

## 2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（－：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  (東北)	良く なっている やや良く なっている	○	○	○
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・ふとん仕立てとそれに伴う二次製品の売上が好調である。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温の冷え込みとともに衣料品顧客数が増えている。前月までの落ち込みのため、営業施策を実施したこともあり、多少上向きになっている。ただ、不要不急なものを買ひ控える傾向は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温の低下に伴って、ジャケットやコートなどの高単価商品の動きが前年に比べ好調である。価格も前年より若干アップしているものが売れている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・1か月ずれ込んだ秋らしい気候の訪れとともに消費者のモチベーションが上がり、売上が回復傾向にあるが、前月の落とし分をカバーするに至っていない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・厳しい暑さで秋物の動きが悪かったが、ここにきて寒くなってきたため、販売量も少しずつ増えてきている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年やっている企画イベントは目標に達しなかったものの、目標の95%を達成しているため、7月よりは耐久消費財の販売量も若干伸びているというような状況である。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今月の売上には結び付かなくても、来月、再来月と結び付くような客の来店が多いので、景気としては良いのではないかと。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・購入客数の減少が続いているが、客単価が上がっているため売上は前年並みで推移している。良い商品の購入には財布のひもがゆるくなる傾向がある。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は復興支援のために、「全国餃子サミット」「やきとリンピック」といった全国規模のイベントが大小合わせていろいろと開催された。その復興支援のおかげで、人の動きがよくなっており、イベント自体もそうだが、総体的に良い動きとなっている。福島市内のホテルすべてに共通している事項とみている。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・冬に向けての需要期を迎え、来客数、売上額共に前年を上回っており好調となっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・イベントが毎週のように行われており来街客は多いが、若干潤っているのはファストフード店関係で、一般物販にまでは効果が浸透していない模様である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・現状は将来不安が多く、来客数が伸び悩んでいる。今後、寒くなり、冬物衣料並びに飲食関連でも、イベント等を駆使しながら、十分回復できるものと確信している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始に向け、端境期なので例年大きな動きはなく、売上、来客数共にとんとんではある。客の消費意欲が減退している感があり、盛り上がり欠ける。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上は通常と変わらないが販売量の動きが悪くなっている。必要なものしか買わないとか余分なものは次回にまわすというようになっている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・売上はここ2か月悪化していたが、今月は3か月前の水準に回復している。これは前年同月比でも、売上、来客数共に同等の水準である。しかし、この水準は震災直後から落ち込んでそのまま横ばいで推移している水準であり、店頭の景況に明るい兆しが見えただけではない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売量が減少傾向にあるものの、低額商品の販売量は横ばいで推移している。来客数は減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・シーズンも変わり、様々な仕掛け、取組を行うことで客は敏感に期待を持って反応してくれている。来客数、売上共にほぼ前年と同様に推移している。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上は引き続き前年比100%を維持できる見込みである。時計の催事でも高額品が売れており、欲しいものを欲しい時に買うという消費マインドは変わっていない。また、震災の影響でマイナスが続いていた食料品の売上も前月後半から持ち直しの傾向が見られ、今月も前年を上回る見込みである。

百貨店（買付担当）	販売量の動き	・気温の低下とともに、ファッション関係が前年、前々年を上回る状況で推移しているが、相変わらず家電の категорияは地デジ化に伴う駆け込み需要の反動の影響が大きく、苦戦している。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・9月の高気温による衣料を始めとする秋物季節商材不振の反動で今月は季節商材が動いているが、食品は変わらず厳しい状況で客単価のダウンが続いている。景気そのものは3か月前と変わらず厳しい状況である。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・8月の猛暑、9月の残暑、10月の高温と、3か月連続で気温により売上を大きく左右する結果となっている。今月は中旬まで最高気温が20度を超える日が続き、客の関心が冬物に向かなかつた。また、来店数は落ちていないものの買上点数が上がらないことと、1点単価が落ちていることから、客単価が上がらず苦戦している。月末、少しずつ気温が低下してきたが、負け分を取り戻せていない。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が減少している。紳士、婦人、服飾は前年を来客数、客単価共に上回っているが、食品の来客数が大きく下回っており、特に生鮮が厳しい。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・春以降景気の悪化がみられ、来客数が減少傾向にあったが、秋以降下げ止まりの傾向がみられる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・平均1品単価は前年並みに戻したが、来客数も前年並み、買上点数もほぼ前年並みである。全体的に価格訴求アイテムを増やして前年比を維持している。収益環境は厳しく良くない状態が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・競合店間のチラシディスカウント合戦が激しく、チラシ投入日でのチラシ商品の反応だけは良く、チラシ以外の商品の買上点数が伸び悩んでおり、客単価減に繋がり、売上低迷という悪循環が続いている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・前年は宮城県内の店舗において11月ごろまで震災特需がみられた。その反動減がいまだに続いている。この実績が全社に与えている影響は大きい。影響は来年3月ぐらいまでは続くとみられる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・商品の買上点数についても増減がみられず、3か月前と変わらない。
スーパー（物流担当）	単価の動き	・客単価は若干上向いているものの、秋冬商材の動きが加わっているだけで、必需品の動きが良くなっているわけではなく、景気は変わっていない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年比では売上、来客数共にプラスだが、3か月前と比較すると、売上、来客数は変化がみられず、買上点数がマイナスに転じている。弁当、総菜等はプラスだが、雑誌、たばこ、雑貨類は伸びがなく、若干財布のひもが固まっているようである。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・市内店舗は来客数が前年を超えてきているが、郊外店舗は依然大きく前年を下回っている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・単価、来客数共にほぼ前年同月比100%で推移しているの、身の回りの景気に動きはない。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・新規事業、特に風力発電関連の会社が立ち上げられているが、雇用に結び付けるには時間がかかるし、国の支援が不可欠である。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・洋服修理での客の来店は多少あるが、肝心の洋服のオーダーは無い。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の影響で10月前半秋冬物の立ち上がりが遅れたことにより、来客数が伸びていない。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・売上高が目標に達しない状況が続いている。買上点数も伸びていない。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・暖房商品での集客が例年に比べて少ない。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・エコカー補助金終了による消費マインドへの影響は顕著で、直近数か月の販売実績は前年割れが続いている。販売が落ち込む一方でサービス在庫が増加しているので、ある程度穴埋めが可能な状況である。
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・客層によって高くても良い物を求める人もあるが、ほとんどの人は値段と相談しながら購入品目を探っているのが現状で、爆発的な売上は期待できない。
その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・10月は本来であれば地元農家の米の収穫も終わり日本酒が動く季節だが、飲食店が芳しくない状態が続いている。客単価も低いままで変わらない。地元の取引が減り、地元以外の地域の取引が少しずつ増えている。

その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・防寒着の需要はあるのだが、できるだけ出費を抑えるような雰囲気がある。通常であれば寒くなる前にある程度の枚数を確保するのだが、その動きが遅い。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンの販売量が前年比で1割前後落ち込んでいる。高速道路無料化が終了したことにより観光が低迷していることや、東京電力福島第一原子力発電所事故の影響で福島県産の農産物の販売が低迷していること等による県民の収入減が響いているようである。前年はみられた震災後の特需もほぼ終了しており、景気の息切れが顕著である。そのことが県民の消費マインドを冷え込ませ、安近短のレジャーに向かうため、車の燃料販売の減少につながっている。
高級レストラン （支配人）	販売量の動き	・購買意欲はあるが、年末年始を控えて、旅行や購買を控えている様子がかがえる。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数の動きだが、暇な時と忙しい時との差が激しく、1か月トータルの平均では変わらない結果になっている。
一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・個々の店や会社単位で見ると誘客商戦で客足の流れをとどめているところもあるようだが、エリア全体をみると季節的な購買の他は、極力控えめのものである。
観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今月はトップ観光シーズンである。今年も全国からの復興支援ツアーで前年並みの入込があり、震災前より約20%増となっている。なお、今月は宴席に芸子が入る率が少々高い。また、館内消費も好調である。
観光型ホテル （スタッフ）	それ以外	・紅葉シーズンも到来し、震災前の来客数までほぼ回復している。しかし、客単価は若干下がっているので、まだ本格的な回復に至っているとはいえない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・週末や連休に予約が集中し、平日の客の動きが弱い傾向はずっと続いている。また、土日に日帰り入浴の客が多くなる傾向も続いている。来客数の動きとしては大きな変化はない。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数は好調に推移している。来客数の上昇に伴い、売上も順調である。しかし、販売単価の下落を客数でカバーしている状態であり、売上の構成や収益の構造、人員配置や業務内容など運営の面では問題が山積している。
都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宴会及び宿泊部門は、大型ケータリングや全国大会に伴う宿泊で好調に推移しているが、法人やビジネス客は低迷している。レストラン部門もディナータイムは振るわない。
タクシー運転手	販売量の動き	・前月と大して変わりなく、まんべんなく人が乗ってくる。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・一時的ではあるが、新型スマートフォンの発売で好調である。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客からは景気が良くなっている旨の話題はない。一部の業界では景気が良いようだが、全体で見ると向上はしていない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の新規設備投資意欲に陰りがあることに変わりはない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の話を聞いても、売上状況はほぼ横ばいとの内容が多い。投資意欲もあまりみられない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年間で10月は、4月の次に新規加入者が見込める時期であるが、新規客は3か月前と変わらないままで推移している。また、解約者の増加が依然止まらない状況である。
テーマパーク （職員）	単価の動き	・秋の行楽シーズンに復興支援を目的としたお客様とが重なり好調な日もあるが、それ以外のファミリー、ヤング層は基本的にはシビアな買い方をしており、単価は上がってこない。
観光名所（職員）	来客数の動き	・3～9月までは非常に順調で前年比140～160%で推移していたが、今月は1けた台の伸びで109%まで落ち込んでいる。ここにきてどういった理由でそういうふうになったか分からないが、景気が上向いているようには感じられない。
観光名所（職員）	来客数の動き	・秋は各所で収穫祭的な無料イベントが多く、地元客はそちらへ流れているようである。

	遊園地（経営者）	来客数の動き	・好調だった昨年と比べると10%以上下がっているが、土日が1回少ないこともあり想定内である。一方で、フリーパス券の比率が上がり、単価は堅調である。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・まだ罹災した住宅の建て替えや津波で流された建物の建て替えの依頼がある状況だが、一時期ほどの仕事量にはなっていない。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量が安定して確保できている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今から思えば8月下旬ころから客の様子が変わった。10月は数字の上でも確実にダウンしている。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・10月は秋の旅行シーズンに入るが、例年より旅行者が非常に少ないようである。中国人、韓国人の旅行者はほとんどいない。これは日中問題が災いしているのではないか。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・天候予見などの影響で販売量が減っているということもあるが、それを差し引いても、消費者のマインドは非常に弱くなっている。先行きの不透明感から、無駄な消費は控えているというような動きがみられる。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・来客数、買上点数、単価、いずれの数字も少しずつ弱くなっている。
	スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前年同期と比較すると、来客数、客単価が落ち込んでいる。特に来客数は今月初めて既存店で前年を割り込んでいる。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上の前年割れが続いている。来客数、客単価共に下がっている。昨今の禁煙ブームによるたばこの売上低下の影響が大きい。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れが継続している。前年の震災復興景気の反動も落ち着き始めなければいけない時期だが、競争環境が厳しくなっている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・残暑特需が無くなり平常化している。たばこ販売の前年割れが続いており、来客数の減少にも繋がっている。
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は買物をする際、1つのものを買うのにものすごく時間を掛けており、最小限の出費で最大限の満足を得ようとしているという雰囲気がある。そして、お金がないのかどうか分からないが、客は何となく悩んでいるようだし、機嫌が悪い。そういう客と普通に買物ができる客の二極化が進んでいるようである。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・復興需要等はあるようだが単価は下がってきている。3か月前と比較しても、点数、単価どちらも下がっている。また、福島県内における暖房機器の売行きは、まだ寒くないということもありあまり良くない。そして、堅調だった白物家電も前年より若干落ちている。単価ダウンが顕著になっている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・9月まで購入予定客並びに受注残、そして新型車発売によって、新車の受注、販売共に何とか前年並みを確保できそうである。ただし、9月までの先食い及び日中問題の影響を受けており、なかでも、中心である減税対象車が受注、販売共に伸び悩んでいる状況である。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー補助金終了後、新車購入目的での来店客が激減し、販売台数も落ち込んでいる。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・10月に入り新規来客数が減少傾向にある。また、車検対象車、低年式対象車を持つ顧客に代替提案をするものの、乗り潰す、高齢で車を手放すといった話が増えてきている。
	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・エコカー補助金が終わって、同業他社の人も個人客の販売の動きがかなり落ちたと言っている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・3か月前とは季節変動があるため比較はできないが、10月は需要期であり、本来ならば年間で最大売上を期待していたが、来客数、販売額共に前年より落ち込んでいる。	
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・芋煮会シーズンで週末は一般消費者の来店が増加するが、飲食店の動きがひどく鈍い。飲食店用の商品、生ビール樽や業務用酒類等の販売量が著しく落ちている。客が来ないから、物も動かないという悪循環が顕著である。	

	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	販売量の動き		・残暑の影響が強く、衣料品を中心に客単価が低下したことによる売上高の低下が顕著となっている。
	高級レストラン (経営者)	来客数の動き		・5月の半ば、連休明けを境に非常に落ちてきている。復興需要も無くなってきている。9月はまあまあだったが、10～12月の予約状況は良くない。良い材料が転がっていない。
	高級レストラン (支配人)	来客数の動き		・震災の復興需要が終わった今、新たなゲストの集客がポイントである。今まで通りの戦略では新規開拓は難しい。どんな魅力的な戦略を立てられるかが勝敗の分かれ目になる。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き		・レストランという業種においては特に、なかなか客足が向かず、低空飛行が慢性化している状態である。何か特別なきっかけがないと盛り返して行くことはなく、今のところその気配は全くない。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き		・デスティネーションキャンペーン開催の1年前ということで、ある程度の客は秋田を訪れており、宿泊はそれなりの稼働数を誇っている。しかし、一般の宴会は若干元気がない。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子		・デパート地下のデリカ総菜店においては、利用人員は横ばいながら、消費単価が月を追うごとに下落している。購入品目については明確な目的を持って買物をしている傾向がみられる。また、ホテルのレストランについて、接待関連の利用が大きく減少しており、ここに来て、法人、個人共に来店頻度も少なく、消費が低迷しているのが如実に表れている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き		・復興支援客を中心に宿泊、会合と幅広い利用が続いていたが、今月から来客数、売上共に前年割れで、来月以降の予約状況も前年同時期に比べやや少なめになってきている。
	旅行代理店 (経 営者)	販売量の動き		・東北6県のなかでも県によってばらつきがある。福島などでは復興関連の案件が出てきたりしているが、全体的にはやや悪くなっている。
	タクシー運転手 タクシー運転手	単価の動き 来客数の動き		・月末になると特に客足が遠のく。 ・乗客が非常に少なく、午前0時を過ぎると人影が見えないような状態である。8月までは日勤者と夜勤者では夜勤者のほうが良かったのだが、最近は夜勤者のほうの稼ぎが悪くなっている。
	通信会社 (営業 担当)	お客様の様子		・政治の不安定と中国問題の経済への影響を肌で感じる。客先を訪問した際に、中国に輸出する農産物が制限されており、危機感を感じるという声も聞かれる。また、東北の観光地についても外国人の訪問が少なくなっており物が売れないという話を聞いている。
	通信会社 (営業 担当)	来客数の動き		・とにかく景気が悪い。買い控え、将来の不安が徐々に浸透してきている。
	美容室 (経営 者)	来客数の動き		・来店サイクル自体が3か月前よりも多少伸びてきており、財布のひもも固いほうに進んでいるようである。
悪く なっている	商店街 (代表 者)	来客数の動き		・政治不信や不景気、節約志向で消費離れが進んでいる。
	スーパー (経営 者)	競争相手の様子		・競争店において、チラシ等の価格売価が大分安く抑えられ、なおかつチラシの頻度等々が変わってきている。
	コンビニ (経営 者)	来客数の動き		・建設業関係の仕事が大分減ってきて、朝晩の動きが大分鈍くなっているのが現状である。
	コンビニ (エリ ア担当)	競争相手の様子		・競争店の新規出店が多く、既存店舗の売上の前年比が下がっている。
	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き		・前年と比べても、2～3か月前と比べてもスーツ目的で来店する客が出遅れている、あるいは減っているという状況で、前年に比べて、あるいは例年に比べて非常に動きが悪くなっている。景気が後退しているのか、給与所得の減少等でなかなかスーツのほうにお金が回らないのではないかという印象を受けている。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	— ○	— ○	— ○
	変わらない	農林水産業 (従 業者)	受注価格や販売 価格の動き	・ももの9月農協出荷分の精算書が農協からきたが、震災前の7割程度となっている。天候にも恵まれ品質も良好であったが、単価が上がらなかった。

食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・売上も客の人気も良い傾向が続いている。数字的には2けたを伸ばしており、前年比で120%近くいっている。前年の10月ごろは復興特需的なものでの需要もあり、まずまずの数字におさめたが、それに対しての伸びということなので、かなり良いのではないかと。	
食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比で比較すると厳しい数字だが前々年比では同じくらいである。前年の特需が大きすぎたのかもしれない。	
食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・中旬から気温も下がり、ようやく消費者の商品購買頻度が上がってきたようだが、売上回復は厳しい。	
繊維工業(経営者)	競争相手の様子	・9月に猛暑が例年以上に続き、初秋物の売行きがあまり良くなかったが、10月に入り急に寒くなりようやく衣類の売行きも良くなってきている。	
木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要は平均的にあるが価格が低迷しており、収益の改善が進まず、現状維持の状況にある。	
土石製品製造販売 (従業員)	受注価格や販売価格の動き	・しばらくは価格の値上げもなく、横ばいの状況にある。	
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	・予想以上にパソコンの販売台数が伸びず、販売量が当初の見通しに至っていない。円高の状況も変わらず、業績が伸び悩んでいる。	
建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・公共の改修工事が出てきている。また、民間のリフォーム工事は1件当たりの金額は少ないが、件数が多くなってきている。	
建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・公共工事の大手向け案件の発注が、想定していたほど進んでいない状況である。	
建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・人手不足や労賃高騰等があるものの、全体的な状況は変わっていない。	
輸送業(従業員)	それ以外	・通関貨物量は変わらない。	
通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・案件数は少ないが契約増傾向にあり、下半期も上半期に続いて例年並みに目標を達成できそうな滑り出しである。	
金融業(営業担当)	取引先の様子	・震災復興関連の受注はいまだに堅調である。	
金融業(広報担当)	取引先の様子	・各業種で一進一退の動きが見られ、大きな変化は無い。	
コピーサービス業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・7～9月は売上は前年を大きく下回っている。建設業関連以外は動きがあまり感じられず、受注量は減ってきている状態である。	
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	・県内の料飲店向けについては出荷好調が続いている。落ち着いたとはいえ、復興事業関連の来県者による外食利用の影響は大きい。	
その他企業[工場施設管理] (従業員)	取引先の様子	・3か月前から特に変わったことはない。取引先の出入りの頻度や取引金額なども変化は無い。	
やや悪くなっている	農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・猛暑の影響により米の収量は前年より減少したが、収穫前の作況指数が良好だったことにより、米価はそれほど上昇していない。
	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が上向き気配がない。
	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今まで随意契約でいただいていた仕事だったが、見積を他社からとって他社の安い方に、という案件が出ている。
	出版・印刷・同 関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・印刷業だが、ここ3か月の売上が前年同月比で毎月5～10%下回っている。
	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車部品についてはエコカー補助金打ち切りによる国内需要の反動減と中国市場の悪化による輸出環境の悪化がある。
	輸送業(経営者)	取引先の様子	・主要荷主の生産調整が来年3月まで続くことが決定している。また、製品の販売も苦戦している。そういった影響が大きく、明るさがみられない。
	通信業(営業担当)	取引先の様子	・経費や人件費削減の話題が増えている。
	広告業協会(役員)	それ以外	・新聞広告のうち、旅行業は上期は良かったが下期は中国、韓国との領土問題などで旅行商品を東南アジアなどに切替えて出稿しているが集客はいまいちのようである。また、遊技場関連は規制も絡み出稿は減っている。電力会社の出稿が激減しており、中小の広告会社はかなり厳しい。

		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・これまで随意契約だった物件が、見積競争となる案件が増大し、大幅に売上と利益を減少させている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・東北の観光地では、紅葉狩り等の秋の旅行を前にした予約が増える時期だが、期待するほど盛り上がりはしていない。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況から判断すると、建設関係を中心として、利益は計上しているが売上、利益共に金額が縮小している。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・仕事柄いろいろな企業を訪問しているが、工場の中に製品が並んでいるところは少なく、がらんとしている状況が目立っている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・経費削減を優先し、新規の投資を先送りにする傾向がある。
		その他非製造業 〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・当社もそうだが、スーパーや酒屋など取引先全般において、来客数、買上単価共に前年比で1割くらい減っている。また、そういった傾向は徐々に強くなっているという話をよく聞く。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・節電ムードの高まりのなか、家電販売店等取引先の宣伝や普及に関するPR活動の抑制が継続している。その影響で、この業界の広告代理業への発注が激減しており、当社も例外ではない。
雇用 関連	良くなっている	—	—	—
(東北)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・震災前のように事務派遣での求人数が急激に増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・大卒の新卒採用において、内定を出した後に辞退が起こった際に、追加の募集をする企業が増えている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・インターネット関連の新しい事業が軌道に乗り始めている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を除けば、求人数が3か月前より増えている。有効求人倍率は3か月前と比べて0.2ポイント上昇している。また、前月より0.07ポイント上昇し、十数年ぶりに1倍を超えている。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前月よりは求人広告は増えており、業種も運送、福祉施設のほか、サービス業も若干増えているが、前年同期と比べると減っており、その業種も旅館など観光関係の落ち込みが顕著である。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率を見ると3か月前と比べてほぼ同水準であり、景気は特に変わらない。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業からの求人数の増加が見られない。	
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増加しているものの非正規求人が多く、内容的には正社員を採用できる状況まで事業所の業況は回復していない。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は高水準で推移、新規求職者は減少、有効求人倍率も高水準となっている状況は依然として継続しており、3か月前と同じような状況が続いている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・ここ半年くらいにおいては、求人の総数がほぼ横ばいの状況で推移している。	
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は増加を続けているものの、まとまった数の解雇も一部にあり、求職者数の前年比減少が小幅となっている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は8か月連続で前年同月より増加しているが、9月にも人員整理が発生している。業種により好不況がはっきりと分かれている。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・10月からの労働者派遣法改正の日雇い派遣禁止に伴い、他社が例外対応を中止したため、当社への駆け込み需要により長期の注文が増えたものの、長期案件は動いていない。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		求人数の動き	・求人の動きに地元回復の期待はあったが、選挙前は動かないという定説通り、ここにきて伸びが止まっている。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・前年と比べて、積極的な広告展開が減少してきているようである。新規オープンのお店も必要最小限の宣伝費で集客反応を見てから、次の広告宣伝を検討するような状態である。	
民間職業紹介機関（職員）		周辺企業の様子	・周辺の企業のリストラが見受けられる。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・多くの業種で売上が伸び悩んでいる。また、震災復興需要も本県には及んでいない。企業心理は今、採用控えと設備投資の先送りに向いているようである。	