

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・日増しに寒くなり、秋物関係の裏付きジャケットやコートが動き出している。 ・市場は相変わらず不況感があり、需要が停滞しているが、ここ数年間の不況という消費マインドに慣れてきており、必要なものは買うという動きが出てきているので、ニーズに合った商品ラインナップでこの冬は乗り切ることができる。	
		衣料品専門店（店長）	・昨年が悪かったためか、コートが好調に動いている。今年はビジネスマンのコート買い替需要があるものと期待している。	
		家電量販店（店長）	・ハイビジョン、液晶テレビ、プラズマテレビ、パソコンなどの購入予定者の下見が増えている。 ・デジカメが売れている。	
		乗用車販売店（従業員）	・11月に、今の時代にマッチした新型車が投入され、メーカーでは全国的にかなりの販売台数を見込んでいる。	
		観光名所（職員）	・予約状況が前年を上回っており、周辺エリア全体でも前年を上回っている。東北新幹線八戸延伸に伴うキャンペーン効果に期待している。	
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数が増加している。こうした客の動きと、現在追いかけている客の動きから、多少良くなる。	
	変わらない		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・以前であれば、超目玉商品により、関連商品も引っ張られていたが、今では目的商品以外は売れない。
			百貨店（販促担当）	・市場のパイを競合店と食い合っていて、実質的な市場は拡大していない。
			スーパー（経営者）	・12月1日の、新幹線八戸開業効果で、全産業に明るいムードは出るが、公務員の給与減少や、民間企業の冬の賞与減少などが、今後の消費意欲にブレーキをかけるため、年末商戦は厳しいと予想している。
			スーパー（店長）	・競合店の出店で、チラシ価格のディスカウント強化やチラシ枚数の増などの販促強化を各社で実施しているが、パーゲンハンターの集客増はあるものの、通常の買物客は減少しており、今後ますますこの傾向は強くなる。
			コンビニ（エリア担当）	・毎年年末商戦は、各スーパー、コンビニともに対策商品を充実させ、客単価を稼ぐ絶好の時期となっているが、今年は競争相手も力をつけてきており厳しい。
			コンビニ（店長）	・地域的な要因もあるが、周囲に仕事が少なく、また安いということもあり、金の循環が悪化し、末端まで行き渡らず、すべての面で悪い。
			衣料品専門店（総務担当）	・売上自体の急激な伸びはないが、他で金を使うよりは、金のかからないスポーツなどの用品を買う動きが強い。
			乗用車販売店（経営者）	・代替需要はあるものの、商談が長引き、保有期間が長くなっている。特に法人需要は低迷を続けており、急速な回復は期待できない。
			乗用車販売店（経営者）	・各メーカーで新型車を投入しており、確かに来客数は増え、販売台数もそこそこ伸びているが、低単価商品が中心で、売上自体は横ばいである。新型車効果が薄れてしまえば販売量の維持は難しいと思われる。見通しは暗いわけではないが、先行き不透明である。
			その他専門店〔呉服〕（経営者）	・景気の底が見えてきたのではないかと、商品の値段にも底が見えてきている。
その他専門店〔家電〕（経営者）	・販売量を維持するための価格競争が依然として続いているため、単価の下落が著しいため、安定という状況にはならない。			
高級レストラン（経営者）	・景気が悪いのに慣れ、それなりのペースでお金を使い、それなりのペースで経済活動をしており、これ以上悪くはならないが、かといってそれほど良くもならない。			
高級レストラン（支配人）	・宴会については、婚礼の予約件数が前年並みに確保できており、変わらない。 ・レストランの予約も順調であり、今と変わらない。			
観光型ホテル（経営者）	・年内は多少良好であるが、新年以降はまったく読めない。 ・相変わらず、女性客と年配客が多く、特に50歳台のグループ客が目につく。 ・主要観光地ではなく、隠れた観光地巡りや海産物ツアーなどの旅行が増えている。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・大口受注は引き続き好調であるが、地元企業のキャンセルや規模の縮小などが数件あり、地元企業の強い手応えはまだ出ていない。逆に売掛金が大幅に増加してきており、まだ貸倒れは生じていないが、不況感を感じている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから年末、年度末と2つの区切りを迎えるため、客が多少動くので、今よりは悪くならないが、先行き不透明であるため来春の婚礼のスタートが、今年同様に悪い可能性がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末が近づき、クリスマス商戦や年末商戦の準備をしているが、昨年の状況やここ数か月の様子から、前年実績をどうやって確保するかが大きな課題である。
		通信会社（営業担当）	・客が質よりも価格を重視する傾向が強まっており、それに伴い、料金競争が厳しくなっている。こういった状況から、今後もこの厳しい状況は続く。
		テーマパーク（職員）	・例年であれば忘年会などの予約が入る時期であるが、今年は問い合わせなども少なく不安である。
		遊園地（経営者）	・営業としてはシーズンオフに向かうが、小さいながらもイベントを積み重ね、前年並みの売上を見込んでいる。
		設計事務所（経営者）	・先の仕事はまったく見えず、今の仕事が終わればどうなるのか不安である。しかし設計業は先が読めない業種でもある。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・今年の漁は、昨年に比べサンマもカツオも期待できず、一時的に浮かれる情報はあっても、来年の家計を不安視する傾向が強く、店内の高額商品の動きも鈍い。
		百貨店（売場主任）	・当市内では、競合店の進出や新装開店が続き、同じパイを食い合っているため、売上は伸びない。
		スーパー（経営者）	・来客数が増加し、単価が低下するという状況であり、競争が厳しいということもあるが、消費が極端に冷え込みつつある。
		スーパー（経営者）	・経済に対する先行き不安感が、主婦層にまでも浸透し始めている。同時に一品単価の下落が依然続き、来客数に変化は無くとも楽観的な予測ができる環境になく、シビアな消費態度や一品単価の下落などの要因も加味すれば、むしろじわりじわりと厳しい方向に進む。
		スーパー（総務担当）	・今は閉店した競合店からのシェアを貰っている分が大きいですが、消費環境は悪化する。
		乗用車販売店（経営者）	・ある客の話では、受取手形の割引で、銀行の対応が厳しくなっているということである。年末を控え、銀行関連の厳しいという話が多い。
		住関連専門店（経営者）	・ファッション衣料に関しては、新しいトレンドが見当たらず、タンスストックにない、鮮度のあるアイテムがない。
		住関連専門店（経営者）	・多くの人が収入減を言うようになり、欲しいものはあっても生活するのが精一杯で買えないという人が多い。
		一般レストラン（経営者）	・競合店の出店増加に伴い、客の分散化が目立っている。
		観光型旅館（経営者）	・11月の入込は期待できるが、公共工事の減少により、地元の基幹産業である建設業が大きく冷え込み、その裾野が広い分地域全体が盛り上がらない状態であるため、忘年会セールスが一向に成果が上がらず厳しいと予想している。 ・先手の対策を取っており、来期の大きな企画については、客の反応が良い。
		タクシー運転手	・最低、最悪の状況が続いている現状で、利用客数の減少も続いている。そういった中、タクシーの台数が増えており、今後も増える。
		美容室（経営者）	・この業界でもデフレが激しくなり、客単価や製品単価などが急激に低下している。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・底流に流れるデフレは、まだまだ進行し、流通業界では競争が更に激化している。賞与の減少による個人消費の減退が、すでに始まっており、今後一段と業界全体の業績が悪化する。
		スーパー（店長）	・近隣にディスカウントの競合店がオープンする。客は価格重視の傾向が強いので競合店に取られることが懸念される。 ・店が乱立しており、生き残りをかけた競争が一段と激化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔そば〕 (経営者)	・今月に入ってから、オフィスビルの空き室が一段と目立つようになっている。それに伴い日中の人通りも少なくなり、以前の賑わいが嘘のようである。 ・客の会話でもボーナスへの不安などが多く、良い話はほとんど聞かない。
		観光型旅館(経営者)	・紅葉の時期が過ぎると、客の動きが沈静化し、年内や来年初めにかけては、週末以外の予約が激減している。 ・忘年会、新年会の予約も少なく、客の動向は、消費の沈静化に向かっている。
		住宅販売会社(従業員)	・客との折衝の過程の中で、低金利の有利なローンを提案しても不動産や住宅購入に対する積極的な意欲が見られない。 ・20歳台の客でも十分購入できる商品を提供しているが、親がブレーキをかけるというケースが多く、先行き不安が浸透している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業(従業者)	・台風の被害は多少あったが、米やリンゴは例年並みの収穫が期待できる。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	・主原料が値上がりしている状況下で、販売量を維持するだけの価格競争は避けなければならず、付加価値の高い商品開発に取り組むしか方向性が見出せない。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・携帯電話用部品のフル生産は続くが、為替の動向が予想に反してやや円高に動き出しており、このままていくと、輸出環境が悪化する。
		輸送業(従業員)	・数量的には、前年実績より2けたの伸長はしているが、テナントの貨物代理店では、仙台支店を閉鎖したところもあり、不透明である。
		広告代理店(従業員)	・2、3か月先の売上の見込みがまったく見えない状況であり、2、3月についても例年の70%程度になる見込みである。
	やや悪くなる	繊維工業(総務担当)	・海外流入品のますますの増加や、同業他産地の代表企業の倒産などが増えており、繊維業界は厳しい状況である。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	・当社は、官公庁への依存度が大きいため、官公庁の緊縮財政の影響を受けている。
		電気機械器具製造業(経営者)	・先行きが不透明で、1、2か月先がまったく見えない状態が続いている。今後どうなるか不安な状況である。 ・客からは、単価の切下げ以外の話が出てこない。
		建設業(経営者)	・建設投資の減少と、落札率の低下で、ますます苦しくなり、下請業者、資材業者、労務費などへシフトすることになり、まさにデフレスパイラルである。
広告代理店(営業担当)		・11月以降の受注が薄い状態で、特に12月商戦に向けての発注が、得意先からまだ具体的に出ていない。	
新聞販売店〔広告〕(店主)		・集金などで回ると、台風の影響で米や漁業にかなりの影響が出て、今後の収入が減少する人が多いようだ。 ・配達を希望する人が増えている。	
悪くなる	食料品製造業(経営者)	・企業リストラの一段の進行と、雇用の縮小などにより、個人消費は悪化する。 ・道路交通法改正により、飲食、外食にもブレーキがかかり、全体として厳しいと考えている。	
	電気機械器具製造業(総務担当)	・今後、2、3か月先の半導体の受注見通しは、今月よりもマイナス10%以上になる見通しである。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・官公庁の入札があったり、大口の案件が動いたり、一般企業からの引合いも増えている。
	変わらない	職業安定所(職員)	・求人は増加しているが、求人倍率は低く、全体としては厳しい状況であり、この状態で推移する。
		職業安定所(職員)	・会社更生手続き中の大手機械メーカーの更生計画がまとまったが、多くの解雇者が発生する見込みであり、下請や関連企業への影響が懸念される。
		職業安定所(職員)	・依然として小規模なリストラが継続している。新規求職者数は一進一退であり、雇用保険の被保険者数の減少傾向も継続しているため、好転するきっかけが見当たらない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加しているが、その大半はパートなど身分の不安定な求人である。また雇用保険被保険者数は今年3月から前年同月比で減少を続けている。先行きは不透明とする事業主がほとんどである。
やや悪くなる	人材派遣会社(経営者)	・6、7月に多少明るさが見えたと思ったが、ここに来て急激に求人数が減少しており、先行き不安である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（社員）	・一部サービス業で採用を増やしているが、これは長続きするものではなく、それに変わる業種もない。
		人材派遣会社（社員）	・取引先の事業所撤退の話が数件出ており、先行きは不透明である。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・ここに来て、製造業や建設業で、倒産や工場閉鎖などが増えてきており、雇用情勢はますます悪くなる。
		職業安定所（職員）	・主要産業である製造業では、ここ数年来、生産拠点の海外シフトや受注減、単価切下げなどに耐えてきたが、今になって限界となり人員整理を進める動きが出始めている。求人回復とは裏腹に再び雇用情勢が悪化する可能性がある。
		職業安定所（職員）	・雇用調整も小康状態で、大口の解雇も無いが、賃金支払いが遅れる企業の情報が増えている。
	悪くなる		