

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は低迷しているものの、来客数が回復傾向にある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・客単価は低迷しているものの、繁華街の人通りは前月に比べて増加している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・価格低下のデフレ傾向は続いているものの、価値ある商品の値下げに消費者の反応は良く、買上客数の増加により収益が値下げコストを上回っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・必要のない物はバーゲンでも買わないが、必要な物はバーゲンにかかわらず購入するという消費者の強い意志が感じられる。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・省エネ家電のエコポイント制度の効果により、関連商品の売上が増加している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・地上デジタル放送対策として液晶テレビをまとめ買いする客が増え、売上が増加している。年齢や性別により消費マインドに差が感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中古車販売や点検整備は落ち込んでいるものの、環境対応車への減税や補助金の効果により新車販売は堅調に推移しており、12月としては珍しい大雪のためスタッドレスタイヤ等の季節需要が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・食料品店や飲食店への来客数はあるものの、冬物の動きが期待される衣料品専門店への来客数が低迷している。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・客単価が低下しているものの、販売量は前年並みで推移している。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・前月に比べて暖かい日が多いために冬物の動きは低調で、さらに新型インフルエンザの影響から大会が中止や延期されているために、主な購買層の中高校生の売上が低迷している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて販売量が低迷している。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦の売上は前年を下回るものの、売上が前年を上回る日が増えており、景気が低迷するなかで売上に変化も現れている。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・客単価は低下しているものの、来客数は増加傾向にあり、歳暮商戦は好調に推移している。
		百貨店（経営者）	単価の動き	・食品の売上は堅調に推移しているものの、暖冬の影響から防寒衣料の動きが悪く、消費者はセールまで買い控えている様子が見られる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然として客単価は低迷しているものの、プライベートブランド食品の新製品を発売したため、夕方の来客数が増加し、来客数、売上共に前年をわずかに上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費者の節約志向が強まり、新年向けの背広の新調などが減少して、売上は低迷している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・企業の業績が回復しても冬季ボーナスを削減される顧客があり、生活防衛型の消費傾向が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金の影響により、対応車種の売上は伸びているものの、対象にならない車種の売上は低迷している。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	来客数の動き	・大雪により交通機関に影響が出たため、前月に比べて来客数が減少している。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・忘年会などの規模縮小や中止が影響した宴会場や飲食店への販売量が低迷し、歳暮の単価、数量共に伸びていないため、売上は前月同様に落ち込んだままである。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・消費者の節約志向や買い控えが強まり、低価格な店舗に消費者が流れているため、販売量は低迷している。また、得意先の経営悪化により倒産や内金回収などの対応も増加傾向にある。	

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
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・公務員や大手企業などではボーナスが出ているものの、多くはボーナスを減額あるいは支給されていないため、依然として景気は低迷している。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ボーナス支給月で後半の来客数が増えたものの、前半の落ち込みは大きく、また客単価が低迷している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンに入り、前月に比べて売上は増加しているものの、前年の売上を下回っている。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年先行して行っている初売商品券の予約販売が低迷しており、消費者の節約志向が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・道路拡張などの要因で一般物件の受注はあるものの、景気の先行き不透明から低価格層での競合となっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントの効果で商店街への人出はあるものの、買物につながらないため、年末の歳暮商戦は客単価、販売数量共に前年に比べて落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	単価の動き	・消費者の低価格志向に対応して、商店街でも経費節減などの自助努力が求められている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・降雪や寒波の日はあるものの、暖冬傾向が続いて冬物商戦の時期を失ったため、売上が前年を下回っている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前月に比べて大口顧客の売上が回復しているものの、全体的な来客数が減少しており、売上は前年を下回っている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・来店客、販売量、売上共に前月を下回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温低下の影響でコートの販売量は前年を上回るものの、1品単価の低下により売上は前年並みで推移している。クリスマスギフトは衣料品の売上が減少し、1品単価の安い小物を買って求める客が増加している。
		百貨店（広報担当）	単価の動き	・ボーナスの減額により、消費者の低価格志向が強まっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費者は、必要最低限の買物で済ませ、より低価格品を買って求める傾向が強まっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・得意客対象として1月セールに先駆けたプレセールを開催するものの、市内が大雪に見舞われて来店数が著しく低下したため、売上が前年を下回っている。
		百貨店（販促担当）	来客数の動き	・歳暮は人気商品を除いて全体的に売上が落ち込み、他部門でも売上が低調なことから、全体的な売上は厳しかった前年をさらに下回っている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数、1品単価、売上共に例年に比べて落ち込んでいる。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・景気の低迷による消費者の低価格志向が強まり、競合店との価格競争で来客数が減少している。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・天候の急な悪化の影響に加えて、平均単価、来客数、買上点数共に前年を大幅に下回っている。
		スーパー（営業担当）	競争相手の様子	・消費者は急を要しない商品の特売まで買い控えしており、さらにチラシ特売の値下げなど競合店との価格競争が続いているため、1品単価、客単価共に前年を下回っている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・低価格品への消費者の支持が強く、競合店との価格競争の影響から、来客数、客単価共に前年を下回り、前月よりも悪くなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・一部の大手企業や業界では景気が回復しているとも聞かれるが、周囲の景気は悪く、来客数、客単価共に数か月低迷している。		
コンビニ（店長）	単価の動き	・デフレ傾向による客単価の低下が続いて、売上は前年を下回っている。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・他店との比較購買が多く、必要な物をできるだけ安く購入する消費者の傾向が強くなっている。		
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・消費者は単価にシビアになっており、販売促進のための原価割れした特売商品ばかりが売れ、収益率は落ち込んでいる。		
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・低価格志向により高額品の売上は低迷し、また買上点数は前月に比べて減少している。		
家電量販店（店長）	単価の動き	・デフレ傾向で商品単価が低下しており、収益の悪化が続いている。		

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
		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、新車投入の効果により、新車の販売台数は悪かった前年を大幅に上回るものの、需要先食いの影響から来客数、商談数共に減少している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・国や県による環境対応車への減税や補助金の効果が続いているものの、大雪の影響により商談を見送る客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・提案営業への客の反応は悪く、前月に比べて受注が低迷している。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の購買意欲はあるものの、周囲の雰囲気から財布のひもを固くしている。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・消費者の財布のひもは固く、必要最低限の物しか購入しない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数は回復しているものの、例年の12月に比べると苦戦している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	来客数の動き	・週ごとに価格が変動するため、価格に敏感な消費者の来店が減少している。
		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感染は減っているものの、消費マインドは弱く、客単価は低迷している。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・料金を下げると来客数は増加するものの、安売りを止めると来客数は減少する状況が続いており、景気は悪くなっている。
		一般レストラン（支配人）	来客数の動き	・地域の景気は低迷しており、夜の来客数の落ち込みが著しく、全体的な来客数も前月に比べて減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・来客数はあるものの客単価が低迷しており、各種団体の会議数は例年に比べて減少している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数、販売量、客単価共に前年を下回っており、特に客単価が大きく落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・紅葉の時期が早く終わったため、前年に比べて来客数、客単価、売上共に低下している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘新年会やおせち料理の予約は前年を下回り、デパ地下の惣菜売場は来客数、客単価共に落ち込んでいる。消費者の低価格志向と必要な物しか買わ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	・新型インフルエンザの影響による医療関係の会合中止や、企業主催の会合では参加者の減少傾向が続いており、予約、売上共に落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・各種団体の忘年会、年末年始の温泉地宿泊、海外旅行共に前年の受注を30%以上割り込む厳しい状況が続いている。海外旅行の受注については、不況のほかに正月の曜日配列も影響している。
		タクシー運転手	単価の動き	・一段と客の乗り控えが強まっている。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・例年のボーナス商戦やクリスマス商戦に比べて、来客数、売上共に下回っている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・前月に比べて個人客が減少しており、売上は低迷している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の限定営業をしており、新型インフルエンザのほか天候の影響が大きく、来客数は前年を30%程度下回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来店客とはボーナスの減額や節約などの不景気な会話が増えている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	お客様の様子	・ボーナスが出ない消費者は、年末の買物も必要最小限にとどめており、低価格品しか売れない状況が続いている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・飲食店などに来店する単位は少人数になり、客待ちのタクシーが列を作って全く動かないなど、商店街の人通りが激減している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・来店客からは、年末年始の外出を控えたり、習字の紙代を節約したりするなどの暗い話題が多く、消費者の節約志向が強まっている。

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
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	単価の動き	・乗客数の減少のほか、競合店との低価格競争が進み、小売業は厳しい状況である。
		百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費者は買物を必要最低限に抑えており、乗客数、客単価共に前年に比べて大幅に落ち込んでいる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・食料品、日用品共にデフレによる低価格化が進んでいる。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・デフレ宣言以降の消費マインドは低迷し、暖冬基調で消費者が鍋物商材を買い控えているため、売上は前年を下回っている。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合各社がポイントセールなどチラシ以外の販売促進を強化する一方で、消費者の節約志向によりギフトや高額商品の売上不振が続いているため、売上は前年を大きく下回っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前月に比べて来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・前月に比べて来客数は回復傾向にあるものの、目的買いのため客単価が落ち込んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、乗客数、客単価共に悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・暖冬傾向が続いて、乗客数が減少し冬物衣料の売上は前年を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツ2着の購入率は前年を50%下回っており、シャツやネクタイの売上も大幅に低下している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・リストラなどで経費の圧縮に取り組んでいるものの、売上の減少が続いている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ボーナス支給月ではあるものの、チラシの効果はなく、乗客数が前月に比べて減少している。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・ボーナスの減額や所得の減少により、耐久消費財の買い控えは強まっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・一時暖冬傾向で推移した影響で防寒着の動きが悪く、防寒着に変わる売上が無いため非常に厳しい状況である。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価、乗客数、売上などすべての項目が悪化し、景気は悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気が悪化しており、昼夜とも乗客数が激減している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来店客の話題はボーナスの未支給やリストラの予定など暗い話が多く、消費者の生活防衛意識が強まっているため、前月に比べて乗客数、客単価共に落ち込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の予約や個人宿泊客が激減しており、前年に比べて売上が10%以上落ち込んでいる。12月に宿泊者0人の日が発生したのは、営業開始から初めてである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年健闘した「おせち」料理の予約は前年を30%下回り、一般宴会、宿泊、レストラン共に売上が激減している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・予約が簡単で価格を比較しやすいインターネットの利用が急速に進んでいるため、旅行代理店の利用は減少傾向にある。
タクシー運転手	販売量の動き	・年末でも繁華街に人通りは少なく、タクシーの乗り控えが続いている。		
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・取引先企業のボーナス支給額が前年の削減額を上回るなど、所得の減少により消費マインドが落ち込んでいる。		
美容室（経営者）	来客数の動き	・景気の悪化から節約志向が強まり、髪や着付けを自分で済ます人が増え、例年に比べて乗客数が減少している。		
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
企業動向関連	やや良く 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	・悪い状況が続いているものの、自動車部品の受注は前期に比べて回復傾向にある。

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
		金属工業協同組合（職員）	取引先の様子	・納期の要求は厳しいものの、半導体関係の景気回復で受注量が増加しており、前年並みの売上につながっている。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給が改善していないため、販売単価は低迷している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・仕事量の減少に伴い、休業日を設ける企業が増加している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連の業績が緩やかに回復しているものの、夏季の半額を下回る冬季ボーナスの減額が影響して、依然として景況感は低迷している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・秋に受注した残りの工事やリフォーム工事の新規受注が続いている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主の減産が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・継続している契約の一部見直しをするケースが出ており、得意先の厳しい条件提示が続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・管内の大手鉄鋼会社が倒産する一方で、県の輸出額が1年半ぶりに増加するなど良い面も出てきている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・販売価格の低下が収益を圧迫しており、取引先各社の収益改善は厳しい状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・チラシ広告の受注数量、回数共に低迷している。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の決算状況を見ると、建設関係、サービス業関係、小売関係など、前年に比べて売上、利益共に減少している会社が多く、厳しい経営が続いている。
	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	・特にふじりんごの作柄は良く、贈答用は前年並みの売上があるものの、農協出しの販売価格が前年を下回っている。
		農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・直接販売している米の注文は、前年に比べて出足が鈍い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月から高速道路料金引下げの効果がなくなり、土産物屋もレストランも来客数、販売量共に落ち込んでいる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者の財布のひもは固く、前年のディステーションキャンペーンの反動があった駅のお土産コーナーのほか、百貨店の歳暮売場でも売上が落ち込んでいる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先が予算を削減しているため、前年まで受注していた仕事が削減されている。
		建設業（企画担当）	それ以外	・民間設備投資の凍結や新規案件がない状況が続いて、工事の受注は例年に比べて落ち込んでいる。
		広告業協会（役員）	それ以外	・百貨店では、売上の落ち込みにより、広告予算を前年に比べて20%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	・地元企業から年末年始向けのチラシ折込依頼が激減している。集金時の自営業者との話では、カツオやサンマの不漁、マグロの減船などで地元経済は不景気が加速しており、商売が一段と厳しいとの話題が多い。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業支援の予算執行見直しにより、得意先に影響が出ている。
		悪くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・受注の低迷により、売上が前年を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	・官公庁の予算執行停止や民間企業の販売意欲減退により、販売量は前年比、前月比共に落ち込んでいる。
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		取引先の様子	・例年に比べてクリスマスや年末商戦に盛り上がりがなく、季節商材が全く動かない。
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）		受注量や販売量の動き	・月前半に納品した商品の回転が悪く、最需要期の年末年始に向けた受注が非常に消極的な数字となっている。

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・印刷の受注量は前年に比べて20%以上減少しており、また取引先から販売価格の値下げ要請が強まっている。
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）	それ以外	・少ない派遣案件に競争が厳しく、契約に至る場合でも契約金額が低いため、スタッフへの給与を据え置く状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・わずかな求人数の増加は見られるものの、失業者数に改善がなく、厳しい状況が続いている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前月に比べて受注件数が増加しているものの、受注金額が値下がりしているため、全体では前月並みで推移している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前月同様に倒産件数が増え、求人数は低迷しているため、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の減少幅は前年に比べて小さくなっているものの、新規求職者数が増加しており、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がようやく前年並みに回復したものの、勢いは非常に弱い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べて、求人数の大幅な減少が続いている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・新年へ向けての社内の組織改編の計画があり、派遣社員の見直しが検討されている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・取引先の数社では倒産や自主廃業があり、従業員の再雇用先はほとんど決まっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人数の減少により、求人情報誌の発行会社が対象エリアを統合して規模を縮小している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・従業員の休業により雇用調整を実施する事業所数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・パート求人はわずかに増加しているものの、常用求人落ち込みにより、新規求人数が減少に転じている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月同様に求人数の減少が続いている。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・月末で契約を終了して更新しない派遣先や終了を繰上げる派遣先が前月に比べて増加している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般、学卒、高齢者など多方面で求人開拓するものの、求人数は前年を大きく下回って、悪化している。	