

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〔ス ポーツ用品〕 （経営者）	販売量の動き	・地元のプロサッカーチームが上位リーグに昇格を決め、街全体に活気を感じる。
	変わらない	一般小売店〔医 薬品〕（経営 者）	単価の動き	・年金暮らしの客が多いためか、ガソリン価格が異常に高く物価も高騰していた数か月前の方がより深刻であり、今はニュース等で報じられる状況ほど悪くはない。
		百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・客の価格に対するシビアな態度は変わらず続いており、価格と価値のバランスを十分に考慮して買物をする様子が、フリー客を中心に顕著に現れている。例年の価格帯を大きく下回る状況にあり、冬物防寒衣料の週別の売上は前年を下回って推移している。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・年間最大の売上となる12月は、セールを強化してようやく前年実績を確保しているが、競合各社も売上確保のためチラシを強化しており、1品単価が大幅に低下している。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・来客数は若干減少しているが、売上、客単価、買上点数が前年と比べて横ばいの状況が続いている。ただし、米、酒、パンの買上点数は前年と比べ5%以上の伸びが続いている。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・売上は順調であるが、客単価や買上点数が前年実績を下回っている。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・来客数については、ここ数か月前年比103%で推移している。また、客単価については、11月は前年比92%であったが、前年並みまで回復している。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・タスポ効果もあり、来客数は前年と比べて増加しているが、客単価が低下しており、売上は前年を下回っている。
		遊園地（経営 者）	来客数の動き	・週末のみの営業であったが、暖かい天候が幸いして、当初予定の売上を確保している。ただし取引先から配布されるカレンダーや手帳が前年より減少しており、景気の厳しさを実感している。
	やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・消費者は物を買いたくても買わない、もしくは買えないという状況となり、もはや店舗間の競争というレベルではなく、不況の嵐が過ぎ去るまでいかに店を存続させるかという問題になっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・例年、年末は商店街が最もにぎわう時期であるが、今年は客単価、売上共に減少傾向にあり、業種を問わず苦戦している。
		百貨店（広報担 当）	それ以外	・金融不安や株安、所得減少により、消費マインドが急速に冷え込んでいる。
		百貨店（経営 者）	販売量の動き	・食料品や化粧品は比較的堅調であるが、衣料品を中心に買い控えが顕著になっている。一足早くセールに入っているものの、まとめ買いが少なく、必要な物を狙い撃ちで購買する傾向が強まっている。
		百貨店（経営 者）	単価の動き	・婦人服は単品買いが目立ち、まとめ買いが少なくなっている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・客の節約志向が高まり、クリスマス商品の動きが鈍くなっている。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・客の低単価志向が強まっていることから、客単価、売上共に前年を下回っている。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・来客数は前年並みであるが、1品単価が95%、販売点数が92%と低下している。
		スーパー（店 長）	お客様の様子	・大パックよりも小パックや中パック、品質も1ランク落とした安価な商品の売行きが良くなっている。
コンビニ（経営 者）		販売量の動き	・売上が3か月前に比べて7%減少している。	
コンビニ（経営 者）		お客様の様子	・まとめ買いや衝動買いが減少し、買物がごの使用比率が低下している。また、クリスマスケーキや年賀状などの季節商材の売上が前年を大幅に下回っている。	

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・11月以降、高額品の動きが鈍くなっており、冬物衣料のピークであるクリスマス商戦においても、客は例年より価格にシビアになっている様子がうかがえる。	
乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・新車販売は前年比60%という大変厳しい状況にある。また、サービス部門では在庫数が増加しているものの、最低限の整備や修理を望む客が多く、全体の売上減少をカバーするまで至っていない。	
その他専門店 [化粧品](経営者)	来客数の動き	・消費マインドが冷え込んでおり、必需品以外の支出を抑制する傾向が顕著になっている。	
その他専門店 [パソコン] (経営者)	競争相手の様子	・ここにきて売上が極端に減少している。	
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	単価の動き	・消費マインドの急速な冷え込みにより、必要な物以外は買わないという購買傾向が強まっており、さらに暖冬の影響もあり、売上が減少している。また、仕入価格が低下していることから、価格を下げて売上減少を回避しようとする動きが出てきており、粗利益の減少を招いている。	
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・株価下落や非正規社員の解雇など、マスコミの不況報道の影響により客の財布のひもはますます固くなり、来客数が減少している。	
その他飲食[弁当] (スタッフ)	お客様の様子	・中心街区の百貨店への来客数が減少し、郊外のショッピングセンターに買物客が流れていることから、売上が前年を下回る状況が続いている。	
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・例年、忘年会はかなり早期からの予約が必要であったが、今年は一般企業に勤務する客が激減しており、客室がようやく埋まるという状況にある。	
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・忘年会などの宴会部門の売上は前年並みであるが、宿泊部門では進出企業関係の宿泊者数が11月末から12月にかけて急激に減少しており、売上は前年比12%の落ち込みとなっている。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・企業の業況悪化により、前年に比べて忘年会への参加者数が減少している。	
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・レストランの個人予約が前年に比べ6割程度にとどまり、宴会などの法人による団体利用も予約が減少している。	
タクシー運転手	単価の動き	・年末であるにもかかわらず、乗り控えが目立っている。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・前月よりは多少持ち直してきているものの、前年との比較では4割減少しており、悪い状況が続いている。	
テーマパーク (職員)	単価の動き	・客単価が前年に比べ10%低下している。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・美容室への来客数は、全体的に減少傾向にあるが、激戦地区では前年に比べて6割程度と極端に減少しているところが出てきている。	
悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・政治や経済への先行き不安が高まり、節約ムードが広がっていることから、来客数がこれまで以上に減少している。
	一般小売店 [茶](経営者)	それ以外	・ガソリン価格は低下しているものの、食料品価格はそれほど低下していないため、客は節約しながら買物をしている。そのような客に対して何を売ったら良いのか、品ぞろえに苦労している。
	一般小売店[医薬品] (経営者)	お客様の様子	・売上が前年に比べて2割減少している。周辺の飲食店でも今年の忘年会は1次会のみで切り上げるケースが多いと聞いている。
	一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・毎月のように来客数が減少しており、常連客の来店頻度も低下している。
	一般小売店[雑貨] (企画担当)	お客様の様子	・金融危機に端を発した自動車業界や電機業界の雇用不安の高まりにより、客の節約志向が強まっている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・価格変動や不況報道に振り回され、生活必需品以外の購買は罪であるかのような消費行動が見受けられ、例年婦人服売場の主力となるコートの売上が前年比7割、前年にブレイクした肌着が大手専門店の新素材の影響もあって8割という厳しい状況にある。

百貨店（企画担当）	それ以外	・9月以降、来客数、客単価共に低下が続いており、お歳暮商戦では更に顕著になっている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・来客数の少なさもさることながら、目的を済ませると早急に店を後にする客が目立っている。客は金額にかかわらず、物を買うこと自体にためらいを感じている。
百貨店（経営者）	単価の動き	・高額品、正規価格品の動きが鈍く、客単価の低下に拍車がかかっている状況にある。
百貨店（販促担当）	お客様の様子	・お歳暮やおせち、クリスマスケーキが比較的健闘しているが、クリスマス商戦は曜日配列が悪く、前年に比べ2けたの減少となっている。また、特選ラグジュアリー商品がかつてないほどの落ち込みを記録している。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・客の所得減少に伴い購買力が減退している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・クリスマスケーキやお歳暮の販売数は前年並みとなっているが、サイズ、単価共に低下している。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・ボーナスや給与の減少、メディアによる不況報道の影響により、消費マインドが低下している。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・非正規社員の解雇が地方にも波及しており、先行き不安から消費が落ち込んでいる。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・売上、来客数共に前年に比べて伸びているが、ここに来て客単価が急速に低下している。
コンビニ（店長）	単価の動き	・消費者の趣向が一時的に価格より品質を重視する方向に動いていたが、ここに来て安価な物を探して買うというデフレ期のような購買傾向が強まっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年に比べて来客数が10%程度減少している。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・ほとんどの競合店では、毎年1月実施する冬のバーゲンを年内に前倒しして実施しているが、売上は伸びていない。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・年末時期にもかかわらず、これまで経験がないほど商品の動きが悪くなっている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客数が伸びず、売上は前年に比べて6～7割程度となっている。今年のボーナス商戦は、例年にないほど苦戦している。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・毎日の過度な不況報道により、実際には不況の影響があまりなくても買物することに罪悪感を抱く客が多くなっており、冬物のセールでも買い方が厳しくなっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数が急激に減少しており、ボーナスやクリスマス商戦の様相は全く感じられない。客の反応は日を追うごとに悪化し、売上は前年を25%も下回る状況となっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・点検、整備需要は堅調に推移しているものの、客の買い控え傾向が強まり、新車販売が低迷しており、新型車効果も薄い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格が低下しているが、商談の長期化や来春まで購入を見送る客が増加している。特に、排気量2,000cc以上の車種の引き合いが減少している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売上が例年の半分程度まで落ち込んでいる。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・中程度の価格以上の商品の動きが悪くなっており、特に高額品は原価を下回る処分価格でも売れない状況にあることから、これまで経験がないほど厳しい状況となっている。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・米大手証券会社の破たんや、国内の自動車産業の業況悪化などに伴い、耐久消費財の需要は縮小傾向にあり、来客数が減少している。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・賃金の減少に伴い、客の節約志向が高まり、少しでも安価な物を購入する傾向が強まっている。
その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・製造業のみならず全産業界が景気後退に陥り、リストラや給与カットが当たり前のように行われており、お歳暮の販売は前年に比べ2、3割程度減少している。

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・お歳暮やクリスマス時期に客の購買意欲の向上を期待していたが、実際には前月よりも冷え込んでいる。お歳暮については、前年は件数や単価を減らしても贈ろうという客の意欲を感じていたが、今年は全く贈らないという客が多くなっている。	
	その他専門店 〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・マスコミ各社の過剰な不況報道による風評被害が大きい。特に単価が高い飲食店への影響が大きく、来客数が少ないのではなく、ゼロに近い状況が11月下旬以降続いている。逆に単価が安い飲食店は、来客数が増加している。	
	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・売上が減少する一方であり、非常に厳しい状況にある。	
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・ガソリンや灯油のみならず油外商品の価格も低下しているにもかかわらず、客の買い控えが続いている。	
	高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・経済が収縮するなか、すべての業種で支出を抑制する方向にある。	
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・マスコミの不景気報道が消費マインドを冷え込ませ、今年のクリスマス時期の来客数は開店以来最も少なく、前年の25%程度と激減している。	
	一般レストラン （経営者）	それ以外	・当店は幸いにも常連客が大半であるため、辛うじて店を維持できているが、同業はかなり苦戦している様子である。	
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・客単価は低下していないものの、客の財布のひもが固くなり、来客数が減少している。また、当地区では選挙のため人の動きが制限され、景気悪化要因となっている。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月は仙台・宮城デスティネーションキャンペーンや紅葉シーズンの効果により前年並みに持ち直したが、12月は経済ショックの影響もあり、キャンペーン期間中であるにもかかわらず、売上が前年を大きく下回っている。	
	都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・株価下落や円高の進行、派遣契約の打切りなど、マスコミの不況報道の影響で消費者の財布のひもはますます固くなっており、来客数の減少もさることながら、客単価についても大幅な下落傾向にある。	
	都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・おせちの販売数は、予想外の売行きで過去最高となるが、宿泊、レストランは全く伸びない。特に越年の宿泊客が減少しており、家庭で正月を迎える様子がうかがえる。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年、年末年始は予約を断るケースが多いが、今年は客からの問い合わせが少なく、予約が容易に取れる状況にある。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人消費が低迷しており、販売単価が低下している。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会を開催しない企業が増加しており、タクシーの乗客数は例年より大幅に減少している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・客からは終電に間に合うように帰宅しているという声が聞かれ、節約ムードが高まっていることから、過去に例がないほど乗客数が減少している。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・追加及び新規の受注が減少している。	
	競艇場（職員）	お客様の様子	・客の滞在時間が短くなっており、客単価が低下している。	
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・来客数、売上共に急激に減少しており、30～50%程度の値下げを実施しない限り、動きが出てこない状況にある。	
	住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・地域経済の悪化に伴い、買い控え傾向が強まっており、受注を予定していた客の建築延期や取りやめが発生している。	
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	・お歳暮ギフトのなかでも、地場商品の動きが予想以上に良く、11、12月の売上は、前年を上回って推移している。

変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・政府により新たな助成金が打ち出されているものの、短期的な所得補償に過ぎず、効果は薄い。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料費の高騰に伴う値上げ以降、需要が縮小したまま低迷している。
やや悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客は必要最低限の修理やリフォームしか発注せず、それ以外の工事は様子見している状況にある。
	輸送業（従業員）	取引先の様子	・円高の影響で輸出量が減少している。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産賃貸業では客から家賃の値下げを要請され、1～2割程度の値下げに応じざるを得ない状況にある。
	金融業（広報担当）	それ以外	・ガソリンや灯油価格の低下は、プラス要素ではあるが、個人の消費意欲は減退しており、大型小売店や自動車販売店の売上が減少している。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末商戦や元旦の折込チラシが前年より減少している。
	公認会計士	取引先の様子	・小売業やサービス業のクライアントの決算状況は、いずれも売上が減少し、収支が悪化している。
	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	・商材は豊富にあるが、客の購買力が低下しており、商品の動きが鈍くなっている。
悪くなっている	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先の小売酒販店の廃業や倒産が増加している。廃業については、後継者不足や昨今の景気悪化を考慮して経営継続を断念するケースが多い。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・贈答用のりんごの注文数は前年並みとなっているが、果物が全般的に豊作であるため出荷価格が前年の70～80%と低下している。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原材料費などのコストアップを吸収するため、商品値上げしているが、売上が大幅に落ち込んでいる。
	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量の減少と単価の低下により採算が悪化している。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が前年と比べて2割減少している。
	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、各自動車メーカーの減産の発表を受けて、日を追うごとに受注量が減少している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の経営層は、受注が減少するなか、自らの給与を削減して雇用の維持に努めているが、それだけでは対応しきれずリストラが増加している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・作業量に見合う人員整理や固定費の削減など、様々な施策を行っているが、日々の受注量の減少に追いつかず、焼け石に水状態である。
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・急激な景気悪化に伴い受注量は前年の半分以下まで落ち込んでいる。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・既存契約の価格を見直しする事案が増加しており、年度見通しを下方修正している状況にある。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では大幅なコスト削減や人員削減を行っており、取引量が激減している。
	広告業協会（役員）	取引先の様子	・間近に迫る初売り広告は、料金の引下げなどで受注獲得に懸命だが、広告主の予算縮小によりかなり厳しい状況にある。年頭に開催される賀詞交歓会の出席者も不況を反映して参加者が前年と比べ、2割程度減少している。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の金融危機以降、企業の経費圧縮ムードはピークとなっており、広告費は削減され続けている。通例物の発注控えが増加しており、最悪の状況である。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・ここにきて多くの中小企業では急激に売上が減少している。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客の動きが11月から急激に悪くなり、受注量は過去最悪となっている。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・企業の宣伝広告費の削減が顕著になっている。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、在庫が増加していることから、正月休みは2週間取る予定としており、2月も1～2週間程度の操業停止を実施する予定としている。

		協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・毎月のように受注が減少しており、歯止めが掛からない。新規取引もほとんどない状況にある。
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	・依然として新規求人数は、前年と比較して減少傾向が続いている。最近は減少幅に圧縮感があったが、ここに来て大幅な減少となっている。
	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	・京阪地域からの求人が激減しており、求人数全体では、前年に比べて半減している状況にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年と比べて新規求人数の減少幅が拡大している。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・新規派遣の注文が半減しているうえ、12月での契約終了が相次いでおり、景気は悪化の一途をたどっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規求人数の減少はもちろんのこと、自動車や電機、半導体などの輸出産業を中心に契約途中での終了要請が多発している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業からの求人が全く無くなっている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年と比べてコンサルタント会社からの受注が明らかに減少している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年まではこの時期に首都圏からの求人広告の出稿があったが、今年はほとんどない状況にある。
職業安定所（職員）		それ以外	・世界的な経済危機に円高傾向が重なり、外需に依存する製造業では派遣社員のリストラが横行していることから、求職者が増加傾向を示している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・製造業を中心に雇用調整の動きに歯止めが掛からない状況にある。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・従業員の休業及び雇用調整を実施する企業が増加している。	
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、常用、臨時、パートで大幅に減少し、前年に比べ32.5%の減少となっている。全産業で減少しており、求人申込も小口化している。		
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では、非正規社員の解雇による離職者が多数発生しており、契約の打ち切りを言い渡された派遣社員の相談が増加している。		