

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）	・近隣商店街に大型専門店が新規開店したことの波及効果も期待できる。また地元大型店のイベントも予定されており、来街客の増加が見込まれる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・4月の初旬から新球団の試合が始まる。それにより繁華街も賑わいが出るという人が多い。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・今年は、写真関係・カメラ等機材ともに昨年を上回っており、出だし好調。また、新製品などの予約もあり3月も出だしは良くなる。
		百貨店（売場担当）	・これから春物や新入学の鞆や洋服等が動き出す。良いものを長く使う傾向があるため、売上は見込める。また色でも元気が出るようなカラフルな色が出る傾向にあるため、景気も上向く。客も下見客から始まって、戻りつつある。
		スーパー（店長）	・昨年は消費税の総額表示問題で、値上げした訳でもないのに値ごろ感が合わず、売上に影響を受けたが、今年は消費税総額表示問題も一段落し、購買力も増し、景気も回復傾向に進む。
		乗用車販売店（経営者）	・来場者増などから新商品に対する顧客反応は良く、需要はある。大雪の影響で中古車販売・サービス入庫が鈍っていたが、その分3月以降の販売増が期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・3、4月の入込みは、現在客層を別にして10%ほど良い。しかし今後イベントが少なく、辛うじて大河ドラマに期待するしかない。
		通信会社（営業担当）	・新しいサービスによる売上が一部期待できる。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・今後も引き続き、雑誌、書籍とも厳しい商戦が予想される。単品では唐突にバプリシティが入り、突出した売上を見せる商品も出るが、全ジャンルやはり沈滞気味で見通しが暗い。
		百貨店（売場主任）	・天候の回復が遅れると、春物の実時期が終わってしまう。そういう意味では次月になっても春物の需要が回復するとは思えない。
		百貨店（企画担当）	・客の様子が活発化しているが、販売する側が販売に消極的になっていないか、努力していないかという問題が鍵になっていく。
		百貨店（販促担当）	・消費マインドが高揚するようなイベントやヒット商戦等が見当たらず、春の到来が例年より遅い分、春物の売れ筋の見極めが難しくなり、結局は変わらない。
		スーパー（経営者）	・当県の場合、地震は経済的に停滞を余儀なくされる要因となっている。この状況が好転するとは急には考えられず、しばらくは厳しい推移となる。しかし雪が解けて春先になり、県民の気持ち少しは明るくなれば期待はできるが、今の状況では何も期待できない。
		スーパー（店長）	・オーバーストアといわれる中でのパワーセンターの出店や、リニューアルなどが相次ぎ、既存店だけではプラスに転ずる要因が全く見られない状況である。
	スーパー（店長）	・競合店の影響で、客数、販売点数、一点単価のどれもが前年割れの状況が続いている。競合激化の影響がこれから先も続く。	
	スーパー（店長）	・競合店等の外的要因に変化はない。チラシディスカウント合戦による同商圏内の客の流動状態が続く。	
	スーパー（総務担当）	・民事再生法の話と合併や買収営業譲渡の話は聞くし、一部雇用回復の話は聞くが、パートや派遣社員の雇用の増加で、実質所得が増えるような話や、周囲の製造業等の明るい話題は聞えてこない。またまだ、この状態は続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・ここ2～3か月先の春先にかけては、短期的に急激に改善する状況にはなく、変わらないか、今より若干厳しくなるものと思われる。改善という話も耳にするが、最寄品を扱う業種では、期待できない。	
	コンビニ（エリア担当）	・今月は昨年と比較して天候が悪いという部分もあるが、2～3か月先になっても良くなるような要素はない。	
	コンビニ（エリア担当）	・客単価が落ち続けている要因は、酒類販売の不振が大きい。これに関しては販売店の更なる増加が見込まれ、現状では回復の見込みは無い。	

コンビニ（店長）	・今のところ新球団関連のグッズやチケットは好調であるが、どのように地元経済界に好影響を与えるかは未知数であり、根本的な経済の改善は期待できない状況であるため変わらない。
衣料品専門店（経営者）	・今月始め、近隣の同業者が閉店するなど、まだまだ良くなる要因もなく、好材料の商品情報もないため、このまま悪い状況が続く。
衣料品専門店（経営者）	・現在の景気、その他地震や水害等で、到底期待できるような状況ではない。
衣料品専門店（店長）	・フレッシュャーズ需要の立ち上がりがポイントである。業界全体の流れとして、実需型が強まり、3月期に集中するとの予測が出ているが、実需前の立ち上がりの遅れが懸念材料となっている。
衣料品専門店（店長）	・少しずつ売上の回復は見られるものの、今の状況を維持する位が精一杯で、春物も思う様に動くのか不安がある。
乗用車販売店（経営者）	・3月の需要期に、1～2月の遅れを取り戻すことができるかにかかっている。当県では景気が良いという話もなく、限られたパイの奪い合いとなるため、厳しい状況が続く。
自動車備品販売店（経営者）	・毎年この時期は新卒者で車関連業者は販売が増えるのが常だが、新卒者の就職率が悪くこのままだと中古車販売など影響が出そうである。
住関連専門店（経営者）	・商店街でシャッターが閉まったままの店舗が少しずつ増え始め、事業を止める店が増えている。
その他専門店〔酒〕（経営者）	・売上が急激に悪くなっているとはいえませんが、良くなる傾向も感じない。
その他専門店〔靴〕（経営者）	・購買意欲が非常に落ちているように感じる。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・3月には、仕入価格の大幅な値上げが予想されており、末端価格への転嫁がスムーズに進まず値上げとの間にタイムラグが発生し、そのため、収益の悪化が続く。原油価格が高止まりしており、不需要期を迎えるが価格の下落が見えないため、現状の収益の回復が見込めない。
一般レストラン（経営者）	・各商圈内での競争が一段と増しており、消費者の利用頻度の低下は今後も続く。
その他飲食〔そば〕（経営者）	・2月は周辺の飲食店の閉店、開店が相次いだが、それに伴う大きな変化は今のところ見られない。3月になれば人の流れが活発になるのでそれを期待している。単価は相変わらず低く、上昇する見込みは無く、今より下がらない事を祈るばかりである。
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・これから春に向かい、雪も解けて、多少の景気は良くなると思われるが、依然当市内においては中堅クラスの企業の倒産が相次いでおり、悪いまま変わらない。
観光型旅館（経営者）	・現在のところは堅調であるが、3月25日から名古屋で博覧会が始まる。10数年振りの国家的プロジェクトであり、低めの1,500万人の観客動員予想であるが、同日から連日でニュースで流れる影響は大きい。露天風呂を中心としたハードを先行した分、当館では料理やサービスのソフトがハードに追い付くよう充実に努める。近場、近県を中心とした早めセールスを積極的に展開する。
都市型ホテル（経営者）	・歓送迎会の時期になるが、金曜日を除けば予約状況はいつもと変わらない。今後2～3か月は叙勲祝賀会や落成パーティ等の受注のプラス要因はあるが、婚礼や一般宴会のマイナスもあるので、最終的には変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼件数の落ち込みは、一般宴会でカバーできる数字ではない。5月総会シーズンも日程が集中し効率が悪い。空いている土日曜日は展示会等で原価のかからない室料で収益率を高める方向である。
旅行代理店（従業員）	・現状では、変わるような要素はない。客の動向が最近はずきりしてきて、とにかく安くて目的の達成できる方面に何でもいから安く行きたいという客と、何があってもグレードの高い旅行をしたいという人との両極化が進んでいる。
テーマパーク（職員）	・予約速度が悪く、先行きをよめない。前年比で55%の予約件数の為、厳しい状況である。
観光名所（職員）	・2～3か月後は、雪見舟タイトルのツアーが終わる時期であり、本格的行楽シーズンにはまだ早く、大河ドラマのタイトル名を使用するなどの新企画を立ててはいるが、先は見えない。

		遊園地（経営者）	・新球団により地域経済に活気が出てくるという期待はあるが、ゴールデンウィーク近辺に人気の対戦があるなど、当方の集客への影響が懸念される。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は3か月連続で前年割れになっており不安ではあるが、客の動きが遅いという最近の傾向から、あまり変わらなくなると見ている。
やや悪くなる		スーパー（経営者）	・雪解け後は、地震被害からの住宅復旧などで食料品などの消費は抑えられる。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の客の動きの中では、なかなか買い控え傾向が弱まらず、商品単価、客単価の低下に歯止めがかからない。今後は客単価の下落と客数の横ばいから減少が目立ち始める。
		衣料品専門店（店長）	・3、4月中心となるが、大学卒業、高校卒業のマーケットがとてもしびやかな状況であり、このまま引っ張って苦戦していく。
		衣料品専門店（店長）	・春に向けたヒット商品の無さをカバーする販売戦術も陳腐化しており、売上上昇が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・公共投資の減少をもろに受け、建築、土木関係を中心とした法人需要が軒並みダウンしており、法人需要のあおりを受け個人需要も前年並を確保するのがやっとの状況になる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・3月から価格改定となり、大幅な値上げとなるため、市場性は良くならない。しかし物自体が不足するため、元売の出荷調整になり、高値安定となる。
		高級レストラン（経営者）	・どこを何を見渡しても、良くなるような要素は無い。個人の消費が上向かないと、よくなる。
		観光型旅館（経営者）	・予約数の動きはあい変わらず悪い。ここ数か月の動きから予測しても来客数が伸びる要素は無く、現状維持よりはやや悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・ビールの値上げにより悪化する。単品そのものでの値上げはしているが、婚礼や宴会等のバック商品では、総体的な値上げとなるため見送っている。そのため自助努力が必要となり、収益性が悪化する。
			都市型ホテル（スタッフ）
悪くなる		スーパー（経営者）	・客数と販売量、販売金額が低迷している。競争の激化という問題もあるかもしれないが、消費税総額表示の影響がまだ続いている。
		スーパー（経営者）	・オーバーストアに拍車がかかっており、加えて競合店の移転オープンがある。
		タクシー運転手	・客が減少している状況が続いているのに、増車、新規参入が相次ぎ、まだまだ厳しくなる。
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）	・4月からプロ野球が開幕し、新球団の効果により多少動きがよくなる。
		食料品製造業（経理担当）	・従来からの商品は横ばいである。しかし今春の新製品は販売先からの受注量も増えそうな手ごたえである。
		木材木製品製造業（経営者）	・同業者間における販売単価の引き上げの動きがあり、収益性が改善される見通しである。
		広告代理店（営業担当）	・新球団関連の売上が4月から計上できる。
変わらない		繊維工業（総務担当）	・繊維業界の環境が、現状では好転の兆しが全く見えず、更に不況感が加速されたように感じる。コストダウンにも限りがあり、同業他社とのサバイバル展開となっている。
		土石製品製造販売（従業員）	・企業の設備投資額は増加しているが、依然として業者間の価格競争が激しい。
		建設業（経営者）	・資材の値上がり傾向や問屋等の動きが鈍く、来店客の減少等が心配の種である。
		輸送業（従業員）	・輸出入の荷動きが鈍化している。
		通信業（営業担当）	・通信回線が増加する要因はあるが、結果的に回線数は増えても販売価格は下がるため、現在と変わらない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・伸長する要素はないことはないが、量が乏しいというのが実情である。新球団進出も、業界的には期待できないというのが実態である。
やや悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用部品並びに民生機器用の部品は今後も計画を下回ることが予想される。中でも携帯電話用部品は、計画に対し40%超の減となり、先月より更に未達が大きくなっている。

		建設業（従業員）	・公共工事の発注状況に変化がなく、どちらかという悪くなる。
		金融業（営業担当）	・好調であった電子部品関連の生産に減速感が鮮明化し、加えて公共工事の圧縮が見込まれ、先行きはやや暗い。
		広告業協会（役員）	・当協会内でも支店、営業所の引き上げ、縮小が昨年よりも多く発生している。会員数の減少は広告市場の減少につながり、競争を激化させることになる。
		広告代理店（従業員）	・官公庁のオープン入札が更に進み、県外（首都圏）の業者が安価で、根こそぎ受注している。この傾向はますます拍車がかかり、この先も厳しい動きになる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシが減少傾向にあり、またチラシを入れても特売日に目立った購買客の動きがなく、財布のひもをしめているのが分かる。商売する側にとっても悪循環の傾向にある。
		経営コンサルタント	・大手スーパー撤退の可能性が出てきた中心商店街の地盤沈下が心配。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・米国のBSE解決が長引き、年度内に以前同様の仕入れができるまでには、来年、再来年までかかりそうで、今年は需給バランスの悪化により悪くなる方に動いている。
		コピーサービス業（経営者）	・この時期の東北地方は、官需が大半であるが、独立行政法人化が進み、補正予算、追加予算その他諸々の予算がつきにくくなっており、また残予算も2月中には消化するという見通しの中では、2～3か月先は厳しい。また民間もそれに準じて先送り傾向となる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・2月を見ても例年にはないくらい好調と言える。それに伴い今年3月の年度変りをきっかけに予想以上の動きが期待出来る。良い人材は確保出来ているので、あとはいかに良いオーダーを勝ち取るかが勝因を分ける。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新球団の経済効果は開幕が近づくにつれ、地元でも大なり小なり多少明るい兆しとして見られている。しかし郡部ではその兆候が見られないため、ますます他地域との格差が景気の面でも広がる。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・求人は堅調、とはいえ賃金（料金）が上がる気配はなく、人材マーケットが活発だとは言えない。お金が動いて、景気（経済）が拡大していくようには未だ感じない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・同業種、規模、エリア内での採用の二極化が進行している。優秀な人材の正社員採用、登用化が進む一方、アルバイト、パート、派遣、請負での採用も選り分けが明確化している。
		職業安定所（職員）	・求人数は大幅に増加しているが、内容を見ると、資格、経験等企業の即戦力指向は依然として根強く、またパート求人的大幅増加や派遣請負業からの大口求人が目立っている。新規求職者は減少しているものの、求職者の滞留から有効求職者は増加傾向にあり、有効求人倍率は前月比で低下した。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の動きが依然低調である。
	悪くなる		