

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 やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・商店街、官公庁、百貨店などが主催する商店街内外でのイベントによる集客効果が秋に入り出てくる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・昨年公開された映画の小説本の続編が発売されるため、10月末から年末にかけての売上の底上げが期待できる。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ここ2か月は販売量、販売単価が伸びている。写真現像の受付も昨年より多く、この状況を維持できる。
		百貨店（広報担当）	・年間最大の商戦である歳暮、クリスマスを迎える。歳暮商戦は依然として法人需要の厳しい落ち込みが予想されるが、クリスマス商戦は、海外スーパーブランドやリニューアルにあわせた新規導入ブランドなどで、ヤングアダルトなどを中心に活性化する。
		百貨店（経営者）	・リニューアルオープン以来、買上単価が前年より6%上昇している。
		スーパー（総務担当）	・所得低下を価格低下がカバーしているため、購買意欲も少しずつ出てきて、景気も回復に向かう。
		衣料品専門店（経営者）	・ようやく天候も寒さが入り、今後は秋冬物商品が活発に動き出す。 ・来街客の動きも良い。
		衣料品専門店（店長）	・高単価の商品が動き出している。客の来店頻度が高まっている。来客数が増加しているという3点から上向きになる。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーの新型車投入により、不況に慣れた消費者を動かし、買い替え需要を喚起するものと期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・各メーカーが秋に向け新型車投入を予定しており、需要を喚起する。
		スナック（経営者）	・このところ、8、9月の売上低迷が激しいので、それ以上悪くなる事はない。
		観光型旅館（経営者）	・10月中旬から11月の入込み増は大いに期待できる。そこにどれだけ上乗せできるか、空き日や空き室状況を明確にし、断らないようにして拡大に努める。 ・忘年会のセールスを精力的に推進する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月28日に秋田自動車道が能代まで開通し、能代、秋田、北上を結ぶ流れが大きく変わる。また、日本海側ではアクセス道路などが整備され、何かと秋田に集中する。
変わらない	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・客の会話から、閉店や淘汰されていく中小規模の小売店、飲食店、会社などの噂が出ており、こういった話が出ていると、好転する事はなく、このままでは耐えるだけの年末を迎えそうである。
		百貨店（売場主任）	・こだわり商品を求める客が増えているが、ギフトの個数が減少し、単価も低下している。 ・今までの売り方、見せ方では売上は増えない。
		百貨店（企画担当）	・秋物は順調であるが、それ以外の商品は動かず、何か仕掛けをした時にしか動かない。依然として客は慎重である。
		百貨店（販促担当）	・秋物は、売れ筋の本命不在が響いている。特注やプライダル需要もグロスで見ると前年並みである。
		スーパー（経営者）	・今の客は、経済状況や収入などに順応しており、ゆとりは無いが切迫感も無い。そういった意味で大きな変化がなければ、この状態が続く。 ・当地では、新規出店が多く、競争が激化しており、一品単価は下落を続ける。
		スーパー（店長）	・単価を上げようとするメーカーの動きもあり、また販売側でも各社努力しているが、客は目玉商品の買いまわりが多い。競合店でも、大型店の出店などで週末の単価低下もあり、単価アップが図れない状態はまだまだ続く。
		スーパー（企画担当）	・気候が安定し、季節商品の動きが目立ち始めている。健康関連商品や新製品ではミニヒットはあるものの、従来売上ウェイトの高かった特売商品の動向が悪化しており、トータルでは変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・毎月各種施策を打っているが、全て一過性で、継続的な効果が得られない。
		衣料品専門店（総務担当）	・低単価商品の動きはあるが、秋物が実際に稼動しても、高額品の動きは期待できない。
		家電量販店（店長）	・高額商品の購入意欲を持った来客が多い。その一方で買い渋りをする客層も増え、二極分化が強まっている。

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
		任関連専門店（経営者）	・ファッショントレンドに大きな変化が無く、着回しができるベーシック商品が主流となる。数量も増えず、単価も上昇しない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・マイナスになるような要素が出尽くしており、安定している部分からの微増が期待できる。規制緩和などで厳しい競争になるが、業界としては活性化する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・年末に向け、防寒着が動き出すが、建設業関係が冷え込んでおり、この業界は作業服同様に期待はできない。
		一般レストラン（経営者）	・酒よりも料理の方が単価が高いため、料理より酒を多く飲む客が増えている。
		一般レストラン（経営者）	・競合率の高さから、来客数の分散化が目立ってきており、この現状は変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・地域の入込客数は増えておらず、また、入込の多い旅館と少ない旅館が明確に分かれている。 ・連休で家族連れの遠距離ナンバーの自家用車が増えている。 ・依然として女性客と年配者が主流となっている。
		都市型ホテル（経営者）	・来月以降も全国大会などの大口受注があり、ある程度の売上見通しは立っているが、地元の顧客筋の需要が減少したままで回復していないのが現状である。一件当たりの規模も縮小し、単価も低下したままである。
		通信会社（営業担当）	・このところ膠着状態が続いており、目立った変化が出ていない。
		通信会社（営業担当）	・各営業所や拠点間を結ぶネットワーク商品の需要が伸びているが、導入企業数は限られており、導入時に品質よりも価格を重視している。
		観光名所（職員）	・慰安旅行などの団体客の予約状況では、人数、単価共にほぼ前年並みかやや下回る状況が続いている。
		観光名所（職員）	・紅葉のシーズンで例年団体客が多く動くが、最近はお土産選びも旅の楽しみという客が少なくなっており、客は来ても売上は伸びない。
		住宅販売会社（経営者）	・2か月連続して低下を続けてきた展示場来場者数が、3か月振りに増加しており、若干期待している。
		住宅販売会社（従業員）	・高額商品の売行きは悪いが、値頃感のある比較的安価な商品は売れている。しかし販売量的に変化は無く、依然として低い数字のまま推移する。
	やや悪くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・秋冬物の動きが出てくる時期であるが、親が買ってやると言っても子供が我慢している様子が窺える。
		スーパー（経営者）	・原価を割って販売している目玉商品の価格が、前年との比較で10～15%ほど低下している。今後年末商戦を控え、目玉商品をはじめとした商品の更なる価格低下が予測される。
		スーパー（店長）	・競争の激化が進行し、客の買い控えが深刻になっている。来客数は増加しているが、買上点数は低下したままであり、今後も良くなることは無い。
		コンビニ（店長）	・悪くなるというよりは、大手ファーストフードチェーンの値下によりデフレが加速する。
		衣料品専門店（店長）	・スーツを求める客層の価格志向が強くなっている。まとめて揃える客が減少している。
		衣料品専門店（店長）	・低価格化が進み、客のタンス在庫が増加している。
		衣料品専門店（店長）	・年初から、来客数が減少し、客単価の低下が続いている。あらゆる販促対策を打っているが、このまま悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・農業問題が近郊の梨農家を直撃しており、車両入替のキャンセルや車検の分割支払など影響が出てくる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・10月に予定されている石油製品の値上げを、価格転嫁できるか疑問である。
		スナック（経営者）	・飲みに出る客が減少しているため、飲み屋間の競争が激化しており、通りでの客引きが増えている。しかしそのため客引きのいる通りを避ける客が多く、悪循環になっている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・給料日以後の数日間だけ単価が上がる状態がここ数か月続いている。それ以外の日はこれまで経験した事のないような低単価になっており、消費の先細りが心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・価格面、品質面で改良を加えた新規住宅を10月末から販売するが、不動産取引を活性化するような税制や融資などのこ入れをしなければ、今後景況が改善されず、悪化傾向に向かう。

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
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・競合店が民事再生法を認められ、新名称で来月からオープンする。これにより競争が激化し、売上が低下するため悪くなる。
		スーパー（経営者）	・売上の減少ということもあるが、大店立地法が施行されたために新規出店が増え、流通業では競争が激化している。
		自動車備品販売店（経営者）	・夏の日照不足により、米の出荷量が減少する。そのため実質出荷量によって農家の買い控えが増える。
		観光型旅館（経営者）	・紅葉シーズンの予約も、休前日を除くとほとんど無い状態である。今年に入ってから客の動きが鈍っており、特に9月に入ってから平日売り込みが一段と悪くなっている。連休などで多少の下支えはあるが、このまま先が読めない状態が続く。
		タクシー運転手	・町を走っていると、コンビニがかなり潰れている。また中心部周辺の商店街でも閉まっている店が増えている。 ・マンションのチラシが多く、安くて儲けは少ないが売れているという話であり、このままではますます悪くなる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（従業者）	・今月の農家の収入は販売単価が高かったため、新機材購入などに向かう。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・数件の受注済み案件があることと、民間のチラシ印刷の受注増が見込めることで、多少良くなる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・上半期の急激な円高により輸出採算が急速に悪化したものの、ここに来てやや為替水準が是正されており、輸出採算がやや好転し始めている。 ・携帯電話部品では、新機種の売行きが好調であり、引き続き下期もフル生産の状態が予想される。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・季節的に需要期に入るが、主原料の値上りを製品価格に転嫁できず、収益悪化は避けられない。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅着工数の増加はこれ以上期待できないので、このままの状態が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・各社共に下期の見通しがつかず、情報はあるものの具体的な物件が見えていない。当社では来年2月以降に、現在開発中の商品の受注が期待できる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・顧客が在庫調整を始めており、新規受注量の増加は難しい。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者） 繊維工業（総務担当）	・金融不安によって企業経営が厳しさを増すと共に、飲酒運轉の罰則強化など飲食店に関するマイナス要因が多過ぎる。
			・海外流入品が増加しており、国内産地のダメージが一段と大きくなる。
		電気機械器具製造業（総務担当） 建設業（経営者）	・来月以降、月を追うごとに確実に生産が減少する見通しであり、来年1月から3月も大きな生産減が見込まれる。
・発注側の担当者に聞くと、計画通りに事業を進めたいものの財政見通しが立たず、いつの発注になるか予測がつかないということである。			
広告代理店（営業担当）		・得意先の中間決算は、各業種で良くない予想が立っており、下半期の広告予算を下方修正する可能性が高い。	
新聞販売店〔広告〕（店主）		・生業での収入が少ない、仕事量が減少しているなどの理由で新聞配達を希望する人が増えている。 ・生活が苦しいため、新聞購読を辞めると言う人が増えている。	
経営コンサルタント		・年末に向けて事業者はいろいろ企画しているが、価格を下げて販売することしか方法は無いようだ。	
公認会計士		・受注の減少による余剰人員を、親会社の斡旋により系列会社に出向させるなど、人件費負担の軽減を図っている。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		・相次ぐ食品の偽装事件により、食に対する厳しい目が消費者に芽生え、購買を控える動きになっており、これは当面続く。	
悪くなる		広告代理店（従業者）	・各得意先や営業担当者からの情報量を見ても、計画値達成は困難であり、昨年実績と比べても、案件の廃止などがあり、厳しくなる。
	コピーサービス業（経営者）	・新築ビルが少なく、コピー業務も減少している。他の分野まで手を伸ばし仕事量を確保しているのが現状である。 ・物販も競争が厳しく、販売台数が減少している。	
雇用	良くなる	-	-

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
関連	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・新聞広告の求人数が増えており、多少は明るさがみえてきている。派遣先の業種にも広がりが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・早期退職やリストラ後は、派遣で人員確保する考えの企業が増えている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・10月以降の注文は例年並みになっているが、支払い期間の長期化や値下要請など厳しい条件の提示が多く、明るい材料には乏しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・どん底状態にある求人広告は、今後も増える見込みはなく、2、3か月後もあまり期待できない。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が低水準で横ばいで推移しているが、今月に入り、0.01ポイント低下している。
		職業安定所（職員）	・主要産業であるサービス業の求人が減少し、中小、零細企業の廃業、倒産が増加しており、採用基準も厳しく、就職件数が減少している。
		職業安定所（職員）	・有効求職者が高水準で滞留し続けており、紹介件数は増加しているが、就職件数は減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加し、新規求職者数は減少しているが、事業主都合による離職者数が高水準で推移しており、先行き不透明である。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・年初は、今年後半に景気が回復するというメーカーの取引先が多かったが、年末に近づき慎重になっている。	
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・市町村合併が増えており、そのため予算の組み替えや削減があり、業務が減少する。この観点から合併は経済効果をもたらさない。	