

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	スーパー（店 長）	単価の動き	・ 今月は競合店の閉店や、ポイントカードの効果など で、既存店では前年比で売上が102%と好調である。 内容は来客数が101%、買上点数102.8%と前年を超 えているが、チラシディスカウントにより商品単価が 98%で、依然として価格の下落が続いている。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・ 昨年度量販店の安いスーツに流れた客が、戻ってきて いる。 ・ 米国テロの影響で出張が少なく、スーツを新規に求 める必要がなかったという客が来店し始めている。
		乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・ 11月に入り、新型車効果で、来客数が増加し、販売 量も増えている。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・ 従来の常連客に加え、新しい客が増えている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・ 売上は7月以降5か月連続で前年をクリアしてい る。特に今月は来客数が前年比で12%増であるが、売 上は4%増に止まっている。 ・ 一人当たりの消費額はとて低く、原価率が高いた め利益につながらず忙しさだけが目立っている。
変わらない		一般小売店〔書 籍〕（経営者）	販売量の動き	・ 日記、手帳、カレンダーなどの冬物商品の販売が順 調であり、前年実績を確保している。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・ ギフトを購入するという目的買いの客は確実に来店 し、購買しているが、自家需要の商品については買い 控えが目立っている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・ 競合店の売上、来客数を調査しても、どこかが伸び ているわけでもなく、大きな変化はない。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・ 上旬から中旬にかけては、大型催事の効果や降雪な どの冷え込みにより堅調に推移しているが、後半は、 昨年に地元サッカーチームのJ1昇格セールがあった ため、その比較の上では苦戦している。 ・ 歳暮商戦の施策効果が出ており、全体ではほぼ前年 並みの売上となっている。
		百貨店（販促担 当）	単価の動き	・ 上旬のプロ野球優勝セールによるプラスを月末まで キープできない状況である。 ・ 冬物では単価の高いコートが苦戦しており、消費マ インドは冷え込んでいる。
		スーパー（経営 者）	単価の動き	・ 客単価、一品単価が依然として前年より5%低いま まである。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・ 生鮮食料品では、気温の低下により、特に野菜が急 騰して平均単価を押し上げているが、魚などの生食関 係の単価が低下しており、生鮮全体では差し引き変わ らない。 ・ 加工食品の単価下落率は1.2%で、3か月前と変わ らない。 ・ 全体としては昨年同様に前年比99%で推移してい る。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・ 一点単価が低位安定し、上向きにならない。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・ 秋が無く、すぐに冬になったような天候であるが、 今月に入ってから雪よりも雨が多く、来客数が減少 している。
		衣料品専門店 （総務担当）	お客様の様子	・ コートなどの防寒用アウター類は寒さのため売れて いるが、スーツや関連商品のシャツ、ネクタイの動き が良くない。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・ 新車の買い控えと車検受けによる保有期間延長によ り買換え需要が低迷している。 ・ 需要の主体は、新型のコンパクト車ならびに中古車 への移行などで、需要構造が変化を続けている。 ・ 客はボーナスの減額や無配、将来不安などがあり、 販売は伸び悩んでいる。
		乗用車販売店 （経営者）	単価の動き	・ 売れ筋の車種単価が数か月前、または昨年に比べ1 ～2割低下しており、コンパクトカーにシフトしてい ることが分かる。

	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・仕事量が減少しているためか、車検を取らない、板金修理をしないなどと経費を切り詰めている客が見受けられる。
	住関連専門店 (経営者)	単価の動き	・ウィンターコートの販売では、数量が2割増えているが、単価が3割低下している。
	その他専門店 [家電](経営者)	単価の動き	・これまで同様に、単価が横ばいで推移しているため、売上が増加せず、イベントをしても目玉商品しか売れない。
	その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・例年より寒いため、防寒衣料が瞬く間に売れているが、実際に売りたい頃には在庫が無くなるという悪循環になっている。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・ガソリンスタンド業界では、セルフSSが増え、一般SSの閉鎖が相次いでいる。小売価格に原油の値上げを転嫁できず、ガソリンスタンドの運営は厳しい。
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・宴会は昨年並みの件数を確保しているが、1件当たりの人数が減少し、単価が低下しているため、売上は昨年を下回っている。 ・レストランウェディングが倍増し、レストランの売上は昨年を上回っているが、レストラン本体の売上は前年を下回っている。 ・館外店舗については、デパ地下が好調で、駅ビル内は横ばい状態である。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今年は紅葉シーズンが例年より長いことに加え、JRのキャンペーン、テレビや新聞、雑誌などの取材などがあり、前年並みを確保している。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年と比較した利用人員では、増加傾向にあったホテルは終盤に入り急ブレーキがかかり、館外店舗では依然として減少が続いている。 ・消費単価は、低価格志向が一段と強まり前年割れが続いている。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・販売量の動きは変わらないが、旅行1件あたりの単価が低下している。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・以前は競合他社のサービスに興味を示さなかった客が、経費削減のため、より安い方へと、自分で競合他社のサービスを研究する客が増えている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・販売量は3か月前と横ばいで動いている。月初めは良い感触があっても、客の最終的な決断が鈍く、ずれ込むという状態が続いている。
	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・低価格商品を発売したところ反応が良く、来場者が増え、成約も増えており、今月の販売棟数は目標を達成している。 ・他社との価格面での競合は激しくなっている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・近年になく寒い11月であるが、町内の婦人服専門店では重衣料の動きが悪く、靴店でも良いはずのブーツの動きが悪いということで、異口同音に消費低迷という声が聞かれる。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・今月は、新規開店や新装開店などがあっても、来街者数が減少し、販売不振が続いている。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・来客数に変化は無いが、買上には結び付いておらず、先月中旬あたりから急速にこういった傾向になっている。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・洋服を購入する時、単価が安くても、一品だけを慎重に選んでいるため、なかなか数値目標を達成できない。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・当店は食品を主に扱っているが、食品の中でも青果と一般食品の単価の下落に歯止めがかからない状態である。例えば、この周辺ではインスタントラーメン5袋の価格が1か月に10円ずつ下がっており、特売価格ではあるが、今では138円から148円という値段になっている。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・来客数に大きな変化はないが、客の様子が3か月前と比べ、一段と慎重な消費行動になっている。お金を大切に使い、同じものなら少しでも安くという行動が今月に入ってから目立っている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価の低下に加え、来客数が減少し、前年割れになっている。

	スーパー（店長）	単価の動き	・野菜の価格が高騰しており、牛肉の販売量は昨年の120%増しであるが、一昨年に比べマイナス4%程度である。単価の安い店やディスカウントショップに客は流れている。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前月よりは持ち直しているものの、来客数は対前年比で100%に戻っていない。買上点数も畜産以外は前年割れであり、極めて厳しい状況である。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・デフレ感が依然として強く、必要なもの以外は見向きもせず、衝動買いはほとんど無い。
	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・当チェーンで開始したチケット販売は、全国的には好調に動いているが、当県ではコンテンツが少ないためプラスの売上にはなっておらず、他チェーンのキャンペーンの影響で苦戦している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数に大きな変化はないものの、販売点数が減少し、商品の回転が悪くなっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は寒さのため、上旬は冬物の動きが少し良く、中旬以降は来客数が激減している。通行客も同様に激減している。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・依然として高額商品の販売数量が減少しており、低額商品の販売にも翳りが出てきている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・スーツやYシャツ、ネクタイなどのビジネス関連の客が減少している。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・固定客による需要は昨年並みに推移しているものの、浮動客の取り込みができておらず、売上は約2割減少している。客単価の上昇で来客数減少を補いきれていないのが原因である。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・数量ベースでは、前年並みかそれ以上の動きではあるが、単価の下落がまだ止まらない。
	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・季節商品の出足が鈍く、車検交換時の部品の動きも悪い。
	その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・来客数の増加で単価の下落をカバーし、既存店の売上は前年実績を超えていたが、ここ1～2か月で既存店の売上が鈍化し、今月に入り100%を割り込んでいる。 ・客の話題は発泡酒の増税などで見通しは暗い。
	その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	お客様の様子	・支払いサイトの延長要請や、販売額の引下げ交渉が頻繁に発生する。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・上旬は良かったものの、中旬以降は客足が急激に減少している。忘年会での出費を考えて、今の出費を抑えている。
	その他飲食【そば】（経営者）	単価の動き	・近所の牛丼チェーンのセールが終わったとたんに、若いサラリーマン層の客足が戻っている。しかし客単価が低く、過去最低の単価である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・昼夜共に客が少なく、特に夜の客の減少は著しい。 ・タクシーをよく利用する客でも、少しでも目的地に近い方に歩いて行き、少しでも安くしようとしている。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・平年より約半月早い冬の到来で、今月の集客は計画比2割減の状況である。顧客心理は冬モードに入っており、芋煮会も今月初旬に終了している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・サービス券や割引カードなどでの割安感に客が飛びつく状況が続いている。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事の内容も、ありそうなさそうな仕事ばかりであり、1つが終わると次がなんとか来る状況である。 ・値段も客に合わせる状況である。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今年は例年より早く寒くなっているのに、婦人ミセスの重衣料、特にコート関係が悪い。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・12月のイベントに向け、せめてこの時だけは人並みに金を使いたいためか、今月も買い控えが続いている。例年のことではあるが、今年は一段とその傾向が強い。
	住関連専門店（経営者）	それ以外	・周囲の人の話では、中小企業は最悪の状態で、20～30年ほど前の状況に戻っているということである。
	観光名所（職員）	単価の動き	・例年、紅葉の時期が終わる11月中旬から来客数が減少しているが、今年は団体客の一人単価が低下し、来客数は昨年並でも売上が減少している。

企業動向関連	良く なっている 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	・今月は急激に寒くなり、全国ベースで受注が活発である。特に季節商品の絞りたて生原酒が順調な滑り出しをしている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用部品が前月に続きフル生産の状態である。 ・自動車部品では、前月同様に北米向け輸出を中心に好調である。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月、売上が一定の水準を保っている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の周期的な問題もあるが、リフォーム工事の問合せや来客数が増加している状態が続いている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・米国の港湾ストによる思わぬ特需や、ボジョレーポールの増加はあるが、一般貨物については変わらない。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金額の大小に関わらず、販売関係の荷動きが悪く、納品量も少なくなっている。
	やや悪く なっている	農林水産業（従業員）	受注量や販売量の動き	・リンゴの注文数が例年より2割程度減少し、注文量も従来の10kg単位から5kg単位へとシフトしている。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月の売上も前年比92～93%であり、盛業期のこの秋は3か月連続して90%台前半で推移している。各スーパーなどからの受注量がタイトになっている。
		食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・売上の減少により、廃業する取引先が出てきている。
食料品製造業（総務担当）		取引先の様子	・飲食店の来客数が減少しており、消費数量が減少している。	
繊維工業（総務担当）		取引先の様子	・業界はシーズンの端境期であり、生産は極端に減少している。 ・来シーズンの秋冬物の企画に対しては、産地全体が弱含みである。 ・12月から始まる春夏物の生産では、受注が前年に比較してかなり落ち込んでいる。	
出版・印刷・同関連産業（経理担当）		取引先の様子	・当社の不良債権の発生懸念が日を追う毎に増大している。	
電気機械器具製造業（経営者）		取引先の様子	・客からの内示注文が、当月に入ってからキャンセルになったり、数量の減少など、リスクな動きが多発している。なりふり構わないコスト要求が多く、体力勝負も限界に近い。	
その他企業〔企画業〕（経営者）		取引先の様子	・大手メーカーも地場工務店も住宅受注がかなり減少しており、中には前年の5割減というところもある。	
悪く なっている	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・デフレ不況の影響で、価格競争となり、市場での消費者離れが起こり、大きく受注が減少している。	
	広告代理店（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・従来の価格帯よりも10～15%ほど全体の価格が低下している。極端な例では、昨年に引き続いて実施するものが2割カットなどで提示される。	
	公認会計士	受注量や販売量の動き	・受注獲得のため、代表者の陣頭指揮でセールスを実施しているが、まとまった受注量が確保できない状況であり、従業員の15%が余剰となっている。	
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（社員）	求人数の動き	・3か月前と比べ、若干ではあるが新規の引合いが増えている。下期に入り官公庁から入札の案内も来ており、多少は良くなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・対前年比で求人が増加しており、有効求人倍率も2か月連続で上昇している。
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大きな雇用調整が一段落し、小康状態を保っている。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・常用の就職件数は、6か月連続で減少しているが、パートの就職件数の増加により、全体では微減となっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人の増加傾向は、建設業を除く産業全般に広がっているが、業務請負求人、派遣求人、契約社員、臨時、パート求人の割合が多い。

やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・リストラを考えている企業が多く、社員の配置を変え、派遣社員の配置を考え直すという企業が増えている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・沈静化していた企業の人員整理が、今月に入り再び高い水準で発生し始めている。特に製造業と卸小売業が目立っている。
悪くなっている	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・正社員希望者が多い中、派遣先の減少、退職者が出てても補充しない状況であり、正社員としての就職先を見つける事ができない。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・市町村の合併話が進行しており、自治体への依存度が高い当社では、来年度予算の見通しが立たず、悪い。