

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	美容室（店員）	単価の動き	・ 今月は12月だけに、パーマやカラーが多く、単価がだいぶ上昇し、前年比で50万円ほど売上が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ 前月4か月振りに増加に転じ、今月も引き続き前年比137%、3か月前比137%の受注となりホッとしている。
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	単価の動き	・ 暖冬のためコート等の衣料類は出ないが、ブランドの小物類は売れている。販売単価は低いがかなりの量が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ 震災の影響も落ち着き、心配されたクリスマスや年末準備品の動きは逆に大変好調で、昨年に比べ10～30%の伸びになっている。昨年出店したスーパーセンターの力が衰え、店全体でも20%の伸びを示している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 中越地震の影響で、現在の売上は足踏み感があるものの、1～3月ものも含めた予約注文が例年に比べ多く、震災復興、景気を持ち直しへ期待が持てる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ 12月に入り、個人小グループに伸びが出てきている。例年少ないクリスマスや年末の時期にこういった層の客が伸びており、新規設備の露天風呂効果と見ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 個人向け住宅、マンションはほとんど横ばいで推移しているが、ショールーム出店や事務所開設など法人の投資意欲は拡大傾向が続いている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・ 暖冬により、衣料品、防寒器具、防寒靴類の売上が伸びない。12月10日の公務員のボーナス支給以降盛り上がり期待していたが、目立った効果がない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・ 今月は来客数の差が日によって大きい。昨年は年末贈答や正月用のまとめ買いの客がいたものの、今年はまとめ買いでも2～3本程度で、ならしてみれば3か月前を少し上回る程度に落ち着きそうである。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	お客様の様子	・ 水害や地震に伴う災害復旧にかけて、販売が一時的に盛り上がるころはあるが、個人が積極的に物を買っているという状況ではない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ クリスマス関連ギフトは単価が低くなっている。しかし迎春関係の動きがとても良い。特に来年こそはという気持ちが強いのか、干支の酉関連商品の動きが良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ 暖冬により衣料品の売上がやや低迷している。それに伴い来客数も少なく、前半の歳暮商戦が厳しい状況であった。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ 暖冬の継続もあり、クリスマス商戦を除いては非常に厳しい商況であった。季節商品は年明けのセール待ちという状況が見受けられたが、クリスマス直前から売上が上向き、何とか前年をクリアできた。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ 年末になっても、相変わらずチラシで客を呼び、客数が増え客単価が下落し、トータルで前年を幾らか上回るという状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ 12月の売上は昨年とあまり変わらないが、おせち関連の動きがあまり良くなく、年々年末年始の過ごし方が変わっているのは間違いない。特に帰省客が少なくなったり、時期が分散化している等、決して良い方向ではない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・ 前半は温かい天候の影響もあり冬物が芳しくなく、悪い11月よりも更に悪かったが中盤からやや戻した。全体的に11月に比べ一品平均単価が、前年比で生鮮食品は総じて3%位落ちている。加工食品は前年より若干アップしたが、食品全体では依然として前年より1%ほど低下している。また、非食品の衣料、雑貨の平均単価は一層低下し、全体の単価を引き下げているが、買上点数の推移は前月と同様で、あまり芳しくない。

コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が如実に実情を表している。報道によれば家庭の消費支出が量販店で10%程度減少しており、地域のコンビニ業界でも4～5%減少している。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が依然として前年割れ状態である。また12月の予約獲得物で特に高単価商品であるクリスマスケーキなどの獲得に苦戦している。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は、雪の量が少ないため来客数は昨年を上回っている。しかしケーキ等の予約商品やお歳暮ギフト等は単価の安い方向に流れ、数量も昨を下回っている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・歳暮商品の単価の下落と、一般商品の適正価格の不透明さが顕著である。新卒採用者も昨年よりは幾らか増加しているが、依然として厳しい状況である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年この時期になると年内納期の駆け込みが幾らかあるが、今年はない。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬で、コートなどの重衣料が動かず、大方がセールになってから売れている状態である。セールへの食い付きも今一つのように感じている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売では、例年になく降雪が遅れているため、元来厳しい月にもかかわらず計画を達成できている。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬傾向で、コート等の防寒衣料が全く売れていない。1月のバーゲン待ちに入っている。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・歳末セールの企画をしているが、来客数の伸びがない。またクリスマスセールでも日用雑貨の動きが鈍い。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・11月のボージョレーヌーボーの売行きは、絶好調だった昨年に比べあまり良くなかった。12月の前半まで売上高は昨年に比べ低調だったが、後半になり少し上向き、昨年並みになってきた。
その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬で降雪がなく、こんな12月は初めてである。長靴、ブーツ、スノートレが全く売れない。
その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・大口の客が減って、小口の客が増えている。全体的に見ればやや悪いのかもしれないが、ここ何年と比べれば、安定してきて少し良くなっている。
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が、暖冬の影響で、ガソリン、灯油、タイヤ等の冬物商材の動きが前年割れを起こしている。特に、雪が降らない影響で、スタッドレスタイヤの動きが悪い。また、石油製品の価格の値上がりで、消費者の節約が進み消費の減退が続いている。
高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊関係は客室稼働率は市内でもトップクラスであったが、単価が低下し売上は前年並みである。宴会では忘年会需要の件数はほぼ確保できたが、単価の低下や客数の減少に伴い売上は横ばい状態である。レストランは高単価レストランが好調であった反面、カジュアルレストランが苦戦している。年末商戦のおせち料理は関東方面は苦戦したが、地元は好調である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は、例年と異なり日によって来客のばらつきが大きく、またクリスマスが期待のほどでもなかった。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は、忘年会シーズンという季節要因等に恵まれ、館内ではにぎやかさや明るさが戻りつつある。しかし最終的な数字では一昨年並み（昨年はイレギュラーな条件が重なり過去最低）である。団体客が少なく少人数のため、忙しさだけで人的には増えない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が悪いのは相変わらずであるが、低調基調での推移という点では3か月前と変わらない。
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・今月は忘年会シーズンで、総体的な売上のボリュームは増えているが、個別の売上を見ると3か月前のシーズンと変わっておらず、景気動向は変わっていない。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・ディナーショー、クリスマスケーキ、おせちの販売数は昨年を上回っており、個人消費は良くなっているのかもしれないが、震災後ホテル全体の利用はいまだに苦戦続きである。

	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・入場人数は、昨年実績と計画数字をクリアし昨年実績の110%で終了予定である。しかし昨年よりも土日が少ないため、売上はダウンしそうである。館内利用客単価が下がっている。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・雪がなく、暖かい日が多く来場者はますますであるが、必ずしも売上に結び付かない。
	遊園地(経営者)	来客数の動き	・12月は閑散期であるが、温暖であったため昨年より好調で計画を上回っている。しかし、単価的には前月と異なり弱含んでいる。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数が低迷しながらも昨年比横ばいで推移しているのが実態である。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・年末時期の例年の利用者数は、大口の利用者が少なくなり小口化し、全体的な減少が著しい。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・暖かい日が続いたせいもあるのか、去年に比べ飲食はかなり晴れマークであるが、物販は完全に雨マークそれもかなりひどい雨マークになっており、この差が大きい。
	一般小売店[書籍](経営者)	単価の動き	・年末の勝負どころ、クリスマス商戦も客単価の落ち込みが目立っている。
	一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・金額ベースでは昨年並みだが、販売量、種目は落ち込んでいる。ボーナス後だが商品の動きが鈍い。高額商品に助けられている。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・婦人服は、暖冬の影響でコートの動きが非常に悪く、加えて昨年からの郊外へのショッピングセンター進出によりボーナス商戦、クリスマス商戦が盛り上がりないうで終わっている。
	百貨店(企画担当)	来客数の動き	・歳暮ギフトセンターの受注ペースが例年より1~2週間程度遅くなっている。これはボーナスが出て、実際に金があって初めて購買動機になっていくという傾向がより強くなったためである。預金等を取り崩しての先買いはそれだけ少なく、厳しくなっているというのが実情である。
	百貨店(販促担当)	お客様の様子	・中越地震の復興は、今月に入り諸々の諸条件が改善されている。特に歳暮等の自粛傾向にあったものが短期で集中的に受注が動いている。しかし9月よりは改善したとは言えない。
	スーパー(経営者)	来客数の動き	・中越地震後の特需が落ち着いてきた。また、競合店の営業再開があり、客数が一時より下がりがつつある。
	スーパー(経営者)	販売量の動き	・10月23日の中越地震以降、交通インフラが復旧されないまま新幹線も動かず、二次被害も含め地域全体が冷え込んでいる。販売量の動きが極端に11、12月と低下しており、暖冬の影響で冬物商品が動かないことも加わり、売上状況は芳しくない状態が続いている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・郊外の競合店出店の影響で客数が昨年比93%の推移、税込み表示により消費税分の単価マイナス分が売上に影響を与えている。
	スーパー(企画担当)	単価の動き	・依然として客数、客単価がとてども厳しく、モチベーション時期での大型店への流出が目立っている。
	スーパー(企画担当)	お客様の様子	・暖冬のせいか、冬物関係やスキー場関係が良くない。また増税の話も聞かれるので、景気はどちらかというところ下降気味である。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・天候の影響もあるが、特に秋口、10月から昨年を大幅に下回る状況が続いている。客数の減少と単価の下落に歯止めがかからない。
	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・暖冬で、防寒衣料の出遅れがあった。この出遅れ分を吸収できないことが、不振の要因である。
衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・例年と比較すると、成人式需要でのスーツ購入がかなり減少している。	
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・市場は新型車効果や自動車リサイクル法の駆け込み需要発生により前年を超える見通しであるが、実態面ではまだまだ厳しさが続いている。	
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・降雪と共に需要が減少し、来春以降の見込みが増加している。リサイクル法の前倒しは少ない。	
住関連専門店(経営者)	単価の動き	・中国製やベトナム等のアジア製品が安く出回って、ここ数か月続いて単価が下落している。当社の商品も押されており単価も半値近くまで下がり、全体を悪くしている。	

	高級レストラン (経営者)	それ以外	・仕入れに行く中央市場では、鮮魚の値段が昨年と比べて非常に安い。こちらとしては助かるが、あまりにも安過ぎ、また不人気ということは各方面に客が入っていないということであり、当社もそうである。来客数が減少している。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月前半まではキャンペーン効果もあり良い傾向に見えたが、競合店の影響もあり、客数の減少が目立っている。
	その他飲食[そば] (経営者)	単価の動き	・毎年12月は客単価が少し上がるが、今年は初めて下がった。様々な理由は考えられるが、先行きに対する不安がとて大きく金を使わないようにしている。
	その他飲食[弁当] (スタッフ)	競争相手の様子	・当県内においては、全国でも有数の温泉ホテルが産業再生機構の申請をしており、観光業も厳しく、県内はまだまだ不況である。
	都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・小口の忘年会も多少減った感があり、大口先や会社全体で忘年会をやっている先も取りやめになった所が2~3あり売上減になっている。婚礼も昨年より悪く、ここ2~3か月間回復感がなく逆に悪くなっている。宿泊関係も大会、学会等も少なく売上減になっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年内は地震の影響と風評被害で、忘年会関係は前年比で減少している。何とか暦年の中でけじめをつけ、新たな年に期待したい。環境的には厳しいものの、日延べやキャンセル物件を追求している。新幹線も12月28日に再開したので、少しずつ動きが出てくる。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・景気が一時悪くなってから、今は安定している状況である。旅行によく行くような階層の人が旅行を控え始めている。公的負担の増加が家計を直撃しているという話である。
	タクシー運転手	単価の動き	・ここ3か月の水揚げトータルを見ると1割くらい減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・今年は1月からすべての月で前年実績を割っている。12月だけを見ても2割以上の売上減である。
	通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・年明けより料金競争が始まる。お互い単価の引下げを行い、顧客の囲い込みの営業活動が行われる。しかし、単価を下げた分顧客増を確保しなくてはならない。お互い大幅な顧客増は見込めないため、業界としてジリ貧となる可能性がある。
	設計事務所(経営者)	お客様の様子	・震災による影響で、企業の設備投資や一般の各種行事が自粛されている。
悪くなっている	一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンで一番忙しいのにもかかわらず、今年はクリスマスまではそこそこ人出はあったがそれ以降は客足が途絶え、また年末の大雪で繁華街に人が入って来ず、皆が困っている。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・暖冬で推移し、客の様子が年越しに向かう気分になっていない。更にボーナス等が大きく減少しているため、悪くなっている。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・従来客の姿が少ない反面、新規と思われる客の姿がみられる。そうした客は下見の様子ですぐには買物につながらず、従来客が少ない分売上が減少している。
	自動車備品販売店 (経営者)	販売量の動き	・販売量が過去最低である。過去にないほどの暖冬で降雪が遅く、業界で言うところの冬物の動きがすごく悪く、除雪車の動きもないため、委託を受けている建設関係業者も痛手を受けている。重車両整備関係の工場も全く需要がない。
	その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・暖冬の影響により、思っていたほど防寒着が出ない。年末ということで、いつもなら注文をくれるような所も減ってきている。特に飲食店からの注文が少ない。飲食店でも忙しくはないということである。
	タクシー運転手	販売量の動き	・12月は例年人でにぎわうのが通例であるが、今年は人がいない状態である。当市では街路樹にイルミネーションをつけるイベントをやっているが、2か所で実施しているため人が分散化している。
企業動向	良くなっている	-	-

関連	やや良くなっている 変わらない			
	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・12月に入っても、りんごの注文数が例年より多い。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカでBSE問題が発生して以来、需要が落ち込み、コスト高等の要素が加わり、需要の伸びがない。そうした中、受注量、販売量等の動きは停滞したままである。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は最大の需要期なので月末で締めてみないと分からない。月末のおせちの販売次第である。ギフトはあまり良くないが、暖かいせいがお土産での販売が好調である。	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月といえば業界は最需要期であるが、ともすれば前年割れをすることがある。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社は12月決算であるが、売上は悪かった前年を更に下回っている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・現時点において弊社の受注量からみる範囲で、円高、原油高、景気下降局面というイメージ影響小である。ロングレンジでの景気後退局面での踊り場の状況と理解している。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リフォーム工事の受注が多くなっている。建替えには予算が不足で部分的なリフォームをする人が多い。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一部の業種において設備投資等計画があり、また当市内に外資等の投資計画が出ているが、工事の件数そのものは相変わらず低迷している。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・民間企業の賞与はほぼ前年並みであり、個人消費は一定レベルを保っている。しかし公共投資の削減により、建設業を主体に企業収益はやや低下傾向である。	
	広告業協会（役員）	取引先の様子	・プロ野球新球団人気で球場看板等は申込が殺到しているが、掲出料金が高く地元企業には手が届かない。ほとんどがナショナルスポンサーに押さえられることになるだろう。	
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注物件は微増しているものの、受注金額は減少しており、年末の割に思ったほどの売上が計上できていない。	
	公認会計士	受注量や販売量の動き	・電子部品製造下請5部門のうち、主力と期待していた1部門が、設備投資から半年経過した現段階においても受注量が計画の70%程度にとどまっており、この未達分を他の4部門でカバーしている状況である。	
	その他非製造業 [食料品卸売業]（経営者）	取引先の様子	・9月頃から前年比で状況が悪化している状況であるが、今月はそこそこ忙しいが、前年比で見ると話にならないほど悪い。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋冬需要期序盤からの相次ぐ台風上陸や地震等の影響が無視できず、消費者の購買意欲の減退が今も影響している。
	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・販売先のアパレル関連では、暖冬のためコートやジャケット等の重衣料が全く売れず、冬物の販売不振が続いている。	
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・当社は住宅部材等を扱っているが、3か月前に比べ製品価格が10%ほど下がったほか、包装資材等が値上がりし、収益性が悪化している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・急激な円高の進行で、為替水準が社内レートを上回り、輸出の採算が悪化している。加えて携帯電話の部品の生産が計画を2割下回る水準になっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・一時期に比べ仕事量が減少気味の中、発注先は一段とコストを中心に競合他社との相見積で攻めてきている。先行き不安の状況で、今後ますますこの傾向が強まる。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年明け後の受注が見えているところが1つも無い。	
金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先との話の中からは、景気や売上等の話題が出てネガティブな話しか出てこない。		
新聞販売店[広告]（店主）	受注量や販売量の動き	・年末年始のチラシ折込の分量が昨年を下回っている。当地域ではこの歳末商戦でも大きなにぎわいが無い。		

	経営コンサルタント	それ以外	・年末、街をウォッチングする機会が多かったが、暖冬のせいかな末ぎりぎりまで人出が少なかった。
	コピーサービス業（経営者）	取引先の様子	・設備投資に対し、慎重になってきている。商談の時間が延びてきている。
	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・依然として下落傾向。新商品で売上カバーをねらったが、レギュラー商品の落込みが激しく、全体をカバーができなかった。暖冬で酒の消費量も厳しい。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・地元本社の中小企業の取引先において、秋口には期待できると見込んでいた賞与支給が低迷している。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・年末からラインの増設工事が始まる予定であったが急に中止となった。この先当面良くなると予想され、延期になっている。
	悪くなっている	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き ・中越地震での工場の休止、営業活動手控えの後遺症が続き、前年比10%近い落ち込みとなっている。またギフト商品の動きが悪い。
雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・ここ3か月であるが、注文に追いつかないというか、条件に合った人の登録が少なく、需要が上回っている状態が続いているため、状況としては良い。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子 ・特に金融と通信業界で、職种的には販売とテレマーケティングの依頼が増えてきている。年度末に向け営業面を強化してきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子 ・主にハウスメーカーでは派遣から契約社員への切り替えが始まっており、派遣の時より給与が20%減となっている。ただし、給与面だけみるとシビアな感じはするが、不安定な派遣より長期雇用の見込まれる契約社員に切り替えた方がスタッフ側にすればメリットが高く、今後も紹介予定派遣の需要が多く見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き ・新球団効果もあり、多少雇用にも弾みがついてきているようである。当市の中心地での募集が少しずつ増えてきている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き ・新潟県中越地震の影響で一時的に減少した新規求人も、11月に入って再度増加し、前年比58.1%と大幅な増加となっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・ボーナス、クリスマス、年末といった季節要因絡みのものも含まれるが、今秋から求人数は昨年比で3割程多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・求人数は総体的には前年比微増であるが、ここ数か月で比較すると5か月振りに低調であり、製造業やサービス業が例年並みの数となっている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き ・求人数は常用、パートともに25%程度の大幅な増加となり、それに伴い求職者も転職意欲の活発化から在職者が大幅に増加したため、5か月振りに増加に転じている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き ・求人広告件数は3か月前に比べ約20%減少している。年末に向け新規開店した飲食店等の求人件数が目立つものの、全体的には低調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子 ・民間シンクタンクのアンケート調査では、今年度下期の設備投資計画額は全産業で前年同期を25.9%下回っている。11月の県内有効求人倍率も2か月連続で低下している。
職業安定所（職員）		求人数の動き ・求人の中身が請負求人である。また有効求人倍率が2～3か月前に比べ下がってきている。	
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外 ・業界内では利益無視の激安化が強まっている。質が要求されず、高級リムジンも軽自動車も同じ車ということで同じ土俵で競争させられているような状況になっている。	