の島への砲撃など暗い話題が多く、消費は更に低迷し、貯金しなければという心理が働くのではないかと見ている。	
	観光型ホテル（経営者）	・閑散期のため目玉商品に乏しく、絶対客数も少ないことから、過当競争に拍車がかかり低価格がメインとなる。	
	都市型ホテル（経営者）	・供給過多になっているのが現状で、他店との過当競争、客単価が低い現在の状況は変わらない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・今後3か月先までの予約状況を見ても、前年を上回る状況には至らず、苦しい状況が続く。	
	通信会社（営業担当）	・政局不安定により、地場企業からの好況感は全く感じられず、新幹線の延伸開業に期待しているものの、景気回復には至らない。	
	観光名所（職員）	・前年同時期と比べ、予約人数が少なくなっている。	
悪くなる	商店街（代表者）	・物を買う意欲が見られない傾向は続く。	
	スーパー（経営者）	・所得が増えないため、客単価の低下に加え、買物量は減少しており、売上が伸びない。	
	コンビニ（経営者）	・たばこの値上がりにより激減した来客数に、回復の兆しが見えない。	
	乗用車販売店（経営者）	・タイヤ交換、ウィンターチェック等での来客数は前年並みと見ているが、代替購入の意欲をもって来店する客は激減している状況から、冬のボーナス商戦、クリスマス商戦、初売りセール等においてもかつてのようになぎわいは見られないと予想している。当面は現状レベルで推移する。	
	乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金が終了し、販売での売上は期待できないので、サービスやメンテナンスにより粗利益を稼いでいくしかない。	
	タクシー運転手	・利用客が低迷しているため、運転手を採用しても数か月でやめてしまう。このような状況では今後も良くならない。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・緊急経済対策は手詰まり、戸別所得補償制度や子ども手当は失速が感じられ、明るい材料が皆無であるため、今後一層厳しくなる。	
企業動向関連	良くなる	-	
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末が繁忙期になり、例年並みにはいかないのではという不安もあるが、売上等は現在より上がってくるだろう。
		広告業協会（役員）	・テレビ、新聞、折込の各広告が回復傾向にあり、広告界は多少明るさが見えてきている。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・仕事量の増加で人員が不足気味となっており、残業や休日出勤をする社員が目立つようになってきていることや、派遣会社の商談来客や個人面接に来る人の姿が見られること、売上は増えつつあるという納品業者の話からも、徐々に景気が回復しつつある。
変わらない	食料品製造業（経営者）	・ボーナス支給も減らさざるを得ない状況となっており、先行きについても明るさが全く見えない。	
	食料品製造業（総務担当）	・一部値上がりしている原料もあり、受注が悪いなかでのコストアップが懸念される。	
	繊維工業（経営者）	・エコカー購入補助金が終了し、家電エコポイントも終わろうとしており、恩恵を受けて活気付いている業界がなくなるため、景気回復をけん引していく業界が見当たらない。	
	木材木製品製造業（経営者）	・東北、北海道において需要が減少する時期に入るため、住宅部材の収益改善は期待できない。	
	建設業（経営者）	・季節的な要因に加え、景気も悪く、業界全体が停滞している状況は続く。ハウスメーカーに負けたくないよう、セールスに一層力を入れていきたい。	
	建設業（従業員）	・民間の設備投資意欲が上向かない状況は続く。	
	輸送業（経営者）	・大幅な収入増になれば多少の経費増も期待できるが、今後もこの状況は変わらない。	
	金融業（営業担当）	・特に大きく変化する要因は見られない。	
	広告代理店（経営者）	・流通関係などでは天候により大きく左右すると思われるが、今のところ良くなる要素は全く聞こえてこない。	
	経営コンサルタント	・国際的に日本の存在感が見直されるようなトピックでもない限り、閉塞感が続く。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・得意先の与信管理に一層の注意が必要で積極的な出荷ができないこともあり、好転する気配がない。	

	その他企業〔企画業〕（経営者）	・円高の影響もしくはその懸念から、各種需要にはなかなか結び付かない。
	金属工業協同組合（職員）	・依然として超短納期や他社との価格競争があり、さらに原材料の価格がじりじりと上がっていることから、今後良くなる材料はない。
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・単価ダウンによる売上の減少が予想される。
	食料品製造業（総務担当）	・今後、良くなる要素が見当たらない。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・12月以降、家電エコポイントが半減するので、全般的に消費は落ち込み、景気が悪くなることが予想される。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・景気の刺激策が見えない状況で製造業は一樣に受注が減っており、回復する要因が見当たらない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・受注価格が徐々に下がっていることに加え、円高の影響もあり、今後数か月は業績の回復が見込めない。
	通信業（営業担当）	・取引先からは、今後も厳しい値下げ要請並びに契約条件の追加を言われることが予想される。
	広告代理店（経営者）	・新幹線の延伸開業に関する広告宣伝は終了し、次は来年4～7月の青森デスティネーションキャンペーンでどれだけ仕事が増えるかだが、レギュラーの広告物は減少しているのが大幅に良くなることない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・エコカー購入補助金で車を買換えた人が、その出費分を補うために他の品物を買って控えているとか、職を探しているがなかなか見つからない人が多いという話を集金スタッフがよく聞いてくる。この話は氷山の一角で他にも個々の都合で財布のひもを締めている人が多く、当面景気は上向かない。
	司法書士	・新築住宅の着工件数も減少し、不動産市場も低迷を続けており、改善の兆しがみられない。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）
悪くなる	農林水産業（従業者）	・TPP参加の可能性が高まったことで、米価が先取りで値下がりし、販売完了後の精算金の減少が予想される。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、エコカー購入補助金終了により国内販売の減少が当面続くことが予想される。
	建設業（企画担当）	・各社手持ち工事の減少に伴い、更なるコスト競争が予想され、状況はますます悪化する。
	コピーサービス業（経営者）	・東北地方は官公庁の需要が商売の中心であるため、2～3か月後は年度末需要があるものの、政局の状況などを見る限りは期待は持てない。
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
変わらない	人材派遣会社（社員）	・取引先企業において増員する要因に欠けており、あっても派遣社員を利用しようという気配がない。利用に対し慎重な姿勢の企業が増える。
	人材派遣会社（社員）	・現在の状況は3月ごろまで続くことが予想される。
	人材派遣会社（社員）	・円高による製造業への影響が懸念される。
	人材派遣会社（社員）	・県内においては、まだ製造業の求人が活発化していないため、現在の状況は変わらない。
	アウトソーシング企業（社員）	・近隣県の自治体を回ったが、来年度に向けて値段を下げてほしいという声は特に聞かれなかったため、現在の状況が続くと予想される。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・来年早々に本格稼働する自動車工場に期待しているものの、すぐに良い影響が出てくるわけではないため、現在の状況が続く。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・今月から、大手自動車メーカーが欧州へも輸出する新型コンパクトカーの生産を開始し、県内関連産業の振興に弾みがつくことが期待されている。また、12月4日の新幹線の延伸開業の効果が県内に出てくるのは、暖かくなった春の観光シーズン以降になると予想される。
	職業安定所（職員）	・新規求職者が2か月連続で増加していることから、状況は変わらないと予想される。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で3か月連続の増加となり、月間有効求人数も3か月連続の増加となっている。さらに、有効求人倍率もわずかに上昇が続いているものの、今後の動向については予断を許さない。
	職業安定所（職員）	・休業等の雇用調整を新規に実施する企業は減少するが、以前から実施している企業は今後も継続すると予想される。

	職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する日数は減少傾向であるが、実施企業数は依然として減少していないことから、この先も変わらない。
	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の利用は減少しているが、円高やデフレ等の影響により、大幅な求人の増加は期待できないため、この状況は続く。
	職業安定所（職員）	・年末年始に多少状況は回復するが、景気上昇の要因がないため、その後また低迷すると予想される。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・冬を迎え、求人が減少してくる時期になるなかで、求人が増加するような要因が見当たらない。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣契約の中途解除も頻発しており、厳しい状況は続く。
	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・売上が伸びず、利益率も前年同期に比べて1%強下回っており、厳しい状況が続くことが懸念される。