

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	百貨店（売場担当）	それ以外	・催事の案内を送った得意客が来店に結び付いているブランド店では、比較的高額商品が売れており、売上の予算を上回っている。一方、時期的に来客数が減少するフォーマルウェアでは、高額品と低価格品の品ぞろえをしたところ、幅広い客層で売上につながり、全体的な売上も予算に近づいている。 ・乗船人数や来客数は前年を下回っているものの、客単価の上昇により売上の予算は確保できている。消費者の財布のひもは緩んできているように感じる。
変わらない		観光名所（職員）	販売量の動き	・乗船人数や来客数は前年を下回っているものの、客単価の上昇により売上の予算は確保できている。消費者の財布のひもは緩んできているように感じる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は安定しているものの、1品単価の低下が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として1品単価、客単価共に低下しており、中心街区の景気は一進一退が続いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には買物を楽しむ客が少し増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は、割引セールやポイントサービスなどのイベントでは買物をするものの、それ以外の日は買い控えが続いている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量、売上共に横ばいで推移しているものの、消費者の低価格志向が続いている。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・消費者の節約志向の強まりとデフレが続いており、この傾向に変化は見られない。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・日用品や食料品などは売上が堅調に推移しているものの、冬物衣料の売上は前年を大幅に下回っている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を上回っているものの、客単価が落ち込んでいるため、売上は前年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・再就職が難しい失業者が多く、収入の減少により来客数、売上共に低迷している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年の95%程度で推移している。特に男性客は、買上点数、1品単価共に低迷している。弁当よりもおにぎりや即席麺、ソフトドリンクはより低価格の商品を購入する傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に低迷している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の最盛期に入っているが、品物の動きが全くないため、売上は低迷している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数は増加しているものの、消費者は必要な物しか買わない傾向が続いており、買上点数、1品単価共に低迷している。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・下見に来店する客が多く、来客数は増加しているものの、ボーナス減額が予想されるため成約率は低い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・環境対応車への減税や補助金が強力な追い風となり、新車の販売台数は前年を30%上回って推移している。一方、サービス部門は整備車両の入庫が前年を下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・経年車を所有する顧客のなかで、新車への買換えを見合わせる割合が増えている。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少なく、商品が売れていない。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・新型インフルエンザの影響は少なく、来客数は前年並みに回復しているものの、客単価が低迷している。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業者との話でも、最悪の時期からは回復しているものの、例年の水準を下回っている。
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・消費者は、中心街区の商店街から郊外の大型流通店に流れる傾向が続いている。		
観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・先行きの不透明感から、例年開催している宴会やイベントを中止又は延期する客が増えているため、売上は低迷している。		
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・夏以降はにぎわいのない停滞感が漂っており、忘年会の予約は盛り上がりがない。		
タクシー運転手	来客数の動き	・日中も夜間も乗客の乗り控えが続いている。		

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・風雪対策のリフォーム工事などは受注があるものの、新築住宅の受注は低迷している。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・商店街の飲食店では団体の予約が減少しており、来客数、客単価共に落ち込んでいる。
	一般小売店[書籍](経営者)	単価の動き	・雇用の悪化などの先行き不安が広がり、消費マインドは冷え込んでいる。
	一般小売店[スポーツ用品](経営者)	お客様の様子	・商店街がプレミアム付き商品券を販売しているものの、消費者は低価格品の買い回りをしているため、春に販売した商品券に比べて利用されていない。
	一般小売店[医薬品](経営者)	来客数の動き	・特売日とそれ以外の日では来客数の差が大きく、前年の売上を下回っている。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・暖冬の影響もあり、Tシャツやカットソーなどの薄手衣料は売上が前年を上回っているものの、防寒衣料の動きが悪い。季節商材や不要な物は買わない消費者の傾向が強まり、客単価が前年を下回っている。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・米国の大手金融機関の破たんから1年経過したが、今も景気の低迷は続いている。得意客対象の催事を年数回開催するものの、催事期間とそれ以外では客単価、売上共に落ち込みの差が大きく、デフレの傾向が顕著に表れている。
	百貨店(経営者)	単価の動き	・暖冬の影響から、防寒着やブーツなどの動きが悪く、1品単価が下落している。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・3か月前に比べて、客単価が大幅に落ち込んでいる。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・消費者の節約志向が続き、来客数、買上点数、客単価共に低迷しており、売上が落ち込んでいる。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・消費者の節約志向が強まり、客単価は下落している。
	スーパー(総務担当)	単価の動き	・来客数、1品単価共に下げ止まりがみられるものの、低価格商品を買回る消費者が増加している。
	スーパー(営業担当)	競争相手の様子	・競合各社は、チラシ特売品の価格を日替わりで下げたり、クーポンサービスの回数を増やしたりしてサービス競争が厳しくなっている。一方、消費者は99円などの低価格均一商品をまとめ買いしており、節約志向、低価格志向が強まっている。
	コンビニ(店長)	単価の動き	・政府発表の通りデフレが進んでおり、客単価の低下が顕著に見られる。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・秋冬物の販売時期には入っているものの、来客数が低迷している。
	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数は増加しているものの、消費者の低価格志向が強まり、値下げ商品や特売商品が売れているため、客単価が落ち込んでいる。
	衣料品専門店(店長)	単価の動き	・スーツの1品単価が大幅に下落し、関連する商品とともに買上点数が減少している。
	衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・来客数の減少よりも客単価の低下が著しい。消費者は本当に必要な物だけを購入する傾向が強くなり、関連品購入のついで買いが無くなっている。
	家電量販店(店長)	単価の動き	・消費者は価格に非常に敏感であり、1品単価、売上共に落ち込んでいる。
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金と新型車種の投入の効果により、新車の販売台数は前年を大きく上回っているものの、前年の米国の大手金融機関の破たんを勘案すると例年を下回っている。売れる新車もハイブリッド車や小型の低価格車の割合が高く、また冬のボーナス減額が報じられている影響も感じる。
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の効果は続いているものの、対象外の車種の商談は低迷している。また、来年度の補助金継続が検討されているため、駆け込み客の商談件数はやや減少している。
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・環境対応車への減税や補助金による購入も落ち着き、販売台数は例年を下回っている。	
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・経年車を保有する顧客を対象に、補助金を含めた提案営業を続けているが、見込み客が減少している。	
その他専門店[パソコン](経営者)	競争相手の様子	・同業者に話を聞いても、仕事の依頼や注文が全くない状況が続いている。	

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・消費者からボーナスの話題がなくなり、出費が増える年末年始に備えて買い控えが一層強まっている。周囲の飲食店では平日の来客数が落ち込んでおり、先行きに対する不安の声ばかり聞こえてくる。
	その他専門店 〔酒〕（営業担当）	単価の動き	・これまで消費者には高付加価値商品と低価格安定商品を使い分ける傾向にあるが、節約志向が一段と強まっており、最近では低価格安定商品しか売れない状況が続いている。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	来客数の動き	・景気の先行き不安から、消費者の買い控えが続いている。
	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・平日は前月並みの来客数があるものの、新型インフルエンザの影響もあり、週末は来客数が減少している。
	一般レストラン （支配人）	来客数の動き	・前年に比べて、宴会の利用客が減少している。
	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宿泊予約が前年に比べて約15%減少している。客単価を引き下げて、なんとか予約を取っているものの、売上は例年を下回っている。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・営業活動は強化するものの、忘年会などの予約は直前まで決まらず、また新型インフルエンザの流行で予約が減少している。
	都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・宴会の地元利用客は安定しているものの、宿泊部門で例年のない厳しい状況が続いており、全体的な売上は前年を5%下回っている。
	都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・忘年会や新年会を中止する企業が増え、実施しても規模を縮小しているため、前年に比べて客単価、売上共に落ち込んでいる。また、デパート地下の惣菜売場では来客数、客単価共に落ち込んでおり、全体的に消費者の低価格志向と必要な物しか購入しない傾向が強まっている。
	都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・法人客の問い合わせ、売上共に前年を割り込んでいる。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・海外旅行の取扱額は前年並みで推移しているものの、国内旅行は中高年が前年の約90%程度、家族旅行は半数以下に激減しており、客単価も落ち込んでいる。
	タクシー運転手	単価の動き	・乗客の乗り控えが強まり、売上が落ち込んでいる。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前月並みで推移しているものの、端末の値下げを期待して、買い控える消費者が増えている。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・新型インフルエンザ流行が本格的に始まり、期待された連休は悪天候で低温が続き、前年に比べて来客数は30%減少している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店間隔が空いているため、売上が落ち込んでいる。
悪くなっている	一般小売店 〔茶〕（経営者）	それ以外	・固定客以外は客の出入りがなく、周囲の店主は受注量、来客数共に今年最も悪いと話している。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・以前から若者は低価格品を好んで購入しているが、最近では年配の方でも低価格品を購入する姿を見かけ、収入や消費傾向に極端な二極化が進んでいる。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・節約志向から、消費者は必要な物でも慎重な買い方をしており、来客数が激減している。
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・来客数の減少に加えて、買上点数、1品単価、客単価共に落ち込んでいる。
	百貨店（経営者）	お客様の様子	・3か月前に比べて、消費者の買物の仕方はシビアになっており、来客数、客単価が落ち込んでいる。
	百貨店（経営者）	単価の動き	・9月の大型連休以降は、天候やインフルエンザの影響により、売上、来店数共に前年を大きく割り込んでいる。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・需要の低迷、業界競争の激化、販売価格の引下げなど、デフレスパイラルに落ち込んでいる。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・消費者の低価格志向により、チラシ掲載商品や特売品でも1品単価の引下げが続いている。

スーパー（店長）	お客様の様子		・消費者の生活防衛意識は強く、来客数は前年並みで推移するものの、買上点数、1品単価共に落ち込んでおり、売上が前年割れとなっている。
スーパー（店長）	来客数の動き		・前月までは来客数が前年並みで推移していたものの、今月は来客数が5%も減少している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き		・天候等の影響は少ないものの、来客数、客単価共に前月を下回っている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・3か月前に比べて、来客数、客単価共に激減している。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子		・イベントなどへの来客数はあるものの、ボーナス減額の先行き不安があるため、売上は前月を下回って悪化している。
家電量販店（店長）	来客数の動き		・ボーナス減額が影響して、下見を含めた来客数が減少している。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き		・前月に比べて受注量が落ち込んでおり、前年と比べると25%減少している。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き		・新築住宅の受注低迷が続き、来客数は減少し、比較的高価な家具の売上は落ち込んでいる。また、客の話では住宅ローンの融資査定が厳しくなっている。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き		・前月に比べて、週末の来客数が減少している。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き		・天候が安定していることや景気の先行き不安から、消費者は高価な防寒衣料の代わりに低価格の防寒インナーを購入しているため、売上は前年を大きく下回っている。
高級レストラン（経営者）	お客様の様子		・仕入れなどで会う同業者からも景気のいい話は聞けず、1品単価、販売量共に落ち込んでいる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き		・昼のランチタイムだけでなく夜も来客数が減少して、売上が悪くなっている。
一般レストラン（経営者）	それ以外		・来客数、販売量、客単価共に、開店してから最悪の状況になっている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き		・紅葉の時期は来客数が前年並みで推移したものの、平日の宿泊客減と客単価の落ち込みにより、売上は前年を大きく下回っている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子		・新型インフルエンザが発生して、間近に予定していた忘年会や家族会がキャンセルされたため、売上は激減している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き		・特に個人旅行の受注が前年を大きく下回っている。
タクシー運転手	販売量の動き		・会社近くの病院周辺では乗客を拾えるものの、市の中心部では乗る人がいない。
テーマパーク（職員）	お客様の様子		・年末の出費やボーナスの減額のため、消費者はムダ遣いや雰囲気消費する様子はなく、財布のひもが一段と固くなっている。
美容室（経営者）	来客数の動き		・3か月前に比べると、平日だけでなく週末の来客数も激減している。
その他サービス [自動車整備業]（経営者）	単価の動き		・原価割れに近い値引き商品は売れるものの、他の商品には動きがなく、売上は激減している。
企業動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般的には低価格工事や値引きが行われているものの、見積書やカタログの詳しい説明をするなどの営業努力が受注につながり、受注量が回復している。
	金属工業協同組合（職員）	受注量や販売量の動き	・短い納期、安い製品価格、不安定なロット数など受注条件は厳しいものの、得意先からの受注量は前月に比べて増加している。
変わらない	農林水産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・秋の果物は全般的に作柄が良く、りんごの販売価格が例年を下回っている。
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注の低迷で住宅部材の動きは悪く、価格の引下げ競争により採算割れが続いている。
	土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・企業は従業員の削減や給与カットを迫られるなど、景気の悪化は続いている。
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注が前年の85%まで回復しているものの、依然として厳しい状況は変わらない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・競合他社の販売攻勢が激しく、得意先との契約条件は一層厳しくなっている。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・得意先の受注状況は前年並みで推移している。

	金融業（営業担当）	取引先の様子	・日本酒の国内需要は低迷しているものの、輸出を強化しているため、悪かった前年と比べて出荷量は改善している。	
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・当行で実施している業況調査では、一進一退の状況が続いている。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月と同様に印刷物の発注部数が低迷している。	
	公認会計士	取引先の様子	・クライアントの決算状況は、依然として業績が低迷しており、資金繰りにも窮している。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先のボーナスの査定状況を聞き取りしたところ、前年の冬に比べて低いと回答する企業が多い。	
	その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・生産調整が続いて設備が動いていないため、工場は数か月前から設備工事業者の点検も行われていない。	
やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・全国的な米の作柄は「やや不良」となっているものの、米価は上昇するところか下落している。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先行きの不安から消費者は買い控えを続けており、前年と比べて土産物の販売量が減少している。	
	食料品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・小売店では値下げ競争が続いており、取引先からの値引き要請が厳しくなっている。	
	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、民生向け機器は回復傾向にあるものの、力強さに欠ける。また、急激な円高により、経営が難しくなっている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・大手企業の受注状況は改善しているものの、中小の製造業に経済効果は及ばない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・急激な円高により、輸出商品の収益が悪化している。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月まで比較的安定していた食品関連の荷動きが減少している。	
	広告業協会（役員）	取引先の様子	・工場跡地を再開発した分譲物件は人気となっているようだが、不動産広告の受注は減少している。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・得意先の自営業者では、消費の低迷で経営が厳しくなっているため、チラシ折込の受注、売上共に落ち込んでいる。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・政府の成長戦略が見えないため、市場の様子見が続いている。	
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年に比べて取引先は増えているものの、納入価格を値下げしており、売上は前年を10%下回っている。	
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・消費者の低価格志向が続いており、ポジョレーヌーヴォーの低価格化やタバコ販売の不振など、取引先小売店の状況は限界にきている。	
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	・販売価格、受注量共に減少しており、厳しい状況である。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷売上は前年の30%減で推移しており、取引のあるマスコミでも広告収入が前年を20%下回っている。	
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権交代後は、官公庁、民間からの受注量が共に激減している。	
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	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職難の求職者が派遣に流れており、例年低調な新規登録者数が増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業に良い人材への潜在的需要はあるものの、実際の求人を出せない厳しい経営状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車ディーラーなどは業績が改善しているものの、来期の採用も控える企業が多い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・依然として新規求人数が前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年を大幅に下回り、減少傾向が2か月続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数は前年を上回り、依然として求人数は低迷している。	

やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・事業所閉鎖や統廃合を予定する企業があり、現在派遣している契約の更新が不透明である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・年末に向けて厳しい企業経営が続いており、依然として求人は低迷している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・大手マンション分譲会社の破たんで、周辺企業では債権の取り立て不能の恐れがあるなど、地域経済への影響が大きい。ため雇用環境は悪化している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業に伴い雇用調整助成金を利用している企業のなかに、整理解雇を実施する動きがある。また、助成金を利用しない企業でも、業績不振による廃業が増加している。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・休業など雇用調整を新規に実施する企業が前月よりも増加している。
悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・前月まで新規求職者数は減少で推移していたが、今月に入って事業主都合の離職者が増加し、新規求職者が増加に転じている。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・労働基準監督署が派遣先に立ち入りするなど派遣労働の法令順守が厳格化されており、派遣先会社では再契約に難色を示す企業が増えている。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・民間企業からの業務委託は受注が激減している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用、臨時共に、新規求人数が前年を大きく下回っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新卒の求人は半減し、また求人の取消も増えているため、求人数は激減している。