

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	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・周辺の食堂などの廃業に伴い、米飯類が122%、飲料水が104%、加工食品が106%と主に食料品関係が伸びている。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・6月の岩手・宮城地震の影響で6～9月の売上は、前年比で30～20%の減少となっていたが、紅葉、行楽シーズンや仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果もあり、前年並みに回復している。	
	やや良く なっている 変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・9月の米大手証券会社の破たん以降、景気後退ムードが高まっているが、消費の面で底固さが見られ店頭での売上への影響は軽微である。	
		百貨店（広報担当）	それ以外	・前年よりもポイントサービスデーを増やしたため、売上が前年を上回る状況で推移しているが、それ以外の日は、相変わらず生活防衛意識が強く、客単価、来客数共に減少傾向がみられる。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合各社では、消費喚起のため商品の値下げやチラシ価格の強化を実施しており、客の奪い合いになっている。消費低迷により、単価が高い商品が不振となっており、食料品の1品単価が前年比で2%低下、衣料品の売上は15%減少している。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年並みに推移しているが、商品価格の値上げにより客の節約傾向は続いており、買上点数、客単価共に低下している。	
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年大きな商戦となる年賀状やボジョレーヌーヴォーの売行きが悪く、たばこ、米飯類、菓子パンが相変わらず好調を維持している。	
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店ベースの売上は、前年と比較して若干増加しているものの、3か月前との比較では横ばいである。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポ効果が追い風となって売上は増加しているが、客単価が伸びていない。	
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然としてタスポ効果は続いているが、たばこのみを買う客が増加し、ついで買いが見られない状況にある。	
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・問屋や同業の廃業など、明るい話題が全くない。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年に比べて厳しい状況に変わりはないが、リクルート関係の来客数が増加している。来年は就職活動が更に厳しくなると予想されることから学生は早めに準備をしている。	
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、売上が伸びていない。	
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量、単価、客の様子すべてにおいて悪い状態が続いている。現状を打破するため様々な努力をしているが、どれも一時的なものであり景気回復には至っていない。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・不景気が続くなか、ガソリン価格の下落に伴い、来客数が戻ってきている。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・燃料価格の低下により景気回復を期待しているが、各業界の客からは依然として厳しい話ばかりが聞こえてくる。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・連休が好天に恵まれたことから、前年と比べて来客数は順調に推移しているが、客単価については前年並みとなっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近では節約志向が高まり、美容室の利用回数を減らして自分でカットする客が増加している。	
		やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・駅前や郊外の大型商業施設の開店や、商店街にある大型商業施設の閉店により、目に見えて商店街を訪れる客が減少している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・下旬にまとまった雪を記録し、衣料、靴、除雪用具を中心に冬物用品の動きが活発になるはずであるが、消費者はかなり我慢をしており、今年は反応が鈍い。

一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・客は必要最低限の物しか買わない状況が続いている。
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・店頭での売上が悪く、バーゲンを実施しても売上増加につながるか確信できない状況にある。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて売上に大きな変化は無いが、来客数が徐々に減少している。
百貨店（企画担当）	単価の動き	・当社のお歳暮ギフトセンターがオープンして数週間経過し、売上は前年並みで推移しているものの、スーパーブランドなどの高額商品の動きが相変わらず悪く、客単価は低下している。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・客の買い控え傾向は続いているが、価格に対する反応がシビアになっている。価格設定が高い婦人服特選売場では、新規客はまずは値札を見る行動をとり、ある程度価格が分かる客も価値と価格のバランスを今まで以上に厳しい目でみている。また、ミセス向けの防寒アイテムの売れ筋価格が前年より低下している。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・気温の低下により冬物衣料に動きが出てきているものの、他商品と組み合わせるなどのまとめ買いが少なく、売上全体を押し上げる状況にない。
百貨店（経営者）	単価の動き	・食料品の売上は堅調に推移しているが、宝飾時計、婦人服プレタゾーンの苦戦が続いている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・低価格商品のみ売れることから、売上確保のため無理な売価引下げを実施しており、粗利益が減少している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに戻っているが、買上点数、売上共に減少している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数はほぼ横ばいで推移しているが、ここ1か月は安い物しか売れず、客単価、売上共に減少している。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年に比べて買上点数が減少し、客単価の伸び率も低下傾向にあることから、客は価格にシビアで、慎重な買物をしている様子がうかがえる。また、米と酒の買上点数が増加し、冷凍食品の売上が9割以上まで回復していることから、内食化が一層明確になっている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・家計では衣料品への出費は後回しにされ、必要最小限の物を買い足しする傾向にあることから、来客数は極端に減少している。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上の減少傾向が続いており、11月は前年と比べ90%程度となっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・軽自動車の基幹車種がフルモデルチェンジしたが、客の反応が鈍く、特に新規客の来店が極端に少ない状況にある。
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が上昇しても売上が減少しているため景気は上向きにはなっていない。特に米大手証券会社の破たん以降厳しさを増している。
その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・将来に対する不安が高まるなか景気対策が先送りされ、消費マインドが低下している。
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・購買時期の延期や買上点数の減少など、ここに来て一段と客の買い控えが目立ってきている。
その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今後、雪支度の出費がかさむため、財布のひもが今まで以上に固くなってきている。また、連日のメディアによる不景気報道が消費者心理を更に冷え込ませている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・ガソリン需要が低迷するなか、週決めの卸価格体系への移行により、毎週のように価格が低下し、競争が激化している。また、客の節約志向の高まりを背景に、スタッドレスタイヤの需要低迷や安価な物へのシフトが進み、収益を下押ししている。さらに、取引企業の資金繰りが悪化しており、請求書発行日から支払日までの猶予期間の延長要請が散見される。

	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン価格が低下しているが、各スタンドでは毎週月曜日の卸価格改定を前倒して、土曜日もしくは日曜日に引下げを行なうことから、価格差により経営環境は厳しさを増している。
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・宿泊、宴会部門の売上が伸び悩んでおり、これに伴いレストランの来客数も減少している。
	その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・運良く前年になく大きな発注があったものの、売上は前年比5%の減少となり、大変厳しい状況が続いている。
	観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・景気の先行き不安により、建設業を中心に予約の取消しや延期、未定が多くなっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・会合の出席人数が減少しており、延期やキャンセルも出ている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人、団体旅行共に前年実績を下回っている状況にある。
	タクシー運転手	単価の動き	・年末を控えて、タクシーの乗り控えが多くなっている。
	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で3～4割減少している。
	美容室（経営者）	単価の動き	・複数メニューを組み合わせる客が減少しており、客単価が低下している。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・総合展示場の集客は悪くないが、冷やかし客の割合が上昇し、受注につながる客が減少している。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・最悪と考えていた前月よりも売上が減少している。これまで苦労して引上げてきた価格設定ゾーンを2割以上引下げなければ、客に商品を手にとってもらえない状況にある。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・朝と夕方の来客数が減少している。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・嗜好品であるお茶を飲まない人が増加していることもあるが、平日の来客数は相変わらず少なく、景気が回復する様子は全く感じられない。
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	競争相手の様子	・同業の廃業、倒産件数が増加している。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・周辺の繁華街では、金曜日と土曜日は多少人混みが見られるものの、それ以外は閑散としており、来客数も前年比2割の減少となっている。
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・消費者は将来に対して不安を抱いており、前年に比べて来客数、買上点数共に減少している。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ストールなどの雑貨、小物の動きは良いが、婦人服売り場の主流であるコートの売上が前年比80%と大苦戦している。手持ちのコートを今年のトレンド風にアレンジしたいという客は増えており、新しいコートの価格にはシビアになっている。
	百貨店（経営者）	単価の動き	・先行き不透明感からクレジットカードによる売上が減少しており、客単価低下の要因となっている。
	百貨店（販促担当）	お客様の様子	・客の消費マインドは低下しており、更に廉価品を求める、もしくは買わないという姿勢がうかがえる。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・可処分所得の減少により客の購買力が高まっていない。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン価格は低下しているものの、灯油の需要期を迎えていることから、客の買い控え傾向が強まっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・タスポ効果により来客数は前年比103%と増加しているが、生活防衛の観点から、客単価の低下が続いており、11月は616円と前年より40円も低下している。お買い得品や100円均一といった低単価の売上が伸びており、お昼は弁当よりもパンの動きが良くなっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・品定めをしておきながら買わずに帰る客が見受けられ、買物にかなり慎重になっている様子が見えがえる。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・例年であればコートなどの高単価商品に動きが出る時期であるが、今年は全く売れていない。

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・客は株価の影響を直接受けている訳ではないが、世界的な景気悪化、株価下落などの不景気報道の影響により生活防衛意識が高まり、消費にブレーキを掛けている。
衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・2階のテナントの撤退に伴い来客数が減少している。また、先行き不安のため買い控えする客が増加している。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車、中古車の販売台数は、昨今の経済情勢や登録稼働日の減少が影響して、前年比70%程度となっている。来客数は、タイヤ交換やウィンターチェックのために例年並みとなっているが、車両の購入見込み客が激減している。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・これまで販売をけん引していたコンパクトカーや軽自動車の商談が減少している。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・自動車の買換えを1年延期する客や、来年の買換えを条件に車検料金の値引きを求める客が増加している。
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・車両販売は、メーカーを問わず新車、中古車共にかなり落ち込んでいる。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が前年と比べ40~50%程度と大幅に減少している。イベントを企画しても満足な成果をあげられず経費ばかりがかさんでいる。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年より売上が極端に悪い状況にある。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・様々な広告を試しているが、特に高額品の売上が減少しており、売上全体では前年と比べて2割の減少となっている。
住関連専門店 (経営者)	お客様の様子	・景気悪化により周辺企業ではリストラや減給が行われ、客の買い控えが顕著になっている。
その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・燃料費は下落傾向にあるが、金融不安や雇用不安、ボーナス削減などの過度な報道で消費マインドは冷え切っており、買上点数の減少や低単価へのシフトが進んでいる。
その他専門店 [酒](営業担当)	来客数の動き	・飲食店では、これまで客単価や売上が低下しても来客数への影響は少なかったが、ここに来て明らかに減少している。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・原油価格が低下しているものの、既にあらゆる物が値上がりしており、購買意欲はかなり低下している。さらに企業倒産などの不景気報道の影響により、家計支出はますます引き締められている。
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・客の様子や販売量の動きなどすべてが悪い状況を示している。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・不景気により客の財布のひもは固くなり、優先順位が低い外食は真っ先に切り捨てられることから来客数が減少している。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・景気の先行き不安により、消費者は様子見している状況にあり、購買意欲が低下している。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・観光客誘致運動を展開しているが、目玉商品が少ないため予想より伸びていない。週末は地元客でにぎわうが平日は非常に厳しく、入込は前年と比べて1割程度の減少となっている。
都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・例年忘年会シーズンは、法人関係で8~9割受注しているが、今年はセールスをしていても反応が鈍く、単価が安い別の会場に変更したという話も聞かしている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・日経平均株価の乱高下が続く、大企業の間接決算では下方修正が相次いでおり、实体经济の不況感がますます強まっている。このようななか、客の財布のひもはますます固くなっており、来客数、客単価共に低下傾向にあり、追加オーダーが少なくなっている。
都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・競争激化や燃料高騰により大手老舗タクシー会社が相次いで破たんしているが、当ホテルでもオフシーズンに入り、宿泊価格の大幅値下げが始まっており、同じような状況がいつ起こってもおかしくない。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・来客数が減少しており、問い合わせはあるが申込まで至らないケースも多くなっている。
タクシー運転手	販売量の動き	・クレジットカードやタクシーチケット払いが多い長距離客が減少している。

		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・客の買い控えにより消費は冷え込んでいる。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からは売上が増加しているという話題は全く聞かれない。
		観光名所（職員）	販売量の動き	・乗船客数の減少もさることながら、客の財布のひもは固く、お土産以外の船内で飲食する物まで売行きが悪くなっている。
		その他サービス【自動車整備業】（経営者）	来客数の動き	・先行き不安に伴う消費の低迷により、故障や車検切れなどの必要最小限の仕事が中心となっており、来客数、売上共に大幅な減少となっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・11月は3連休が2回あったことから仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果が現れ、売上はやや良くなっている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が弱い状況が続いている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格が下落しているが、景気回復にまでは至っていない。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・毎年恒例のボジョレーヌーヴォーの取扱いがあったが、その他物資の取扱量は軒並み減少傾向にある。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・投資信託や個人年金保険などの預かり資産の商品の売上がかなり減少している。
		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・転作作物のそばが、北海道での豊作により価格が低下している。
	やや悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年必ず受注していた仕事が取引先の予算の関係で減少している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・燃料費高騰などの余波で、発注側の大手企業から厳しいコストダウンを要求される中小企業が非常に多くなっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連日の不景気報道の影響で、客は高額な出費を控えており、受注は減少している。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・主要荷主の生産や販売量が減少している。
		金融業（広報担当）	それ以外	・電子部品組立産業を中心に派遣工員の解雇が発生している。また、建設業、卸売業、ガソリンスタンドの倒産が続いており、雇用環境は悪化している。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・大手百貨店では郊外に開店した大型商業施設に対抗しきれず広告予算を大幅に削減している。
新聞販売店【広告】（店主）		受注量や販売量の動き	・家計が苦しいため新聞購読を中止する長期購読者が出てきている。また、地元企業の折込チラシは相変わらず少なく、県外資本でも安定的にチラシを入れているのは不況に強いパチンコ業界ぐらいなものであり、大手企業や通信販売関係は減少している。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・原油価格は落ち着いたものの、消費マインドの低下傾向に歯止めが掛かっていない。	
その他企業【企画業】（経営者）		取引先の様子	・取引先では、チラシを印刷する大型輪転機が稼動しておらず、年末では考えられない状況が続いている。	
悪く なっている		農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・桃の販売価格が悪天候の影響で低下し、収入が前年の8割程度に落ち込んでいる。また、肥料価格も上昇していることから、更に厳しい状況となっている。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・商品単価の値上げの影響で受注が減少している。	
	繊維工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・消費者の購買力が著しく低下しており、食料品以外は売上の減少が続いている。	
	出版・印刷・同 関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・9月の米大手証券会社の破たんから急速に景気が悪化し、各企業では広告宣伝費の削減を行なっていることから、取引先のテレビ局や新聞社では、広告収入が大幅に減少している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、自動車メーカー各社が減産方針を打ち出しており、影響が始めている。また、円高により輸出にも大きな影響を受けている。	

		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・国内外の取引先からの受注減少や取引条件の引き締めが強まっており、経営環境は限界点に達しつつある。
		建設業（企画担当）	取引先の様子	・製造業に限らず、今年度予定していた設備投資を業績悪化により次年度以降に繰り延べする企業が多くなっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・昨今の景気情勢を受けて、取引先の反応は悪くなる一方であり、対応に苦慮している。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・客の予算確保が困難であり、特に建設業、土木業からの受注量が減少している。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先では、無駄な物は作らない、買わないという経費圧縮ムードが高まっており、受注が減少している。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の製造業、小売業、サービス業の中間決算では、すべての企業で売上、利益共に減少し、赤字決算の企業が増加している。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の買い控え傾向が強まり、全体的に受注が減少している。
		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	・ガソリンや食料品価格の値上げがピークであった3か月前は、必要以外の物を買わないという客の購買姿勢が顕著となったが、価格が低下しても消費は低迷したまま回復していない。
		協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・依然として需要低迷が続いており、物の動きが鈍い状況にある。残業時間を減らして定時退社とする動きもでている。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規、有効求人数共に、前年を下回る状況が長期間続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数は、前年と比べて減少傾向が続いているが、最近は減少幅に圧縮感がみられる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・スキルが高い人材は潜在的な求人需要としてあるが、企業の派遣社員切りが目立っている。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・京阪からの求人申込が前年に比べて半減している。特に毎年この時期にある自動車関連の季節従業員の募集が不況により全くない状況にある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・世界的な不況の影響が徐々に出てきており、製造業の派遣社員を中心に解雇者が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で31.2%の減少となり、有効求人数は14か月連続で前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数の減少が続いており、減少幅も拡大している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員の直接雇用や派遣契約打ち切りが相次いでおり、派遣業界の景気は下降している。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・自動車や輸出関連メーカーを中心に派遣期間途中での契約終了や、契約満了後の未更新が急増している。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・製造業を中心に生産量の縮小に伴う人員削減が進んでいる。以前は今後の展望を見据えた削減が多かったが、今回は展望がみえない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・生産調整に伴い求人への影響が出始めている。