

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（店長）	・成人式需要の立ち上がり例年より早く、冬物セールとあ いまって、春物商品の売上が見込める。
		競輪場（職員）	・年末から新しい車券の発売が始まるため、売上、入場者共 に増加が見込まれる。
	変わらない	商店街（代表者）	・現状では良い方向に転換するのは難しい。季節要因を考え れば、必要な消費を抑えるわけにはいかないため、急激な悪 化はせず、これ以上悪くなりようがないという意味で変わら ない。
		一般小売店〔書籍〕 （経営者）	・依然として厳しい状況が続いているが、時代劇やファンタ ジー関係の本が堅調で、底上げに貢献する。
		一般小売店〔カメラ〕 （店長）	・ボーナス月であり、需要が見込まれていたにもかかわらず、 何も変わっていないことから、今後良くなるということは 当面有り得ない。
		百貨店（企画担当）	・来客数に比べ、買上率が低下し、消費単価も下落してお り、いい事が無い。インパクトのある何かが起きなければこ のままの状態に移す。
		百貨店（広報担当）	・入店客数は依然として微減傾向であるが、購買率が上昇し ている。目的意識の明確な購買が増えており、慎重で堅実な 消費行動は今後も続く。
		スーパー（店長）	・年末商戦は好調に推移しているが、年末に金を使い切った 後の反動が出てくる。これまでの好調さを維持するのは厳し い。
		スーパー（店長）	・買上点数の減少と一点単価の低下により客単価が低下し、 回復できていない。 ・必要最小限の買物や目玉のみの買い上げが多く、クリスマ ス商戦もその傾向が強い。 ・新幹線効果により帰省客が増え、年末は若干単価が上昇し てるものの、あれもこれもではなく、何か1つだけのご馳走 という買い方である。
		スーパー（店長）	・来月は競合出店が無いので、当面はこのままであるが、来 年度に入ってからスーパーセンターの出店が予定されてお り、客の流出が懸念される。
		スーパー（店長）	・ますます競合店との価格競争が避けられず、客単価の低下 が続いている。この状況が今後も続く。
		衣料品専門店（経営 者）	・必要なものは買うという現状の動きの中で、これから寒く なるため防寒衣料などの需要期に入るが、客単価が前年比 95%程度であり、来客数はやや増えていることで、前年並に 推移する。
		乗用車販売店（経営 者）	・客の様子から、車種などの高額商品の購買マインドの高ま りは感じられず、当面の間の販売状況は底這いが続く。
		乗用車販売店（経営 者）	・12月の早い降雪により止まってしまった需要が、暖冬に よって多少戻る。 ・小型車指向は今後も続き、販売量に比して売上が増えない 状況が続く。
		乗用車販売店（経営 者）	・買換えサイクルが伸びているため、需要期を迎えても台数 の伸びは期待できない。 ・最近の傾向では、現金一括払いの客が増え、7割方が現金 になっている。
		乗用車販売店（経営 者）	・個人の転売や買取店への流出が増加している。小型車の下 取りでは、軽自動車や中古車へのシフトが増えている。
		乗用車販売店（従業 員）	・新型車の発売に伴い、景気が回復すると見ていたが、思っ たほど売行きが良くなく、客の話も給料や賞与が減少してい るということで、景気は悪いままである。
		その他専門店〔ガソリ ンスタンド〕（営業担 当）	・低燃費車の販売増により、需要の低下を見込んでいたが、 全体に占める割合がまだ少なく、需要減の要因にはなってお らず、当面このままの状態が続く。
		高級レストラン（支配 人）	・宿泊予約件数、一般宴会の予約、婚礼予約、レストランの 一般予約も法人予約も前年並みに推移しているため、変わら ない。
	都市型ホテル（スタッ フ）	・これから新年を迎えても、年度末を迎えても今の状況は変 わらず推移する。新年度は増税などもあるため、厳しいもの となる。	

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
		通信会社（営業担当）	・競合他社との価格競争も先行き不透明な状況で、これまで何度か料金引下げを行い、売上が右肩下がり状態が続いており、悪い意味で変わらない。
		観光名所（職員）	・当エリアは、年末年始を含め本格的なスキーシーズンを迎えるが、周辺の宿泊施設の予約状況は例年より2～3割少なく、また低価格指向が強まっており、非常に厳しい状況である。
		設計事務所（経営者）	・今来ている仕事をこなした後は、その次どうなるかは、来てみないと分からない状況である。無くもないかな、という程度はあるが、あるとも言えないような無いような量である。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は減少傾向にあるが、当社の展示場はある程度の数字を確保している。しかし客の決断が遅くなりがちであり、状況としては変わらない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・春物など新商品を早目に展開し、返礼ギフト需要を目的とする客に期待しているが、衝動買いは期待できない。特に単価の一段の低下は免れない。
		百貨店（企画担当）	・次年度の決算期を迎えるに当たり、当社も含め、ローコストを始めとするいろいろな施策を取るため、悪くなる。
		スーパー（経営者）	・これから冬場に入り、豪雪地帯の影響で建設関係が厳しくなり、電機関係も生産を縮小しており、その影響が出る。
		スーパー（経営者）	・健康関連の特殊な商品や、趣味を含めた価値のある商品については変化は無いが、日常部分では、増税、株価の推移、失業率、賃金の推移など明るい材料は何も無いため、客は一段と慎重な購買行動になり、現状よりやや厳しい方向に向かう。
		スーパー（店長）	・一点単価の低下状態が当分続く。競合店のチラシもそういった流れになっている。
		スーパー（総務担当）	・県内の賞与の支給状況が悪く、企業の約3割が賞与不配であり、生活防衛のために日用品の支出までが減少している。この状況はさらに続くだけでなく、ますます厳しくなる。
		スーパー（企画担当）	・販売量の拡大が期待できない中、大型の競合出店が予想される。これに伴う競合価格の引下げの流れが強く、客単価、来客数共に伸びが期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュマンのマーケットが、親のシビアな姿勢で縮小する。
		家電量販店（店長）	・高額品は、夏のボーナス一括払金無しで、何とか購買を促進しているが、生活不安を持っている客が多く、ボーナス一括払いを控える客が増えている。
		住関連専門店（経営者）	・例年であれば、12月になれば春物商品の入荷時期に関する問合せが出てくるが、今年は皆無である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・思ったより伸び悩んでおり、企業努力で何とか維持している年末の状況から判断し、その反動が2、3月に来る。その落差は例年よりも大きく、厳しい状況になると予想される。
		高級レストラン（経営者）	・可処分所得が減少するため、消費が増えるはずがなく、良い要素も無い。改革が先送りされており、将来的な展望も無いため、今以上に悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・来年1月以降の予約状況は、寒さの厳しい当地方においては何もイベントが無い場合、現在はあまり良くない。 ・2月の組合などの会議、3月の歓送迎会など恒例になっている団体客の予約が例年より少ない。
		観光型旅館（経営者）	・1、2月の週末の予約は入っているが、平日に宿泊する近郷近在の農家の女性団体客の動きが皆無であり、家族やカップルの動きも無い状態である。
		都市型ホテル（経営者）	・来年度の予約状況は、昨年同日比で悪いのが現状である。企業の不況はもとより、顧客の意識が変化している。また同業者の新規参入、業界の競争激化なども加わり、ますます厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・生徒数の減少、会社規模の縮小などで、従来型の謝恩会や歓送迎会などを取り止めるという情報が入っている。 ・一般企業が少ない当地方では、官公庁の歓送迎会が主流となるが、それも自粛するという情報が入っており、厳しくなる。
		タクシー運転手	・客数が減少しているにもかかわらず、規制緩和によりタクシーが市内で約300台増車されており、この影響は大きい。

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
	悪くなる	美容室（経営者）	・ボーナスが出ているにもかかわらず、客の財布のひもはか なり固い。今後景気が良くなる見通しが立たない中、ますます 財布のひもは固くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・例年この時期は契約件数が減少しているため、今年の販売 量も減少するが、回復時期は夏にずれ込む。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・いつまでもどこまでも低迷を続けているのが、当地の現状 である。正月を過ぎたあたりが恐いというのが、当店も含め た近隣商店の思いである。
		一般小売店〔雑貨〕 （企画担当）	・デフレは最終局面にあると考えているが、価格低下に加 え、来客数が急速に減少しており、個人消費は低迷してい る。個人の消費環境、所得環境、健康保険料の引上げなど により個人消費は完全に冷え込む。
		百貨店（売場主任）	・12月商戦では、ボーナス額減少による一般消費者の生活防 衛意識が相当強まっており、買物に対する考え方が以前と完 全に変わり、今後所得環境が改善する見込みが無いため、ま すます悪くなる。
		スーパー（経営者）	・今月の買上状況が極端に減少し、一人当たり買上点数は前 年に比べ5ポイント低下しており、この状況は当面続く。 ・大幅な、円安誘導と規制緩和しか抜本的な景気改善対策は 無い。
		コンビニ（店長）	・この1年間、デフレスパイラルには結局歯止めがかから ず、最近ではむしろ加速しているような気がする。先行きの 見通しは暗い。
		自動車備品販売店（経営者）	・今月に商品の動きが無かった分、関連する企業の倒産が増 える。
		住関連専門店（経営者）	・住宅と関連する商品を扱っており、新築が激減している状 況であるため、売上は伸びない。
		その他専門店〔ガソリ ンスタンド〕（営業担 当）	・暖冬のため燃料油の販売が伸び悩み、イラク問題で仕入価 格が大幅に上昇しているが販売価格に転嫁できず、景気は悪 くなる。
		通信会社（営業担当）	・IP電話の普及が急速に進んでいるのをひしひしと感じ る。
住宅販売会社（従業員）	・年度末を迎え、住宅各社の決算対策による競争が激化し、 住宅受注と既存在庫の販売過程で利益の減少が予想される。 ・政府の不動産税制や相続税などの改正に期待していいの か不透明な状況である。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		通信業（企画担当） 経営コンサルタント	・病院システム導入に関連する動きが活発になる。 ・ここ1、2か月で中小企業の経営革新、第二創業、新分野 進出などの相談を受けており、中小企業の意欲が感じられ る。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・りんごの販売単価は低迷しているものの、桃が良かったた め、今後生産資材などに回すことができ、現状を維持でき る。
		食料品製造業（経営者）	・景気の底に来ているような感じがずっと続いており、長い 間底をはいずりまわっている状況である。
		電気機械器具製造業 （総務担当）	・セットメーカー各社の増産の可能性はあるものの、まだ顕 著な動きは出ていない。
		輸送業（従業員）	・航空運賃の単価は上がったたり下がったり変動しており、そ の様子を見ながら船便などを使い分けるようになるため、微 妙なところである。
	やや悪くなる	コピーサービス業（経営者）	・やや悪くなると回答したが、官公庁、民間共に動きが見え ない状況である。例年であれば年度末の動きが見える時期で あるが、今年は見えない。
	悪くなる	繊維工業（総務担当）	・業界では、春夏物の生産ピークが4月まで続くが、秋冬の 受注量の激減が予想される。 ・売掛の回収時期までの当面の資金調達にかなり苦勞する。 ・得意先の減少は今後も続き、どこで下げ止まるのか見当も 付かない。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・毎年年度末は、一部で回復の兆しがあるものの、不透明感 が強い状況である。今年是不透明感しかない。
		電気機械器具製造業 （総務担当）	・例年1～3月は受注が減少するのが通例であるが、クリ スマスや正月商戦の結果によっては、より大きな受注減が懸念 される。
		建設業（経営者）	・建設業の許可業者数および就業者数は減少傾向にあるが、 依然として過剰状態であり、これが過当競争やダンピングに つながっており、今以上の悪化が予想される。

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
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・100円ショップなどの借金商財が増え、これにより市場が制限され、売上の上昇は見込めない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣期間に関する規制緩和の流れがあり、利用する企業の裾野が広がる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・高校生の内定率がまだ40%台と厳しいままであるが、全体としてアルバイトが多いとはいえ回復傾向に入っており、このままで行けば回復するのでは、と期待している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・年度末に向けての相談や、新規案件などは、例年に比べ良くも悪くも無い。 ・市北部の大型案件では、中央大手の派遣会社が受注し、募集が始まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人状況においては、正社員の採用が伸長せず、アルバイトや派遣、業務請負が下支えする状況が続く。
		職業安定所（職員）	・年末を迎え、受注や売上の減少などにより、人員整理や事業所閉鎖が相次いで発生している。 ・地元では、大手サービス業の企業を誘致するという朗報はあるものの、いずれにせよ全体では雇用情勢を改善するものは無い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・雇用動向の面では、底ばいが続くが、正社員を増やすというのではなく、派遣やパートなど転換しやすい雇用形態に移行し、労働者側には厳しい状況になる。
		職業安定所（職員）	・事業所訪問の結果、先行き不透明で不安であるという企業が大半であり、雇用、失業情勢の悪化が懸念される。
職業安定所（職員）		・ここ数か月間落ち着いていた新規求職者数が、今月に入ってから増加している。	
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・12月に入ってから求職者数が増加を続けている。この状況は失業者が増加しているということであり、この先不安である。	