

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	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは非常に好調だった。今年がビジネスマンのスーツ買換えサイクルに当たっている様子があり、来客数が増加した。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬は冬物など一部にはマイナスの影響もあるが、総じてプラスに作用している。物販、飲食では明らかにプラスに寄与している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・景気が悪い時ほど盛り上がる、と俗にいわれる初売りではあるが、おおむね良好の結果に商店街として一喜一憂している。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・天候が穏やかなためか客の出入が多い。例年は正月を過ぎると落ち込むものだが、珍しい現象である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・暖冬で道路事情が良く来客数が多いこともあるが、スポーツの盛り上がりにより雑誌の特別号の売行きが大変良かった。きっかけがあれば買ってもらえる状況になっている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・降雪も無く人通りも多い。写真関係も前年比120%くらいで推移している。ハードの販売も高額新製品なども有り前年並みである。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・前年の豪雪の反動もあるが、天候に恵まれているため客の動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が高く防寒衣料は不振であったが、「ついで購入」「まとめ買い」など、これまでは無かった客の動きがみられるようになった。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数が伸びていることに加え、暖冬を踏まえて新規春物商材を打ち出したことにより、シーズン先行で購入する優良客を取り込めている。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・雪が少なくコートの需要は少ないが、今年に入ってから毛皮やムートンなど高単価でも質の良い物が動いている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・液晶テレビなど単価の高い商品の売上台数が伸びている。また、来客数も増えている。
		住関連専門店（経営者）	競争相手の様子	・競合店の閉店によって全体としては売上が増えている。しかし、支店は一進一退である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平成17年12月以来、前年比での大幅な売上減が続いていたが、平成18年12月、今年1月と1年ぶりに売上がやや上向いてきた。特に正月はカレンダーの休日の並びが良かったこともあり、大幅な売上増となった。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3か月前といえば談合問題の渦中にあり動きが非常に悪かったが、年明けから動きが戻りつつある。
		観光名所（職員）	単価の動き	・来客数は増えていないが、客単価が上昇している。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年は大雪の影響で売上を伸ばした防寒靴、除雪用具関連の販売店が、本年は暖冬の影響もあり前年を大きく下回っていることが特徴的であるが、それ以外の業種に大きな変化はみられない。	
	百貨店（売場主任）	それ以外	・初売り、福袋は絶好調だったが、クリアランスセールに入って大苦戦している。春物の動きは早く、マザーニーズなど目的買いの客はプロパー価格で春物スーツを購入している。冬物セール品は薄手の物を求める人が多い。	
	百貨店（広報担当）	お客様の様子	・初売り、クリアランスセール序盤は好調に推移したが、中盤からは暖冬の影響で購買の動きが伸びず、さらには円安の影響で値上げした輸入ブランド物の売上も停滞した。何とか前年実績はクリアできたが、好況感は乏しいと言わざるを得ない。	
	百貨店（経営者）	お客様の様子	・今月の状況はやや良いが、前年の大雪に比べて今年は少雪で客足に影響が出ていないためであり、客の様子には変化がみられない。	
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・セールの最終時期になっても購買は慎重である。その反面、春色のニットなどの動きが良い。	

百貨店（販促担当）	お客様の様子	・初売り、冬物クリアランスセールなど出足は好調に推移したが、長引く暖冬で防寒商品は苦戦を強いられている。一方で美術、宝飾など高額品の動きは堅調で、二極化の傾向が見え隠れしている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・暖冬、少雪で来客数は増加しているが、単価が下落し、売上高は微増にとどまっている。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・暖冬で来客数は増加しているが、逆に買い回りが増え、買上点数は芳しくない。全体的に消費量は低迷している。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・暖冬、少雪のため、車による買い回りがし易い状況になっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・道路に雪が無く、来客数の増加につながっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・雪がほとんど無いため客の来店頻度が高く、来客数は前年比105%と増えているが買上点数が上がらず、売上は前年並みに推移している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・暖冬により冬型の商品の売行きが前年比1～2割程度ダウンしているが、逆に来客数は10%程度増加しているため、相殺すると売上は変わらない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・売上、来客数、客単価共に前年と比較して回復していない。非常に厳しい状況が続いているのがコンビニ業界の実情である。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・隣のテナントが抜けるという個別事情もあり当店としては苦戦しているが、客は単価の高い物に手が出るようになっており、購買意欲は悪くはない。
衣料品専門店（店長）	単価の動き	・暖冬によりセール時でもスーツ、コートの需要が盛り上がらない。単価の低い商品だけが動いている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・全体的に動きは停滞気味となっている。季節商材の売行きは暖冬の影響で散々な結果である。パソコンは新OS搭載モデルの発売前で動きが悪い。液晶テレビなど好調な品目との差し引きで前年並みというところである。
家電量販店（従業員）	販売量の動き	・この3か月は暖冬のため、暖房器具の販売が悪い状態のまま推移している。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・少雪で来客数はまずまずで見積の提出もしているが、これから例年どおり降雪する可能性もあるため、客は3月以降の購入を希望しており契約まで結び付かない。
その他専門店 [酒]（営業担当）	販売量の動き	・年末は低調だったが年明けからは元に戻りつつある。まだ前年並みなので予断を許さない状況である。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・「鉄鋼関係、IT関係は好調のようだが、ほとんどの企業は景気が良くない」「ボーナスも減っている」などという客の話をカウンターでよく聞く。定率減税の廃止などが消費意欲を減退させている。
その他飲食 [弁当]（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前も現在も景気の悪い状態が続いている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・暖冬の割には客の動きが良いとはいえない状況であるが、反省すべきは正月、特に1月3日の予約取り付けが甘かった点である。（昨冬には電車の脱線事故を発生させた）この地域の強風に対する客の拒絶反応は依然として大きい。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・奇をてらった商品より、地に足がついた商品のほうに客が反応する。年明け1か月で景気に大きな変化はみられないが、基本に忠実に対応することが近道である。飲酒運転の取締り強化によりドリンク類の売上は伸び悩んでいる。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・業種間の格差が相変わらず大きい。景気が良いという客は2割程度で、残りの8割は既存の取引について値下げ交渉をする、規模を縮小するなどしている。
タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会、新年会のシーズンも期待が外れた。特に二次会が少なく、バス、電車の利用を心掛けている様子がうかがえる。
通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・番号ポータビリティの動向については、扱っている携帯電話会社によって業績の良し悪しが決まっている。

	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・暖冬のためか来客数は微増しているが、客単価が伸びない。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・暖冬である割には展示場での新規客の集客が少なく、受注が思ったほど伸びない。ただし、前年比では変わらない。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・1月は休日が多く法人客の動きが少ない。また、初売りなど安い物に客が群がった。
	一般小売店[スポーツ用品] (経営者)	来客数の動き	・天候が良いために防寒着の買換えが少ない。今から降雪があっても12月分は取り戻せない。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・初売りやクリアランスセールなど、お得感、値ごろ感のある物は極めて好調に推移した。反面、梅春物などセール対象外の衣料品や高価格帯のブランド雑貨などは動きが悪く、総じて単価は下がり気味である。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・暖冬のため地場の野菜が非常に安くなっており、春物野菜も既に店頭に並んでいる。名産のさくらんぼやラフランスにも影響が出ることを懸念している。
	スーパー(店長)	競争相手の様子	・今月は前年より日曜日が1日少ないこともあり前年実績をクリアするのは難しい。競合他社も同様にチラシ価格を強化しており、客の奪い合いになっている。
	スーパー(企画担当)	来客数の動き	・気温が平年を上回って推移したため冬物商材の動きが悪かった。また、クリスマスや年末年始などの期間中から大型店への客の流出が目立った。
	コンビニ(経営者)	来客数の動き	・今月も主力商品である弁当類の販売が不振で足を引っ張っている。来客数の減少が直接の要因である。近隣の工事現場も一段落したためプラスアルファの要因も無くなった。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・暖冬にもかかわらず来客数は微減傾向である。軽自動車、並びに業種にもよるが法人向けの台替需要に若干の伸びがみられるが、主体である個人需要は低迷しており、全体的には前年を4~5%下回る。
	自動車備品販売店 (経営者)	お客様の様子	・暖冬の影響で自動車板金は仕事が激減している。除雪委託を受けている多くの土木業者はリースで除雪機械を増強しているが、今期は3回の出勤しかなくリース代を支払うと完全に赤字である。
	その他専門店 [呉服](経営者)	来客数の動き	・暖冬で雪も少ない割には来客数が減っている。
	その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・全般的に活気が無い。消費者層の状況は良くなるどころか悪くなっており、実際に購買に結び付かないため物が動かない。先行きをまだ警戒している。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・暖冬のため灯油、A重油の販売が相当落ち込んでおり売上に影響している。業界としては厳しさが増し、悪い方向に向かっている。
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・来客数は増えてきたが、客単価が異常に下がっている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始明けでもあり、来客数が非常に少ない。停滞傾向は続いている。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・忘年会はやるが新年会はやらないという客が増えてきている。年末年始や成人の日の3連休で金を使い過ぎたためか、人出が少なく売上が悪かった。	
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・飲酒運転の取締り強化によりすべての面で酒類が控えられ、正月の行事も盛り上がり、新年会と名の付くものは中旬で途絶えた。辛うじてハウスメーカーや自動車関連業種の利用により救われた。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年同月比のマイナス幅が同じ程度で推移していたが、年明けからマイナス幅が更に大きくなった。	
悪くなっている	一般小売店[医薬品] (経営者)	来客数の動き	・暖冬のため風邪をひく人が少なかったことが売上不振の最大の要因である。周囲の繁華街では新年会をする人が少ないらしく、また、飲酒運転の罰則強化で繁華街に来る人が前年より減っており、飲食店のオーナーなどは嘆いている。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・前年比で売上が17%ダウン、来客数も17%ダウンと大変悪くなっている。

		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・初売りに出掛ける人は多かったようだが、コンビニには回って来なかった。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・1月は例年閑散期ではあるが、そのなかでも客は予算が少ないということで単価がかなり下がっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年会を中止、縮小する企業、団体などが増え、一般宴会の売上が厳しくなることは以前から認識していたが、それを補うべき宿泊、レストラン利用が全く伸びない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・土曜日でも仕事に出ている乗客が目立つが、暗い話題ばかり聞かれる。車両の増加ほど乗客は増えていない。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の引き合いが依然として好調である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然としてユーザーからの値下げ要請は変わらないが、年度末が近いいためか、駆け込み的な受注がみられる。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・このところ人材募集の広告依頼が増加傾向にある。団塊世代の退職に伴う人材確保対策が動き始めた。
	変わらない	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・農協が効率化に向けて支店の統廃合を急いでいる。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タン原料はアメリカからの輸入が増えず、オセアニアからの輸入に頼っている状況で数量が足りず、客が満足する価格での提供ができない。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仙台名物の初売り期間の売上は前年を上回ったが、月トータルではやや下回る。前年の4月に製品を値上げして8月までは前年の売上をキープしていたが、9月以降は前年割れが続いている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の伸び悩み、低迷が半年以上続いている。業界の寡占化が進むなかで価格競争が厳しい。
		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、民生用機器共に生産は好調に推移している。また、円安のため、輸出環境も良い。しかし、携帯電話用の部品については生産量が低調で、採算性も低くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・業種による差があり、情報端末関連では年度末の追い込みで増加傾向であるが、設備関連では在庫調整の影響もあり、受注が減少傾向である。総じてここ数か月は変わらない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注はあるが請負金額がどんどん下がっており、薄利な受注を余儀なくされている企業が多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・主力製品である半導体DRAMの取引価格が安定しており、収益は良好であるため、身の回りの景気は良いレベルで変わらない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新築には資金が足りず、将来への不安もあるためリフォームを選択する、という客が目立つ。
		輸送業（従業員）	取引先の様子	・全体的に荷動きは横ばい傾向だが、季節物の衣類関連は好調に推移している。
金融業（営業担当）		取引先の様子	・暖冬で降雪量が少なく、利幅の多い除雪収入を見込んでいた土木業者やスリップ事故による修理を見込んでいた自動車板金業者は影響を受けている。一方、前年は大雪で観光客が激減した温泉旅館などは業績回復の兆しがある。今が季節のハタハタ漁は総体的に豊漁であった。	
公認会計士	受注量や販売量の動き	・電子部品製造は好調である一方で、都市型ホテル、旅行業などは懸命な営業活動で何とか落ち込みを回避しているのが現状である。		
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注単価の上昇がなく、コストに見合う適正な価格が設定されていない。消費の低迷が1つの原因になっている。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の紙が5%程度値上がりしているにもかかわらず、競争が激しいため販売価格に転嫁できない状況である。業界全体が同じ問題を抱えている。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先からは売上減少や取引単価の引き下げ要請など、悪い話以外聞こえない。	

	悪く なっている	広告代理店（従業員） 新聞販売店〔広告〕（店主） 経営コンサルタント 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 受注量や販売量の動き 取引先の様子 受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。秋口が堅調だったのでギャップが大きい。 ・年末年始の折り込みチラシは、前年より少し増えたが相変わらず地元のは少ない。また、船会社の倒産があり関連する人の新聞購読中止が今までになく多い。購読者の声も暗いものが多い。 ・暖冬の影響が各所で出ている。一部のスキー場などは経営状況の悪化に見舞われている。 ・飲食店における酒類需要の低下がみられる。忘年会、新年会を一括して行った会社も多い。暖冬により日本酒需要に伸びが無い。
雇用 関連	悪く なっている			
	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員） 求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	求人数の動き 求人数の動き 求職者数の動き 求人数の動き 求職者数の動き	・年末から年始にかけて注文が前年以上に増えた。季節需要の他、金融庁への不払い調査報告のため、保険業界では東北だけで40～50名規模のスポット需要があった。 ・業務対応でのピンポイント採用（技術者、専門職など）が増えている。新卒採用も順調に伸びている。 ・新規求職者は前年同月比で3か月ぶりに増加に転じたものの、より良い条件を求める在職者の転職希望の増加が要因であり、全体的にみて経済状況の好転がうかがえる。 ・依然として新規求人が増加傾向にある。 ・新規求職者数の減少傾向が続いている。今月は前年同月比で減少幅が縮小したとはいえ、窓口では、かつてのような混雑が解消された。事業主都合離職者が15%強減少している。
	変わらない	人材派遣会社（社員） 人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	周辺企業の様子 雇用形態の様子 求職者数の動き 求職者数の動き 求人数の動き 求人数の動き	・春に向けてのプロジェクト立ち上げに関連して、通信系企業でのネットワーク構築や法人営業の案件が比較的多く、経験者確保に苦戦している状況である。派遣の営業職はノルマも無い代わりに歩合も無いため、やりがいの点で正社員と差がついている。 ・間接雇用から直接雇用に徐々に移行しており、求職者の数や質に変化がみられる。残存の求職者の質は低下している。 ・有効求職者は減少傾向にあるが、賃金に不満を持つての転職希望など求職者の求職が多くなっている。 ・非正規雇用の在職者が正社員への転職を求めて来所しているが、地元企業に好況感は無く正社員求人は増えていないため、ミスマッチは依然として解消していない。 ・前月は求人数が前年同期より2.1%上回ったが、今月はまた前年同月を下回る。 ・常用求人が連続して減少している。一方でパートの求人は増加しているため、全体的には変わらない。
	やや悪くなっている	アウトソーシング企業（社員） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外 求人数の動き	・新年度の契約が徐々に始まっているが、今年度より更に厳しい状況である。 ・求人広告の件数が3か月前と比較して12%落ちている。前年と比較しても20%程度落ちている。
	悪くなっている			