

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	百貨店（広報担当）	・ 昨年の春から、少しずつ売場のリニューアルをしており、ここに来て効果が出てきている。 ・ 当年度でも増収という結果が出て、今後に期待が持てる。 ・ 商圏内で、休店中の競合店の新装開店がどう影響し
		百貨店（売場担当）	・ 洋服では、値段とデザインが今までに無いほど良い商品が出ており、消費者の購買意欲を刺激する。 ・ 色も春らしい、着たくなるような服が増えてきて、全体で良くなる。
		住関連専門店（経営者）	・ ここ2、3か月の間で、現在受けている受注が納品となるため、売上面では多少良くなる。この波がある内に、もう1つ波を作りたいと考えている。
	変わらない	商店街（代表者）	・ イラク攻撃が始まれば、プラスに転化するはずも無い。景気が急激に良くなるということは考えられないが、一気にこれ以上悪くなるということも考えられず、残念ながら自助努力しかないというのが実態であ
		商店街（代表者）	・ 3月に入れば、例年であれば景況は上向くが、周辺地域への大型店の出店などで、中心部商店街は大きな期待が持てない状況である
		百貨店（企画担当）	・ 総花的な展開では、もはや消費は動かないということとは間違いなく、社会動向を睨んだ、ピンポイント商品のクローズアップや、バレンタインのような売上が取れるような商材やモチベーションの徹底的な展開をしなければ、活性化は有り得ない。しかし、残念なことに、そういった材料やチャンスが乏しいのが現状で
		百貨店（販促担当）	・ 商況が厳しくなる中、好調に推移している特選ラグジュアリー部門や身の回り品などに新規のMBの導入を計画しており、全体では前年並を維持できる。
		スーパー（店長）	・ 売上は好調であるが、今後これ以上の伸びは考えられない。 ・ 競合各社は厳しい状況にあり、決算セールなど、これからチラシ合戦がエスカレートする。
		スーパー（店長）	・ 競合店の出店も一段落し、新たな出店予定は無いが、客単価の低下はまだまだ続いており、あまり変わ
		スーパー（店長）	・ 競合店出店はスクラップアンドビルドで加速化している。店舗あたりの商圏エリアが狭まり、客の店舗選択肢は広がり、必要なものしか買わない傾向が強まっ
		スーパー（総務担当）	・ 大手銀行が不良債権処理を進め、近隣のホテルやリゾート関係の倒産が出ているが、債権が償却されている中でも営業を続け、解雇も無いことから、辛うじてこのままの状態である。
		スーパー（総務担当）	・ 客の来店頻度には変わりはないが、所得が減少した人は、低単価の商品を買い求め、所得が変わらなければ品質の良いものを選んでような気がする。
		コンビニ（エリア担当）	・ 高額なハイウェイカードのまとめ買いによる反動が出てくるが、プラス要因も商品的にはあるため、全体では変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・ 来客数が回復傾向にあるため、欲しい商品をどれだけ提供できるかにかかっている。
		衣料品専門店（店長）	・ 価格の安さだけでは、客は戻らず、数量も頭打ちの状態であり、コストパフォーマンスを求める客が増え
衣料品専門店（店長）		・ 春物商品の動きが小休止状態で、肝心のリクルート需要も例年に比べ立ち上がりが遅く、今後の状況が読みにくい状態である。	
家電量販店（店長）	・ 下見客が増えており、大型冷蔵庫、プラズマテレビ、パソコンなどの下調べ、購入予定の話などが出てきてはいるが、一方では、将来的な生活不安から買い控えるという客も多く、両極端になっているため、変わらないような気はしているが、もしかしたら良くな		
家電量販店（店長）	・ 客単価がやや持ち直しているが、来客数が増えていないため、あまり変わらない。		

乗用車販売店（経営者）	・コンパクトカーなど、デフレモードに合わせたラインナップが各ディーラーで揃っており、ショールームへの来客数は増えているが、3月まででグリーン税制が変わるため、しばらくは反動で販売は落ち込み、トータルするとあまり変わらない。	
自動車備品販売店（経営者）	・これから春に向けて、車検などの需要期に入るが、車の故障率が低下しているため、あまり期待はできない	
高級レストラン（支配人）	・宴会は、婚礼件数は前年並で、法事宴会は販売チャンネルが増えたため前年並を確保できる。 ・レストランは、駅前デパートが3月中にリニューアルオープンするため、前年並を確保できる。	
一般レストラン（経営者）	・競合他社も販売価格を低く設定しているため、来客の分散化が目立ってきている。	
観光型ホテル（スタッフ）	・3か月先の予約状況は、去年などに比べ、やや良い状態ではある。	
都市型ホテル（スタッフ）	・現状は厳しい上に、新規ホテルの開業や格安ホテルの進出など、来年度はますます競争が激化する。	
通信会社（経営者）	・客の購買意欲が弱く、また慎重であり、契約に至るまで時間がかかっているという状況に変わりない。	
テーマパーク（職員）	・予約が入っておらず、直前予約が多いため、先行き不安である。	
住宅販売会社（経営者）	・相続税など住宅関連の大幅な税制改正が予定されている。またローン減税10年適用が今年限りということで、展示場での動きもこれらを背景に活発化しており、今の好調さが持続する。	
住宅販売会社（従業員）	・来客数は増加しているが、融資会社のローンチェックが厳しいため、ローン付けに失敗したり、客からのキャンセルなどで一進一退の状態である。	
やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・昨年は、小、中学校の教科書改訂による新規需要があったが、今年は高校教科書の改訂のみで規模は小さ
	百貨店（売場主任）	・返礼ギフト、新入学、新生活とギフト需要に期待しているが、点数、金額共に減少するものと見ている。
	百貨店（企画担当）	・物販催事、食品催事などをやらなかった競合店がやり始めたり、また昨年破産した郊外店の店舗跡を、大手量販店が買い取り、4月にオープンの予定となっている。このため売上がますます厳しくなる。
	スーパー（経営者）	・この1～2か月位で、スーパー跡地の売買が行われたが、売買価格は路線価の半分程度であった。これまで当地は地価の変動が少ないと言われてきたが、こういった事例が次々出てくると、基盤が不安定となり、
	スーパー（店長）	・売価が安くなっても販売数量が変わらず、客単価は低下している。3、4月は出費が高む時期であり、その傾向はますます強まる。
	スーパー（店長）	・来客数、一点単価などは前年並に戻っているが、客単価が低い状態が続いている。競合店の出店や改装などがあり、客は店を使い分けている。
	スーパー（店長）	・ディスカウントストアなどの競合店が近隣に数店オープンするため、競争が激化する。 ・客はより安い商品を求めているが、健康を訴求した商品や話題の商品は単価に関係無く売れるという傾向
	スーパー（企画担当）	・3月には、大型競合店が2店舗開店する。広域への影響が予測され、既存店については、更なる低下が予
	衣料品専門店（総務担当）	・倒産情報などを見ると、ゴルフ場関係の倒産が増えており、当社のスポーツ用品関係の部門が影響を受け
	その他専門店〔靴〕（経営者）	・春の行楽シーズンは、町に人が出ない傾向が、ここ数年続いているため、やや悪くなる。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・客の購買状況を見ると、余分な支出を控えており、必要最低限の購買しかしていない状態であり、企業向けも合見積りでより安いコストの店に移っている。
	観光型ホテル（経営者）	・3月の歓送会などの予約が振るわず、入込み数は前年比でマイナス10%である。4月は今のところ前年並であるが、選挙の月であり、心配である。5月は全く動かず、数的には10%減である。 ・地元のリピート客や日帰りの婦人客が好調であるが、総体的な数字にはあまり影響が無い。

		観光型旅館（経営者）	・今月に続き、来月の予約もあまり活発とはいえない。大型団体は比較的順調であるが、個人や小グループの動きは引き続き警戒が必要である。 ・企画を作るだけでなく、直接客に手渡しするような、アプローチが必要であり、こういった営業を強化
		都市型ホテル（経営者）	・春から夏にかけての予約状況があまり良くない。 ・同業他社のリニューアルや、低単価、各企業の人事異動に伴う歓送迎会の減少などの要因も加わる。
		通信会社（営業担当）	・大企業を中心に、IP電話化による通信費の削減が進
		通信会社（営業担当）	・今年の春頃から、通話料が格段に安くなるIP電話の競争が本格化するため、業界全体で売上が減少し、景気は悪い方向に向かう。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数の減少、地価の下落、デフレ傾向は不動産業では今後も続く。当方の販売商品も低価格路線へとシフトしている。
	悪くなる	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・企業のリストラは最終局面に来ているが、春の定期昇給や春闘の様子からして、賃金が上昇する見込みなく、個人消費は冷え込まざるを得ない。
		コンビニ（エリア担当）	・好調の要因となったハイウェイカードが無くなり、高額商品で販売構成比が高かったため、今後は悪くなる
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・厳しい決算を予想している。利益が今年に入り一段と悪くなっているため、来年度は賃金まで考慮しなければならぬという状況である。
		観光型旅館（経営者）	・3月から4月にかけて、県議会、町議会、町長選挙と選挙が続き、宿泊や宴会など、人の動きが鈍る。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・受注見込みが比較的良好で、商品の採算ラインを維持しているため、良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・リストラに伴う、一部大手の弱体化により、丸投げアウトソーシングの傾向が出てきている。 ・海外展開との関連の中で、小ロット、短期対応の仕事が若干ではあるが増えつつある。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・昨年11月頃から、この2月にかけて、全国の同業者が相次いで経営破綻しており、長期に及ぶ原料高と商品安の状況下で、危機感は一段と高まっている。
		輸送業（従業員）	・東北の工場が中国にシフトしたためか、アジア向け貨物が、昨年から増えてきている。国内の不景気と物量が逆行しているような状態が当面の間続く。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・関連業界では、ベースアップが望めないどころか、ダウンの話も出ているため、悪いまま変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・酒類小売免許の自由化目前で、流通が既存酒販店から組織小売業へとシフトしているが、必ずしも消費者にフィットしているわけではない。
		繊維工業（総務担当）	・海外流入の商品がますます増えており、受注は年々細くなっている。 ・デフレ経済が解決しなければ、消費が低迷したまま先行きの展望が無い。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・当社においても、余剰設備や余剰人員が目立ってきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・このところの急激な円高によって輸出環境が急速に悪化している。 ・自動車部品の一部取引先の販売に陰りが出てきてい
	電気機械器具製造業（総務担当）	・パソコン関係は依然として低調であり、加えて、これまで堅調に推移してきた自動車関係に少し陰りが出てきており、受注に不安がある。イラク問題の動向によっては、もっと悪化する。	
	建設業（経営者）	・県や市町村の来年度予算を見ると、公共投資が大幅に減少しており、今後の見通しは良くないと見てい	
	建設業（経営者）	・東北での来年度建設予算がほぼ出揃っているが、ピーク時の約半分という見通しであり、閉塞感が強まっている。	
	通信業（企画担当）	・4月から、患者本人の3割負担が実施され、受診抑制が起き、病院の収入が減少する。	
	金融業（営業担当）	・国の交付税の減額交付が決定しており、今後公共投資の絞込みが始まり、特に建設業を中心に景気の先行きは弱くなる。	

		広告代理店（営業担当）	・新年度の具体的な広告予算の削減の話が聞こえ始めているため、やや悪くなる。
	悪くなる	コピーサービス業（経営者）	・年度末の需要期を迎え、購買意欲が強まり、荷動きが出てくる時期であるが、前年よりも少なく、動きが感じられない。 ・地方自治体の動きはほとんど無く、通常の月と変わらない状態である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・3か月前と比べて持ち直しと回答したが、新年度も計画的な話が出てきており、単発では終わらない。 ・隣県では半導体関係の工場で持ち直しており、来期に大型受注がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・特に営業職を中心に派遣依頼は増えてきているが、単価の値下げ要請も強く、数のわりに利益が取れなく
		求人情報誌製作会社（編集者）	・全体的に、対前年比、対3か月比で、求人数はほぼ同じ数字をたどっている。しかし、地域的には新興商業地区、業種では業務請負、営業職、販売職など、地域や業種によって求人が増えているケースがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内に、景気回復の明るい材料は少なく、新卒の就職内定率が全国最低水準にあり、しばらくはこのままの状態が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が減少傾向にあるなど、一部で改善の兆しはあるが、有効求人倍率が依然として低い水準で
		職業安定所（職員）	・県内大手建設会社の機構改革や中小建設業の整備の増加など、製造業でもリストラが増加するなど、懸念
		職業安定所（職員）	・年度末で退職する多くの人が、新規求職者として窓口に来るが、退職者の補充や増員は最低限に抑えたいという企業側の思惑から、求人の増加は見込めない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人、求職の横ばい傾向は今後もしばらく続くが、経営努力で現状を維持していた各企業の中には、ここに来て堪え切れずに人員整理に踏み切る会社が出てく
		職業安定所（職員）	・事業主都合離職者数は昨年に比較して減少傾向にあるが、今後は不良債権処理などの影響で労働市場は厳しさを増し、求職者数は増加する。
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・市町村や国関連の仕事がほとんどであり、こういった客先が良くなるとは考えられず、悪くなる一方であ	