

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	一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・新規開設した店舗が、まずまずの実績で推移している。自社競合も比較的小幅で、魅力ある場所ではそれなりに需要が喚起される。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・同じ客の来店頻度が高くなっている。また、新規の客も増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・アパレル中心に売場リニューアルを実施したところ、これまで来なかったような客が来るようになり、売上も前年比でアップした。また、当月後半から気温が下がったことも好影響となった。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・秋物の展開のなか、残暑の影響で当月の前半は衣料を中心に苦戦した。しかし、下旬から涼しくなるにつれ好調に推移し、2か月ぶりに前年比3%増となった。店頭7部門のうち6部門が前年をクリアし、消費の堅調さがうかがえる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・中高年向けの婦人服より若い女性向けのものが売れている。特に毛皮のコートなどの需要が多くあり、予約や問い合わせの電話も増えている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・秋らしくなり、売場の改装効果もあり好調に推移している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・買上点数、平均の一品単価が安定して改善している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格志向の強い客層が減少し、ファッション重視でたんず在庫との組み合わせで購入を決める客が増え、徐々に業績が上向いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・大型薄型テレビの売上が伸びている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・自然な流れのような感じで来客数が増えている。景気が上向きになってきている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・レストランの売上は来客数の伸びに伴い予算をクリアできる見込みとなっている。年末の予約も早めに入ってきている。
		一般レストラン（スタッフ）	競争相手の様子	・競合する外食店では値上げしたり、高価格のメニューをそろえたりしており、それでもやっているとすることは消費物価が上がっているということで、景気は良くなっている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行の予約が混雑して取りにくい時期になってきたが、多少料金が高くても旅行代金を支払い、予約を申し込む客が出てきた。
		観光名所（職員）	単価の動き	・土産売場では客の買上点数が増えている。衝動買いも増えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・最近実施した内覧会では、理由はまだはっきりしないが過去最高の来場者数を記録した。
変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・地域間格差、資本格差を実感する。中小零細企業には努力の余地がない。大型店の進出をどうにもできない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・郊外型大型店が中旬にオープンしたが、休日の来客数がやや減少した程度で、売上に大きな影響は出ていない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・デジタルカメラの新製品が出始めているが、今一つ伸び悩んでいる。プリント関係も前半は好調だったが中盤からは停滞気味で、最終的には前年並みである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・近隣での大規模なイベントの際には、街中がかなりにぎわった。それらの要因で、来客数はプラスに転じているが販売量は上向いてこない。この秋物商戦、気温の低下とともにミセス系は動き出したが、客の気を引く新たなトレンド商材が乏しい印象のキャリア、ヤング系は苦戦が続き、トータルすると前年並みである。

百貨店（販促担当）	お客様の様子	・特選ラグジュアリー、宝飾美術、化粧品などの部門は堅調だったが、長雨と猛暑に左右されたアパレル関係、特に紳士服は苦戦しており、景況感が上向きとまでいえない。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・前半は夏物最終セールに加え、婦人服を中心に秋物の出足が良く全体的に好調だったが、後半は天候不順もあり期待ほど秋物が伸びず、トータルで見ればトレンドは変わっていない。単価、販売量とも従来のトレンドのとおりである。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・業界内の競争は激化する一方だが、来客数、客単価、売上高などは前年並みで推移している。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・前月は猛暑もあり夏物商品が順調で客の動きも良かったが、当月は平年並みの気温になり、客の動きも通常のパターンに戻った。一進一退といった状況で、当月はやや低調である。
スーパー（店長）	販売量の動き	・新規店込みでは、売上、来客数とも前年をクリアしているが、既存店では来客数、客単価ともに前年比98%と大きく低下している。各エリアに競合店が出店して影響を受けていることが要因になっている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・客はチラシの目玉品によって店を使い分けている傾向がある。曜日によって買物する店を決めている様子がうかがえる。安いものは買うが必要なもの以外は買わないなど、支出は最低限に抑えられており、財布のひもはまだ固い。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの売上は一時落ち込んだが、ようやく前年並みに戻った。生鮮品、日用品などもほぼ前年並みで推移している。前年同月が好調だったため、大きな伸びはなかった。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は厳しい状況が続いている。改善の兆しは多くはないが、時系列的にみると顕著であるとはいえない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン高騰と金利上昇懸念からの買い控えが続いている。新型車登場から少しずつ商談が増えているが、小型車へのシフトは顕著で単価ダウンの傾向である。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・景気回復のニュースとはまるで関係なく、ガソリン価格の高騰に合わせ、軽自動車、小型車が販売不振の中では割と動いているものの、400万円前後の高級車の売上は極端に少ない。
その他専門店 〔パソコン〕 （経営者）	お客様の様子	・以前にも増して消費者の商品知識が豊富になっており、契約、購買時にはかなり慎重になってきて財布のひもが簡単に緩まない。
その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・9月は年間の中で一番悪い月で、前年の実績からみてあまり変化がない。また、夏の残暑が厳しく、秋の訪れとのめりはりがなくなったために、県内各地で行われる芋煮会などの行事もスタートが遅くなっている。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕 （営業担当）	販売量の動き	・石油製品の販売量が前年を下回っており価格高騰の影響が引き続き出ている。販売量の低迷から、仕入価格の上昇に反して販売価格はじりじりと下げ足を強め、10月の仕切価格の値下げを先取りする形で動いており、それが収益を圧迫している。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・お盆明けということもあるが、客の財布のひもが固い状況はこれまでと変わらない。
都市型ホテル （スタッフ）	競争相手の様子	・7月以降競合するホテルが3軒も増えて市内の客室は飽和状態だが、行楽シーズンに気候が安定していたこと、駅前という立地の良さから客を取り込めている。新規のホテルも善戦しているらしく、既存のホテルでも立地の悪いところは厳しくなっている。
都市型ホテル （スタッフ）	それ以外	・葬儀社とタイアップしてケータリングサービスを新規事業として開始したところ、予想以上に売上が伸びている。しかし、ホテル全体としては横ばいである。
都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・企業動向は上向きだが、婚礼等の個人需要は減少しているため全体的には変わらない。
タクシー運転手	来客数の動き	・5月ごろは一時回復の気配もあったがその後元に戻り、ここ3か月くらいは前年を下回る状態が続いている。とにかく夜の乗客が少ない。

		テーマパーク（職員）	販売量の動き	・予約数が依然として伸びない。当月受注でやっとカバーしている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・中旬の3連休に雨に降られた影響が大きく、来客数は減少気味である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ5か月くらいの来客数は、前年比のマイナス幅が同じ程度のまま推移している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月は客足が落ち込む時期ではあるが、悪天候のせいか例年よりも少なかった。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は多いが、財布の中身に合わせて支出しているようで客単価が低くなっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・例年9月は7、8月の反動もあり来客数が落ち込む時期であるが、土日、および連休の天候に恵まれたこともあり、業種によっては売上が好調だった店舗もある。ただし、平日の落ち込みが非常に激しく、トータルでは悪くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・大型ショッピングセンターの開店に伴う来客数の減少はなかったが、例年より暑い日が多く、秋物の動きは非常に悪い。スーツを中心とした目的買いの客は、単価の低い薄手のものを求めることが多い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・原油高の影響による光熱費、ガソリン代などの高騰で客の儉約志向が高く、買上点数が前期比で95%と落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の安い価格に客が流れている。また、現在改装中のためサービスレベルが低下しており、来客数が減っている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・中旬に雨が続いたあたりから落ち込みが激しくなった。この落ち込み方は天候要因だけではないようだが、本部でも原因がよくわからないといっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・残暑のため秋物のスタートが遅かった。人通りも少なくなっている。街全体の景気が悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・中旬に県内最大のショッピングセンターがオープンしてから、来客数が減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温が暖かく秋物の立ち上がりが遅く、さらに、競合店のオープンにより来客数が減っている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規来客数が前年度より2割減り、商談の性質もどちらかというと熟考タイプが増えている。仮決算の時期であることを踏まえると全体的にマイナスに向いている。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・前月までと同様、数量指定や金額指定でのガソリン購入が多い。また、それ以外の商品は全く売れなくなった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・以前までは平均的に来客があったが、最近では良い時と悪い時の差がはっきりしすぎて、全然客が来ない日も増えてきた。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地域を通る鉄道で、前冬の強風による脱線事故や4月の土砂崩れなど不通が相次ぎ、風評被害の影響が地域全体に出ている。
		都市型ホテル（経営者）	それ以外	・談合事件、県知事の辞職などの影響で、県関係の会合、建設関係の動きが全くなく、非常に厳しい状態である。
悪くなっている		コンビニ（経営者）	単価の動き	・500円くらいの弁当を購入していた客が、給料日後でも300円程度のもを買うようになった。このような傾向が強まっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・当月の前半は残暑が厳しく、秋物の動きが悪く苦戦した。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜遅くまで飲食している人が少ないせいか、長距離の客が少ない。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・来客数やリフォームに関する問い合わせが増えている。内容的には介護用品器具の設置に伴うリフォームが多い。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・民間の設備投資が活発化しており、受注量を確保している。ただし、投資は中央資本に偏っており、地元企業の設備投資についてはまだまだである。
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要が依然好調で、採算が改善に向かっている。

	その他非製造業 〔 飲食料品卸売業 〕 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 厳しい状況を打開するため、いくつかの新商品で販促を重ねた結果、ここまで2けたの伸びをみせた。地元は依然厳しいが、首都圏での伸びが全体を押し上げている。	
	その他企業〔 管理業 〕 (従業員)	それ以外	・ 大きな企業の会社員や公務員は景気が悪いということはないが、中小企業の社員はまだまだ厳しさが続いている。	
変わらない	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 牛タンの原料価格相場は少しずつ安くなっていったが、ここにきて反転したため先行きが見えなくなってきた。	
	土石製品製造販売 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・ 取引先の建設業者からは、受注価格の低下についての話が常に出ているし、我々メーカー側も販売価格をできるだけ下げる方向で動いている。ここ3か月間の動きはみえない。	
	一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・ 自動車部品、民生機器ともに好水準のまま推移している。懸念していた為替動向も比較的安定した動きで、現時点では経営に及ぼす影響は少ない。	
	電気機械器具製造業 (営業担当)	取引先の様子	・ いろいろな商談は少しずつ出てきているが、成立するまでに時間が掛かったり、短期、少額だったりとあまり大きな変化はない。	
	広告代理店 (従業員)	受注量や販売量の動き	・ 広報物の種類は増えてきたが、数量は減少、もしくは、拡大しない傾向にある。	
	コピーサービス業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 受注量は大きく変わらず推移しているが、努力を重ねた結果であって、少し手を抜くとすぐに販売量が落ち込んでしまうような状況である。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・関連連産業 (経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・ 印刷用紙の値上げがあったが、受注価格に転嫁できていない。受注競争は激しさを増している。
電気機械器具製造業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・ コストダウンの要請が相次いでおり、原材料高と重なって利益確保が難しくなっている。しわ寄せが下請にきており、忙しい割には利益が出ない。	
通信業 (営業担当)		取引先の様子	・ 受注案件は増加しているものの、販売単価が前年と比較して下がっている。取引先からは契約継続の条件としての値下げ要請が厳しくなっている。	
金融業 (融資担当)		取引先の様子	・ 取引先との会話からは、受注価格が競争のため採算価格を下回るケースもある等の話がある。	
新聞販売店〔 広告 〕 (店主)		受注量や販売量の動き	・ 折り込みチラシが4か月連続で前年同期比でも、最近の平均値比較でも悪い値が続いている。開店以来ワースト2という信じられない状況であった。	
悪くなっている				
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	・ 新規求人数が飛躍的に伸びている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 今月に入って受注が活発になっている。特に金融関連と通信関連が忙しいようだ。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 工場労働者に対する求人が多く、既存請負労働者が引き抜かれて正社員になった。労働市場での需要と供給がアンバランスになり、請負現場の人材不足感は強まっている。
		新聞社〔 求人広告 〕 (担当者)	求人数の動き	・ 求人広告件数が3か月前と比べて26%増えている。前年同月比では変わらない。職種はタクシー運転手や飲食店のパート、アルバイトが目立つ。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・ 非正規社員が正規社員を希望する在職求職者が常用新規求職者の3割を占めている。有効求職者が前年比で46か月連続で減少している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 原油高騰の影響を受けやすい運送業、食料品製造業でも求人数が増加している。
変わらない				
やや悪くなっている	新聞社〔 求人広告 〕 (担当者)	求人数の動き	・ 新聞に限ったことかもしれないが求人数が減ってきている。特に地元の動きが悪い。	
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 求人数が前年同月、及び前月と比較して減少している。	
悪くなっている				