

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	タクシー運転手	・客数が増え、途切れが無くなっている。
		商店街（代表者）	・地元の大型店の新装開店などが功を奏する。
		住関連専門店（経営者）	・依然景気は悪いが、現在専門化を図るため商品を絞り込んでおり、これが定着すれば良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・価格帯の変更を行い、4月から東北全店でオール100円均一を実施する。先行実施している福島と秋田では、前年との比較で売上が30%上回っている。
		都市型ホテル（経営者）	・地元では、5月にアスパック（日本青年会議所東南アジア太平洋会議）が開催されるほか、ワールドカップやその他各種全国大会が予定されている。
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・展示場への来場者数が安定している。イベントを開催すると来客数が増え、前向きで中味の濃い客が多い。
		百貨店（広報担当）	・最近の動向では、今月のような好調を持続するのは困難であり、2、3か月後の反動が懸念されるが、その時期はワールドカップが開催されるため、イメージ特需が発生し全体では変わらない。
		百貨店（売場担当）	・当店では、売れ筋商品は売上を伸ばしているが、他の百貨店では低迷が続いているため、業界全体では変わらない。
		スーパー（経営者）	・牛肉の販売不振や青果物の相場安も現在が底で、これ以上悪くなりようがなく、牛肉の消費は上向いている。
		スーパー（店員）	・売上が前年実績を超えることができないものの、来客数が変動はありながらも前年実績を維持できるようになっていることで期待できる。
		スーパー（企画担当）	・来客数を維持するためには価格強化やイベント企画が必要であるが、いずれも収益を圧迫するものであり、収入が増えない中、今後も消費は伸びず変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなってもらいたいという希望はあるが、天候に左右されやすい夏物シーズンに入るため、悪いまま変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界では新型車が多く投入され、来客数は増えているが、購入見合わせの人が多い。
		乗用車販売店（経営者）	・小型で高性能の輸入車が販売されているが、社会全体の不況感が新型車の販売を妨げる。
		自動車備品販売店（経営者）	・これから車検の需要期に入るため、販売量は増えるが、価格競争により利益の確保が困難である。
		住関連専門店（経営者）	・流行の変化が期待できず、同じ物に消費が集中するため、価格に対する態度がますますシビアになる。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・外出しやすい季節になるが、農家の仕事も忙しくなるため来客数の増加は見込めず、年金生活者は介護保険料の関係で支出が増え、来客数の減少に拍車をかける。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・買い控え傾向は依然続いており、売れても低単価商品ばかりである。各種スポーツ大会に合わせたイベントを展開しても、客の反応が悪い。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・客の2極分化が明確になり、昼食をソバで済ませる人と、千円以上の昼食を取る人とに分かれている。来客数は横ばいであるが、高単価の昼食を取る人が増えているため、売上の減少が止まっている。
		観光型旅館（経営者）	・予約の間際化が進み見極めが困難である。
通信会社（営業担当）	・景気が良くなる兆しが業界の中にはない。競争は一段と激しさを増し、価格競争もますます激しくなっており、この状態は当面続く。		
観光名所（職員）	・現時点での予約状況はほぼ前年並みである。 ・当地はゴールデンウィークに桜の見頃を迎えるが、この暖かい状況で桜の開花時期が早まれば、東北全体の観光地に大きな影響が出る。		
観光名所（職員）	・各旅行業者が安くて良い商品を出しているため、団体客数は多少伸びているが、若年層などの一般客数が伸びず、全体では変わらない。		
遊園地（経営者）	・ゴールデンウィークは曜日まわりが良く、競合他社との共同キャンペーンなどの仕掛けで、基調は悪いながらも前年レベルを確保できる。		
やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・小、中学校教科書改訂に伴う特需も終え、平坦な売上の月に戻る。売上を押し上げてきた映画関連図書も沈静化する。	
	百貨店（企画担当）	・例年であれば返礼や贈答などのギフトの動きが出てくるが、今年は動きが悪く、この状態は当面続く。	

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
		スーパー（経営者）	・客単価がますます低下しており、デフレはもとより、客の買い控えや特売品のみ購入が目立っている。
		スーパー（店長）	・来客数は増加しているものの、単価の低下幅が大きくなっており、さらに今後は競合店との熾烈な価格競争で単価の低下は一段と強まり、利益への影響が大きくなる。
		スーパー（店長）	・特売価格が下落しているものの販売量が増加せず下降線をたどっている。
		スーパー（店長）	・価格に対する反応が依然として強いいため、販売価格を今以上に下げる必要があることから、今以上に悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・今夏は、昨年秋から始まった量販店の低価格スーツの影響で苦戦する。
		衣料品専門店（店長）	・金額に対してシビアな客が増え、安いもので済ませようという動きが増えている。
		衣料品専門店（店長）	・30、40代の客層は、価格や購入に慎重であり、前年と比べてもこの世代の客層の立ち上がりが遅い。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車市場は、低価格帯のコンパクトクラスが堅調で、県内市場を支えているが、その他のカテゴリの車種の落ち込みが激しく、この状態は当面続く。
		乗用車販売店（従業員）	・例年であれば6月の賞与支給前に使い道の計画を立てていたが、最近では賞与が出るのを見てからという動きが多い。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格値上げのため、元売りから4月1日より全油種1リットルあたり3円値上げの通告を受けているが、売価に転嫁できる環境になく、かぶるのは必至であり、影響は極めて大きい。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・4月に売れる分が3月にシフトしているだけで、春の商戦全体では売上額の上昇は望めない。
		高級レストラン（支配人）	・来客数はわずかながら前年実績を上回っているが、客単価の低下が続いており、全体では厳しい状況である。
		スナック（経営者）	・今までは客の回転は2時間程度であったが、最近は3、4時間になっている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅購入にあたっての金融機関のローン審査が厳しくなっており、これまで十分とされていた収入の人でも保証人を要求されている。この傾向は今後も続く。
		悪くなる	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）
通信会社（営業担当）	・値下げをしても客数が増えず、営業収入がさらに減少するため、一段と悪くなる。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	・在庫の関係か、一時的なものか不明であるが、半導体の一部の部品で増産体制に入っている。 ・当社では、医療機器関連の増産の引合いが出ている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・パソコン用部品の受注が増えており、IT関連の仕事量が増えている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・先行きに不安はあるが、6月にかけてはこれまでより受注量が増える見通しである。
	変わらない	輸送業（従業員）	・電気、電子部品のオーダーが活発になっており、航空輸送量の増大が期待できる。
		食料品製造業（経営者）	・新商品などの市場浸透が進んではいるが、全体としては変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度始めの仕事は見込みそうであるが、それ以降の仕事は見通しが立たない状況である。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（総務担当）	・受注量に多少の動きは出てきているが、価格の低下が続いており、当面このままの状態である。
		農林水産業（従業者）	・今年こそはという意気込みを持ってない。今年の販売価格も低迷するという雰囲気は農業者の間で広がっている。
	悪くなる	建設業（経営者）	・国、地方自治体の来年度における公共事業は、今年度より10%以上の減少である。
食料品製造業（経営者）		・主原料の70%以上を海外に依存しており、円安の影響でコストが15%上昇しているが、商品価格に転嫁できず経営環境が厳しさを増している。	
一般機械器具製造業（経理担当）		・為替が円安で推移しているため、採算的には多少改善されているが、販売数量が伸びない状況である。 ・製品価格の低下により、採算ラインを割る商品が出てきており、為替による差益が単価の下落で帳消しになっている。 ・民生関係の海外生産へのシフトにより、国内生産の空洞化が出てきており、余剰人員の問題に直面している。	

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
		輸送業（従業員）	・ 大口取引先の工場が閉鎖するため、収入が大幅に減少する。
		コピーサービス業（経営者）	・ 年度末の現在、受注量や受注額が低下している中、新年度になったからといって好転はしない。
		公認会計士	・ 受注量確保のため、値引きを続けなければならない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・ 景気が悪くなっているとはいえ、各企業とも直接売上につながるようなマンパワーを必要としており、規制緩和による派遣期間の延長も追い風になって、特に営業や販売職などでの派遣ニーズが高まっている。
		職業安定所（職員）	・ 市町村から、緊急地域雇用創出特別基金に係る求人が多数ある。 ・ 電子部品製造業が求人が出始めている。
	変わらない	職業安定所（職員）	・ リストラに伴う大幅な人員整理は、予定していた企業の大半が3、4月で終了するため、求職者の増加は緩やかになるものの、求人の増加が見込めないため、厳しい求職状況が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 人材派遣で500人程度を稼働させているが、2、3か月先は50名分の派遣契約が打ち切りとなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 倒産やリストラが続いており、求人広告の回復は見込めない。	
	職業安定所（職員）	・ 有効求人の前年実績との減少幅が拡大しているが、有効求職者数の増加幅が横ばいになっているため、以前と比べて大きく悪くはならない。	
悪くなる		アウトソーシング企業（社員）	・ 税収が減少すれば、行政からの発注量が減少し企業の売上が減少する。そこでまた税収が減少するという悪循環である。 ・ 大企業に仕事が集中する傾向が強まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 求人広告の申込みが少なく、企業は人を採用しないばかりか人員の縮小化を進めており、特に中小企業でその傾向が強い。
		職業安定所（職員）	・ 例年、年度初めは新規求職者数が増加しているが、管内の一部上場企業の会社更生計画が具体化すれば、新規求職者数は一段と増加する。