

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（ - : 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	良く なっている	-	-	-	
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・単価が下落しているものの、季節商品の動きが活発化している。	
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・今はハード関係や現像などのソフト関係の売上が好調である。	
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・9月14日にリニューアルオープンし、来客数が前年より10%多い。	
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・気温が低下したため、ジャケットや厚手のブラウスなどが売れてきており、単価的にも上昇している。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価が上昇してきている。	
		スーパー（店員）	単価の動き	・高品質の商品が売れるようになっている。	
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・基本的には変わらないが、客単価が少し回復している。	
				・今年初めて平均一品単価が前年比100ジャストになっている。	
				・来客数の増加に比例して買上点数も増えているが、前月比ではマイナス1.7%となっている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前月に比べ減少しているが、前年との比較では2ポイント改善している。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型のコンパクト車、ミニバンが好調で、販売量が増えている。ここ数か月と比べて、低年式車からの代替需要が増えている。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・全国に比べ遅れていた、県内の自動車販売全体の回復は、8、9月で前年実績を超え、消費の持ち直しを実感できるようになっている。	
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・耐久消費財を販売しているが、即納客だけでなく、予約客も増えている。	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年7月は最悪であったので、それに比べればやや良い。	
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・一般の顧客筋は、顧客の倒産や事業縮小などにより件数、売上金額ともに減少しているが、全国大会などの大口受注により売上を挽回しており、今月は何とか前年並みを維持している。	
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当地で大会の開催があるためか、宿泊、宴会の客数が多少でも前年を上回っている。	
		変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価は低迷ながらも小康状態である。しかし必要以外のものに手を出す余裕が無いようで、依然として買い渋り状況である。
			一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・目的買いの本は好調であるが、衝動買いは減少している。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・目的買いの客は確実に来店しているが、平日、土、日とも来客数が減少している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・例年来客数が減少する8月中旬以降に、来客数が減少せず、売上も増加したので期待していたが、9月に入った途端に元に戻っており、状況は改善されていない。	
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・プロ野球の優勝セールなどにより売上は好調であるが、食品問題などもあり、全体では変わらない。	
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・顧客にとってカードのダブルポイントなどの実利的な施策を実施すると、ある程度の効果が出て販売量も伸びるが、その前後は苦戦し、結局は総販売量が変わらない。	
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は集客催事が当たり、来客数は増加し、売上単価も上昇しているが、残暑のため秋物商品の立ち上げりが厳しい。	
		スーパー（経営者）	単価の動き	・悪いまま変わらないが、テナントが破綻したり、同業他社の倒産があるなど、不安がある。	
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・青果物の相場変動による変化は多少あるものの、一品単価の動向、客の動向、競争相手の動向などから、総じてこの数か月は安定している。しかし一部地域で競合状態が激化し、価格がやや低下傾向という側面はある。	

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
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年実績を上回っているが、客単価が前年割れしている。今月中旬から厳しい状態になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・BSE発生から1年、精肉自体は昨年を上回る数字を上げているが、食に関する各不祥事によって客の不信感が募っており、慎重な購買行動になっている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・デフレが定着し、値段が下がるのを待って購入するなど、客はデフレをうまく活かすようになっている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・9月に入り、競合各店のチラシや出店などの動向が活発化している。 ・来客数はまだ前年を上回ってはいるものの、客単価は更に低下傾向にある。部門ではノンフードの不振が目立っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・時期的な面もあるが、来客数が減少している。また客の購入行動が先月に比べ閉鎖的な印象である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・依然として、質より量の客が多く、安売店との整備作業の違いを説明しながら受注している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は先月、先々月に比べ増えているが、昨年よりは販売量が減少している。
		乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・9月は量販的な月であり、販売台数は多少上向いているが、国産車も含めた販売価格の平均単価が低下している。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・在庫数が少なく、多少のことでは修理をしなくなっている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が急激に低下し、ジャケットやカーディガンなどの商品が前倒しで動いているが、シーズンインした時に厳しくなる。
		その他専門店【家電】（経営者）	お客様の様子	・夏物の総販売台数は例年並であるが、依然として価格競争が激しく、客単価上昇は望めず、売上増が見込めない。また儉約するという客も多い。
		その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当）	販売量の動き	・10月1日の衣替えに向け、9月はそこそこの動きである。しかし例年に比べ単価が低くなっており、競争相手も出てきて、価格の叩き合いになっている。
		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、軽油の販売量が前年実績を割っており、客は必要なものしか購入しない傾向である。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・一般宴会、法人宴会共に昨年より件数は増えているが、1件当たりの人数が減少している。 ・婚礼件数は、昨年を下回っている。 ・カジュアルレストランが一部持ち直しており、高級レストランでは来客数が減少しているものの、売上は維持している。 ・デパート地下の出店は、依然として前年比50%以上の売上の増加が続いている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・2、3人で来店する客で、コース料理1人前を注文し、皆で分けて食べるという客が増えている。少しでも安く済ませようという客が多い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は連休続きで、高齢者中心の家族旅行が多く、日帰り、宿泊共に好調である。 ・過去12年間右肩下がりを続けてきた売上は、7月から3か月連続で前年を上回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・販売量は前年並みになっているが、3か月前と状況は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の様子に変化はなく、どこに行くにしても少しでも安くという考えである。
		通信会社（経営者）	単価の動き	・客は低価格商品や低価格のサービスを求める傾向が強い。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・売上高、契約数共に変化が無い。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・入場者数は計画数を達成しているが、館内消費が伸びない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数は前年実績を上回っているが、8月の悪天候による来客数の減少も加味すると、増加とはいえない。

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		
	やや悪くなっている	遊園地（経営者）	来客数の動き	・連休が2回あり、雨も少ないため、来客数が半年振りに前年実績を上回っている。しかしこれまでの落ち込みを挽回するには及ばない。		
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップが終了し、関連商品の動きが鈍くなっている。		
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・来客数はあるが、販売数量は増えず、月が連続して伸びるといったことは無い。		
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月上旬は気温が高く、秋物婦人服の動きが悪い。特にミセス層では、購買意欲が感じられない。		
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・市内北部に大型量販店が出店し、ますますデフレ傾向が強まる。		
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客はほぼ前年並みに来店しているが、単価が下がっており、来客数と客単価の前年比とのかい離が5%である。		
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから夏の暑さが来ており、品揃えの秋物の売行きが悪い。		
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・これまで順調であった、ジャケットなどを求めるアダルトシニアが不振となり、単価も伸びない。		
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・カジュアル衣料は好調であるが、スーツ類は不振で、購買客自体が少ない状態である。		
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商品入替え時期であり、来客数が伸び悩んでいる。・シーズン先行で、商品を購入する層の立ち上がりが例年に比べ、遅れている。		
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売では、低価格の新型車導入により来客数は増えているが、成約に至らず厳しさを感じている。		
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・人通りが少なくなっているため、来客数の減少を懸念してきたが、何とか例年並みの来客数を保っている。しかし単価が極端に低下し、売上は減少している。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・団体の追い込みがうまくいかず、夏休みの疲れか、個人小グループの動きも悪い。		
		タクシー運転手	販売量の動き	・全体に短距離の乗客が多く、長距離客が少ない。また夜の客も極端に少なくなっている。花金という言葉は過去のものである。		
			悪くなっている	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事はそこそこあるが、利益がどんどん少なくなってきたており、ただ仕事をやっているだけで、値段もあるのか無いのか判らなくなってきた。
				住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・民間の住宅ローン商品の種類は増えているが、職業などによる客の選別がより厳しくなっているため、差別的無い住宅金融公庫に依存するケースが増えている。・着工については、ここ3か月はピークを続けている。
住宅販売会社（従業員）	単価の動き			・先月と比較して、売上自体は堅調に目標を達成している。需要は底難いと思うが、価格引下げの圧力は強く、近隣団地における値下の影響が出ている。		
コンビニ（経営者）	販売量の動き			・近隣に競合店の出店があり、売上が減少している。		
コンビニ（店長）	単価の動き			・大手ファーストフードチェーンの値下げの影響で、昼食の単価の下落が顕著である。客は安いもので済ませようという意識が強い。		
衣料品専門店（店長）	来客数の動き			・販促対策を実施しているが、来客数は増加せず、去年よりも悪い。客単価も低下している。・客は衣料に関するエンゲル係数を下げている。		
	悪くはない	その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・9月は気温が高く、秋物商品がほとんど動かず不調である。		
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・土曜日や連休などには予約が集中するが、平日の宿泊客の落ち込みが大きくなっており、この影響で、前年に比べ10%以上の売上減少になっている。		
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は連休続きで、タクシーの乗客が減少し、特に後半の3連休では乗客が全くおらず、これまでで最低である。		
企業動向	良くはない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・9月の桃の注文数が例年より多く、販売価格も上昇している。		

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
関連	やや良くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・各スーパーは秋冬商品へと棚換えを終え、おでん毛の中心に動き出しているが、依然として低単価である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上が好調である他に、製品の価格改善が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・売上への影響は少ないが、このところチラシ広告の印刷受注が増えており、民間企業に多少積極的な動きが出てきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話部品の製造が好調で、フル生産の状態が続いている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・デフレで生活関連用品の値段は下がっているが、注引量や販売量が増えてはならず、不況感はまだまだ強い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が悪かった昨年と同水準で推移している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・パソコンや携帯電話向けを中心にいよいよ受注減が現実化してきているが、現状は変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・増改築、リフォーム工事の問合せや来客数が増加しているがあまり変わらない。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・各企業の料金値下要求が一段と強まっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国際貨物数量の伸長率が3か月前に比べ低下している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業向け貸出しの前年割れ状態が依然として続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・6月の道路交通法改正により、飲酒運転の罰則が強化され、居酒屋関係の飲食店が不振であり、こういった得意先を持つ酒販店が厳しくなっており、酒造メーカーにも影響が出る。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・得意先の経営体力が徐々に弱まり、追加発注、現物発注が前年に比べ減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の受注が明確でなく、場当たりの引合いが多い。部材調達や開発期間が無いため断る状況が続いている。依然として短納期低コストの連続で利益がほとんど出ない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・町発注工事で、3億円程度の工事を落札したところ、今まで取引のなかった会社を含め、十数社から見積の問い合わせがあり、中には通勤に3時間を要する会社もある。
		通信業（企画担当）	取引先の様子	・病院の経営は、4月の法改正により2～3%の収入減となっているようである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・当エリアに支店を出している企業の数社が、仙台本社の指示で購読停止している。 ・地元商店街からのチラシ依頼が低迷を続けている。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店頭販売では法人客の来店が減少し、個人客は横ばいである。客単価も低下している。
		その他企業〔管理員〕（従業員）	それ以外	・工場では勤務形態を変更し、実労時間を短縮すると共に休日を増やし、賃金を抑え始めている。 ・受注量も大きく減少している。
悪くなっている	広告代理店（従業員）	競争相手の様子	・3か月前と比べ、客の情報が全く取れない状況であり、各得意先でもコストダウンやリストラが進み、媒体広告の費用がかなり抑えられている。	
	公認会計士	受注量や販売量の動き	・発注先の都合で、注文が取り消されるなど受注量の減少傾向が更に強まり、受注単価の下落も止まらない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・地方都市では求職者が増加しているようであるが、仙台では求人数も上っており、多少明るくなっている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業に採用意欲はあるものの、コスト抑制傾向が強く、これが派遣単価にも反映している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・アルバイトの求人情件数が、今年度初めて前年実績を上回り、サービス業、業務請負業、人材派遣業、販売職において前年を上回っている。

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
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が対前年比で増加に転じている。前月増加した新規求職者数は再び対前年比で減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として前年比95%と厳しい状況である。新規案件はあるが、前年並みに届かない。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・メーカーの採用意欲は依然厳しいものの、サービス業ではパートやアルバイト中心ではあるが、堅調に求人が出ている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・以前と同じで、求人件数が上向かないものの、アルバイトやパートの求人は多少増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、3か月前と量的にも変わらず、内容的にもパートなどのアルバイト的なものが多いままである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、8月に多少回復し、期待していたものの、今月は前年の70%台に後退している。仙台の市場が多少伸びているのが救いである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業、卸小売業、サービス業などの主要産業において、持ち直しの気配があるが、依然として先行き不透明な状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は一進一退であり、パート求人の動きに左右されると共に、主要産業であるサービス業では引き続き減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数に伸びがなく、求人倍率が依然低水準を継続している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・平成13年4月から前年同月比で増加していた一般および常用の新規求職者数が、8月は久し振りに減少し、今月も引き続き減少している。
	やや悪くなっている	-	-	-
	悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村合併が急展開しており、仕事の本数が減少している。