

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	商店街（代表者）	・実に不思議である。内憂外患のはずなのに、日本人が脳天気なのか、不思議な好況感が感じられる。数字的には全く良い数字は出ていない。
		一般小売店〔茶〕 （経営者）	・世の中が少しでも良くなれば、観光地である当地も少しは潤う。観光ボランティアをしているが、体験ツアーの企画では昨年より予約の出足が早く、良い結果が期待でき
		百貨店（経営者）	・3月は総額表示の影響や、土、日曜日の日数減で苦戦したが、今月に入り少しずつ客数が増え、持ち返している。
		スーパー（店長）	・競合状態は厳しい状態であるが、24時間営業をしている当店は売上が前年比で150%で伸びている。これから夏場を迎えるに当たり、深夜の売上の伸びが期待できる。
		衣料品専門店（店長）	・普段着需要が安定している中、組み合わせの提案次第で買上点数が伸びている。常連客と新規顧客がかみ合い、客数が回復している。
		乗用車販売店（経営者）	・先月、複数の客から明るい受注の話があり、将来に期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・5～6月と新型車の発表を控えており、集客、拡販共に期待できる。
		その他飲食〔そば〕 （経営者）	・空き部屋が目立っていた周辺のオフィスビルが、今月に入り少しずつ埋まり始め、人の動きが活発になってきている。それに伴い、通りにも以前ほどではないにしても活気が戻ってきている。
		観光型ホテル（経営者）	・入込数においては、どの月も多少昨年実績を上回っているものの、選挙を控えていることが不安材料である。
		住宅販売会社（経営者）	・季節要因もあるが、展示場来場者数は依然多い。潜在需要がある上にローン減税の延長効果が加わり、良くなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・確約された受注棟数がかかりあり、イベント等による新規受注が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・ゴールデンウィークのイベントを計画しているが、景況下落を止める程度で、上昇にはなかなかつながらない。
		商店街（代表者）	・ペースアップの上げ幅が思った以上に小幅で推移し、ゴールデンウィークの天気次第であるが、旅行や観光客の入込み、またボーナスの支給がどうなるかで大きく変わる。ボーナスの支給が少し良いという感触があれば、消費も上向くが、今のところ期待できない。
		百貨店（売場主任）	・消費税総額表示になり、客の反応は支払金額がはっきりして分かりやすいという人が多い。しかし買物は慎重である。
		百貨店（広報担当）	・このまま良い月、悪い月が前後して、平準化するとあまり変わらないという流れが続く。 ・年金問題等の課題が納得行く形で解決しなければ更に状況が悪くなるという懸念がある。
		百貨店（売場担当）	・週末の売上が上がるものと期待して商品の動向を見ているが、それほどでもない。天気が良ければ外に出かける人が多いため、前年割れ気味である。イベントによるシャワー効果は期待できるが、若い人でなければブランド品に向かず、シニアは食料品に流れてしまう。
		スーパー（店長）	・総額表示になってから値上がり感が大きい。その値上がり感が払拭されないなか、税金分を飲み込んだ価格競争が始まっており、経営を圧迫しかねない。
		スーパー（店長）	・特売品の買い回りが多く、買上点数も5%ほど減少し、必要な物以外買わないという傾向が強まっており、低い水準で推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数が依然として戻らずに悪いままであるが、消費税の総額表示は思ったほど混乱もなく、支払金額が明確になったため、良かった部分もあり、これらが好影響して良くなれば良いと考える。

	衣料品専門店（経営者）	・先行き、特に個人消費の動きが不透明である。ゴールデンウィーク前に桜が終わってしまい、花見の集客が全くできない。また現在肌寒く、初夏物は全く駄目で、羽織のものも厚地のものに移行している。それに加え、年金問題等の社会情勢に不安定な要素が多すぎ、客の消費意欲が鈍っている。
	衣料品専門店（店長）	・具体的に景気が良くなるという要因が見当たらない。毎日の来客数を見ていると良くなるとも思えないが、安定した良い商品をそろえれば、売上はそれほど悪くはならない。
	乗用車販売店（経営者）	・新型の低価格でコンパクトな車両はまずまずの動きをしているが、新型車効果の期間が短くなっている。既販車では悪かった前年を更に割れ込む状況であり、悪さ加減の変わらない状況が続く。
	乗用車販売店（経営者）	・当初心配されていた4月の大幅な需要の減少はそれほどでもなかったが、5月以降に好転する要素はなく、8月までは新型車投入の予定もなく、需要を喚起する話題が無いことが心配である。
	住関連専門店（経営者）	・販売に力強さがなく、良い状態が長続きしない。2～3か月先も力強さが無く、フラフラした状態が続く。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・軽油の販売数量が減少している。東京への乗入れ制限の問題や、公共事業の発注が停止している等で前年度を大幅に割っている。ガソリン販売も思わしくなく、大型連休の前に販売価格が低下する傾向が出ており、収益の減少が懸念される。 ・先日、電気自動車の充電をガソリンスタンドで出来ないかとの問い合わせがあった。法的な制約や費用もあり、すぐには対応できないものの、世の中の流れがガソリン以後のエネルギーに向かっていることを感じた。
	観光型旅館（経営者）	・4月は大きく悪いが、ここ数か月前年割れが続く、安定して悪い状態であり、5月以降は予約も入り始めており、悪いなりに安定する。
	都市型ホテル（経営者）	・総額表示に伴う客の値上がり感に加え、競合店の出店等で、総体的に動きが鈍い。
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、レストランの低迷が昨年暮れから続いている。特に、懸念していたインターネットによる低価格客室販売が陰りを見せだしている。 ・一般宴会が前年比133%と好調であるが、この先は不透明である。
	タクシー運転手	・悪い条件だけが、具体性を持っており、景気が良くなるような材料が見当たらない。
やや悪くなる	百貨店（販促担当）	・シーズン商品や催事の提案が、全館規模で少なくなる時期に、来店動機付けを見いだすのに苦労する。夏のヒット商品に今のところ目ぼしいものが無く、来店を促進する施策を幾つか考えていかないと良い方向に好転しない。
	スーパー（店長）	・総額表示による買上点数減少のほか、消費税分を還元した価格で販売している競合店に、価格対抗せざるを得ず、実質的な値下げで、今後確実に売上が減少する。この傾向は企業体力勝負となり、当分の間続く。
	スーパー（店長）	・1km圏内に大型食品スーパーが4月末に開店したため、客数、売上共に10%程の影響を予想している。
	通信会社（営業担当）	・電話業界では、ますます値下げ競争が激しくなる。業界全体で値下げ競争をしながら一定のシェアを確保するという商売をしており、業界全体の利益が出にくい状態である。これが引いては電話会社の生き残りをかけ、場合によってはリストラあるいは吸収合併という形が出てくる。
	テーマパーク（職員）	・ゴールデンウィークの客は増えているが、客単価は低下し続けており、またゴールデンウィーク後の予約も途絶えているという厳しい状態である。
悪くなる	スーパー（経営者）	・総額表示の価格がある程度是正されない限り、購買意欲の減退状態が継続される。購買意欲はデフレによる単価の下落と買上個数の減少が顕著に出ている。
	スーパー（経営者）	・公共事業に依存する建設業が当地域には多く、受注高の減少及び発注が抑えられるため、金の還流が滞る。

		タクシー運転手	・弊社では50台の車両を有していることになっているが、実際運行しているのはもっと少ない。償却期間が来た車両は代替車両を求めず、廃車にしている。というのも乗務員のなり手が少ないからである。
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）	・景気は確実に上向いている。その影響で電子部品関係が入手困難となっており、材料の値上がり傾向が強まっている。客先からの引き合いは多いが、納期対応で断念せざるを得ない状況である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・需要が依然としておう盛で、工場はフル操業の状態であり、この状態は当面続く。
		輸送業（従業員）	・数社のフォワーダーが物流施設の増設を計画しており、今後の貨物増に期待できる。
		広告代理店（従業員）	・今まで無かった物件や他社の物件についての相談や、参考見積提出等の引き合いが出ている。これを受注すればやや良くなると判断している。
		公認会計士	・製造業では、新しい製品の注文が増えることが確実であり、やや良くなる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・為替が現状の水準である109～110円前後で推移するという条件付きであるが、自動車部品は高水準を維持し、携帯電話用部品も現状水準から若干の上乗せがあるものと見ている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年内の受注をたくさん持っている会社が多いため2～3か月先は、今のやや良い状態が続くが、その先はまだ見えない。
		金融業（営業担当）	・企業業績は総じて上向き傾向にあり、明るい兆しはある反面、地方財政のひっ迫による公共投資の削減は公共事業への依存度が高い当県においてはかなりのマイナス要因で
		コピーサービス業（経営者）	・販売量や受注量に下げ止まり感があり、多少でも上昇するような雰囲気になってきている。
その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）		・最近のアルコール業界をけん引していた焼酎が、原酒不足からブームに落ち着きが見え始めている。 ・暖かくなるにつれ、ビール以外の酒類は消費が減るため、今後も苦戦が続く。	
やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・4月からの総額表示への移行に伴い、スーパーや量販店での売上低迷の声も聞かれるようになり、スポット条件的な価格対応も始めている。またこれから不需求期に入	
	繊維工業（総務担当）	・中国からの繊維の流入は、一昨年辺りから1億枚単位で減少しているが、国内繊維業界の向上に向かうには程遠い状況である。	
悪くなる	繊維工業（営業担当）	・中国を中心としたセーター類の輸入比率が99.2%となっており、悪くなる。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・当地の大きな家電メーカーの工場から増産体制に向けた増員の引き合いがあり、隣の地域の半導体工場では年明けに10名の増員があり、6月頃に再び10名程度の増員の話が出ている。
		人材派遣会社（経営者）	・技術関係の求人でも、当初から正社員ではなく、初めは臨時や試用期間の契約社員として採用されるケースが多く、紹介予定派遣が増えている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・料金に関して、若干上昇傾向にある。以前と比べ競争は激しいものの、人手不足の職場や難しい仕事等が出てきており、こうした職業については上がりつつある。以前であれば、どんな仕事でもコストダウンを要求されていたが、今年に入ってからの顕著な動きである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・東京からの大型流通の出店が続き、それに伴う求人が増えている。当面この傾向は続き、それに引っ張られ求人も回復する。しかし地元製造業は頭打ちで全般に渡っての回復とは言えない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自治体の多くが予算を削減しており厳しいが、県内ではマンション建設が進んでおり、住宅関連が活発化する。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・製造業は順調であるが、非製造業はあまり良くなく、その格差が拡大しているが、プラスマイナスでは変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は増えているものの質の面では良くない。また営業的な仕事が多く、ミスマッチ現象が散見される。

	職業安定所（職員）	・業種により、新規求人にはばつきがある。新規求職については在職求職者の割合が高まっており、事業主都合離職者の割合が減少している。情報提供のみの来所者が増加している。
	職業安定所（職員）	・企業の受注増に伴う忙しさが必ずしも利益につながっていないという話が多く、人件費等の固定費抑制を迫られている。
やや悪くなる		
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・悪くなるしかない状況である。人余りの中で外注に出す分は減少している。