

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	住宅販売会社（従業員）	・戸建て住宅だけでなく、RC賃貸マンションの受注も好調で前年比150%。確実な家賃保証さえあれば資金運用を積極的に考える客が増えている。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・今年は天気も良く、これからレジャーシーズンに入り出かける機会が増えると予想され、また業界では秋に向けて新製品の発売もあるので需要が期待できる。
		スーパー（経営者）	・総額表示の影響で、買上個数の減少、買い控えが起きている。今月の猛暑が8月いっぱい続けば、多少は買上個数の減少等に歯止めがかかると期待している。しかし全体の基調としてはまだまだ買い控え、消費額、客単価の低下は
		スーパー（経営者）	・今のところ8月以降も天候に恵まれそうで、小売業にとっては平年並み以上の消費が期待できる。また賞与や製造業の推移等を勘案すれば、マクロ的には良い方向に向かっている。米どころの当県は昨年の不作で心理的に消費マインドが冷え込んだが、当県は今後明るい方向で消費動向が推移する。
		スーパー（店長）	・7.13水害により、飲料、おにぎり、住居品の特需がある。またこの猛暑で昨年より大幅に売上が増えている。しかし価格が下落しているため、利益は昨年並みがやっとの状態である。
		衣料品専門店（店長）	・最近の客の様子から、良質な物や必要な物は買っても良いという意味が感じられる。
		乗用車販売店（経営者）	・9月から新型車ラッシュとなる。各社こぞってニューモデルを市場投入することで上昇しつつある需要が加速されると予想している。部用品関連も猛暑の影響で、購入、修理等で在庫増が期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・7月以降の入込み数はどの月も昨年実績を上回っている。特に総会関連の団体客の件数が復活してきている。またインターネットでの予約が多くなっている。
		観光型旅館（経営者）	・前後2回に分けた、設備投資の工事の進捗状況は順調で、客や旅行エージェントの期待も上々である。客商売として目に見える形での商品力向上は常に必要であると実感している。しかし間際予約が増えており、警戒心は緩めら
	変わらない	商店街（代表者）	・全般的には客の表情は明るくなっているように見える。また一部の富裕層とそうでない人との差が広がっている。年配客の豊かさと対照的に若年層というのが感じられる。これから先はまだ変わらず、良くなるのはまだ先である。
一般小売店〔書籍〕（経営者）		・ヒット作シリーズの新刊売上をあてにしているが、予約が思わしくなく、見込みの下方修正を検討している。	
百貨店（売場主任）		・暑い日は続くと思うが、早めに秋物商品、特にギフト商品を展開し、プライダルシーズンに備える。またギフトにもオリジナルリティを求める人が増えており、数は減少しているが、パーソナルギフト等を早めに展開し、件数確保を図る	
百貨店（企画担当）		・夏の気候が順調で、果物や米等の作物の豊作が予想される。それにより現金収入も含めて良い方向に向かい、それが購買動機モチベーション向上につながることを期待している。しかし、これを裏付ける要素を見つけるのは困難である。	
百貨店（広報担当）		・中期的に見ると、9月中旬まで残暑が予想され、ファッションを中心とした秋物の動きに不安がある。また長期的な株価や消費税の問題もあり個人消費の抑制化傾向を生み出す懸念が残されている。	
百貨店（販促担当）		・秋に改装を計画しているが、予報では残暑が続く中で、夏物商材の展開に限界がある。7.13水害で消費が耐久消費財主体に動く可能性がある等、消費行動には変化が出てくる	
百貨店（経営者）		・買上客数や客単価の面では3か月前より良くなっているが、買物の仕方がシビアで、必要なものは買うが、余計な買物はしないという状態が続く。	

	スーパー（経営者）	・全体としては良くなりそうに感じているが、水害の影響が懸念される。特に当社は水害の被災地域に店舗が多く客の被害が直接買物に影響する。
	スーパー（店長）	・人口は全く増加していないのに、店舗はどんどん増え、少ないパイを奪い合っている。その傾向は今後ますます強くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・まだまだ廃業するとか権利を譲渡するとか閉店等といった良くない状況が周囲に多いため、変わらず悪い。
	乗用車販売店（経営者）	・新車の販売面では、車種別の明暗が明確化し始めており、見通しの明るい車種でも落ち込み分をカバーしきれず全体としてはしばらく現状の状態が続く。
	乗用車販売店（経営者）	・下半期は、新型車投入もなく、既存車種をいかに推奨するかである。
	その他専門店〔家電〕（経営者）	・客の様子には、商品の見方や動向には興味を示すものの、積極的な様子は見せず「買いたいけれど今ではなく」とか「どのくらい値引きしてくれるのか」といった様子しか見せず、今後もこうした状況は続く。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・これから冬場の需要期に向かうため例年価格が強めに推移する傾向。小売価格への転嫁に動かざるを得ず販売量に影響する。
	スナック（経営者）	・これ以上は悪くならないで、ずっと底を続けている。隣近所のソバ屋や寿司屋からも、愚痴しか聞かれない。
	その他飲食〔そば〕（経営者）	・同じ通りに空き店舗が3か所あり、出店の予定がない。周囲のオフィス人口は一時期よりは少しは増えているが、単価はかつてないほど低く、厳しい状況が続く。
	観光型旅館（経営者）	・先月までの最低の状況から見ると、やや予約数が増えている傾向はある。しかし、夏休みという要因もあり、それでも前年と比較してはかなり減少している。暑い夏は客が海に向かう傾向があり、低調な宿泊状況は大きく変化しないと予想される。
	都市型ホテル（スタッフ）	・新規開拓の必要性は十分認識しているが、昨年大型ホテルが進出してからは、即効性のある各ホテル間の顧客の取り込みが営業活動の中心になっている。これでは全体の底上げにはならないと理解はしているが、今後イベント、大会、学会への取り組みが明暗を分ける。
	テーマパーク（職員）	・8月の予約状況を見ると動きが非常に悪い。個人客の動きが遅いのは感じていたが、団体は全く動いていない。
	観光名所（職員）	・2～3か月先の予約状況を見ると、8月は前年を若干越えているが、それ以降は前年を割っている。
	遊園地（経営者）	・11月初めの連休がないため、9月から10月に集中してイベントを開催する予定である。秋雨や台風等の懸念の他、レジャー消費が上昇傾向になっていくかは不透明である。
	住宅販売会社（経営者）	・ローン減税優遇を受けるには、年内入居、年内借入が条件で9月受注がリミットになる。9月まではこの好調さが続くと思われる。その後の反動落ちがちょっと不安。
やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・今の好調は、気温とクリアランスによるプライスダウンによるもので、秋物のプロパー体制になった時にも好調を継続するパワーはまだ市場にはない。
	百貨店（売場担当）	・集中豪雨の被害等が大きく、借金をする人が増えるため、明るい材料はない。
	スーパー（総務担当）	・原油価格の影響が、輸送費、電気料金、ガス料金等物流コスト、管理コストに直接影響し、企業収益に負荷要因となり、他方パート労働需要は拡大しても、平均所得水準は下がり続け、消費支出が抑制されてくる。その他天災の影響も消費抑制に働くため、足踏みから、やや後退局面に入ってくるのではないかと懸念している。競合店の出店も続き、単価の低落傾向も続き、企業収益を圧迫することも気がかりでもある。
	一般レストラン（経営者）	・仕入れ業者の話では、当店の同業者で廃業する店が月に数件出ていて、先月よりも今月の方が多ということである。
	スナック（経営者）	・去年もそうであったが、お盆前後になると極端に客足が遠のくので、今年も例年通り閑になることを今から心配している。

		都市型ホテル（経営者）	・これから先の婚礼受注が芳しくなく、売上増は期待できない。婚礼の減少は、新規参入業者や既存業者の改築、結婚しない人の増加、婚礼年齢の高齢化、こうした要因で売上減につながっている。地元一般企業は元気がなく、個人消費、レストランの集客、売上共に回復の兆しは見えない。しかし今夏は猛暑で、宴会、ビールの消費量、ビアガーデンの売上は昨年より大幅に増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年の3月と6月に2つの宿泊特化型ホテルがオープンし、これから秋口にかけて、破綻したホテルの後を受けたホテルがオープンする。ここ数か月で学んだ事は、新しく安いホテルに客は流れるということである。また駅前地区の競争が激化し、ボディブローのように減収分が効いて来る。
	悪くなる	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・これまで15か月連続して既存店の来客数はプラスで推移してきたが、5月から変調を来し、7月には客数が大幅に減少している。客数の減少は景気の向きが変わったということを示す。
		スーパー（経営者）	・10月から始まる社会保険料の負担増があり、オーバーストアによる客の買い回りが増える事で悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・9月に入れば、秋冬物商品が販売開始され、新商品も含め売上増は期待できる。しかし総額表示負担のしわ寄せ問題や石油関連資材の高騰に伴うコストアップ要因もあり、利益面では厳しさが予想される。
		繊維工業（総務担当）	・気温の高い夏が続き、夏物衣料の売行きが好調である。来春、夏物の受注が、9月以降の展示会で開かれると、かなり期待できる数字が出る。
		広告代理店（営業担当）	・暑さが厳しく、流通や飲料等で元気が出ており、活性化している。
		経営コンサルタント	・中小企業が設備投資のタイミングを図っており、ここ2～3か月で動き始める可能性が高い。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・天候が予想通りで、シーズン商品の売行きが計画通りか、上向きを示している。長期予報で猛暑との情報から夏物商品の売行きにストップがかからない。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・悪い材料はないが、上向きになるという材料もない。やはりまだまだデフレの中で、実際に動く金額が小さいままの経済で、消費者も自己防衛のために買い控えをしい
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品並びに携帯電話部品共に生産は高水準で推移する。しかし自動車部品については国内向けではなく、輸出向けが大きく寄与している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・下期を見据えた新規製品の引き合いはあるが、これは通常の動きの範囲内と見ている。受注増になるかは未定であるが、現状より下がるということはない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現在の受注量がほぼMAXと考えられ、これ以上増えるということとは考えにくい。
	建設業（経営者）	・地域にもよるが、市場が小さく、また人口減もあり、将来的に好景気になるとは思われない。	
	やや悪くなる	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・酒類の課税移出数量において、5月単月の全国実績は日本酒前年比86%。どこまで下がるのか見当もつかない。売上のほとんどを日本酒で占める当社としては、かなり厳しい見通し。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・今現在で見ると企業側も夏休みモードに入っており、採用もお盆明けから考える所が多い。例年9月末更新や終了の傾向が多く見られるので事務系派遣の依頼もお盆明けから勝負。派遣社員側もその動向を見極めてるので更新を考えるこの時期に求職者及び採用者数も多くなる見通しであり、いかにいい人材を確保するかが注力すべきところである。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・8月以降、秋口になっても採用者の動きや相談めいたものが入る気配がある。多少ではあるが活発に推移しそうである。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加、求職者数が減少する傾向が続いており、就職者数についても増加している。また企業整備については、件数、人員共に減少している。

変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・支出に占める人件費の割合については今後もシビア。全体的には悪くならない程度。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	・新たにパチンコ店が2～3店舗できる予定であるが、求人が増える見込みがない。
	職業安定所 (職員)	・パートを除く常用新規求職者の前年比における減少傾向は続いており、事業主都合、自己都合とも減少しているが、在職求職者については、減少傾向が明確とはいえない状況であり、積極的な転職は望んでいないが、現状に対する不安や不満は解消されていない状況がうかがえる。
	職業安定所 (職員)	・事業主都合による離職者は引き続き減少しているが、在職者等の潜在求職者は求人増により転職意欲が活発化しているため求職者数が増加しており、雇用状況の改善につながっていない。
やや悪くなる		
悪くなる	-	-