

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<br>動向<br>関連 | 良くなる<br>やや良くなる                    | -   | -   |
|                |                                   | 百貨店（広報担当）   | ・7月、8月は市場として、夏物のバーゲンセール時期となる。昨今の状況から、ファッションを中心に一時的に活況を呈する。その流れが継続するかは、気候等に左右される。                        |
|                |                                   | スーパー（経営者）   | ・気候の不順が6月に回復すれば、さくらんぼ、山菜の収穫等で良くなる。  |
|                |                                   | 衣料品専門店（経営者）   | ・当地域は春から寒い日が続いており、現状の品揃えが中途半端な形になっている。客のニーズと天候のギャップが大きく、夏物が全くの不振で、春物の処分が続いている。気温が暖かくなるにつれて夏物商品の動きが出てくる。 |
|                |                                   | 衣料品専門店（店長）  | ・客層が拡大し、客数が増加する傾向にあり、価格重視よりも商品本位で、商品を購入する層が主体となっている。  |
|                |                                   | 乗用車販売店（経営者）   | ・新型車による需要喚起もあり、こちらからの提案を聞いてくれる客も増え、依然として商談は長引いているものの客の動きが活発化している。                                       |
|                |                                   | 乗用車販売店（経営者）   | ・震災復興が一層進み、企業業績の好調を受けた夏のボーナスも増額が期待される。そんな中、各メーカー新型車投入が計画されており、相乗効果から新車代替促進が予想される。                       |
|                |                                   | 乗用車販売店（経営者）   | ・6月に3年ぶりの新型車が出ることにより、社内でやる気が出てきている。新型車が注目されているのか、カタログを求める客が出始めているとともに、来月の発表にもかかわらず、受注が2台出ている。           |
|                |                                   | 乗用車販売店（経営者）   | ・4、5月に発表の新型車が徐々に売れてきており、ボーナス時期に向けてかなり期待される。   |
|                |                                   | 高級レストラン（支配人）  | ・これから観光シーズンに入り、特に野球、サッカー等のスポーツ観戦により、外出する客が多くなる。   |
|                |                                   | 都市型ホテル（経営者）   | ・長期のゴールデンウィークが天候に恵まれたことにより、遠出する客が増え、当ホテルの利用数が減少した。ここ数年で最悪の利用数となった。6、7月については大きな連休がないので今月よりもやや良くなる。       |
|                |                                   | 旅行代理店（従業員）  | ・国内については、厳しい状況も予想されるが、海外旅行は順調である。   |
|                | 観光名所（職員）                          | ・さくらんぼ狩りの季節になるので団体客が増える見込みである。  |   |
|                | 競馬場（職員）                           | ・ここ1、2か月の間に大きなレースが計画されており、販売金の増が見込まれる。                                  |   |
|                | 住宅販売会社（経営者）                       | ・展示場来場者数、商談は落ち込んでいないので今後の受注につながるものと期待している。                              |   |
|                | 変わらない                             | 商店街（代表者）  | ・地元店の閉店の後に中央資本が出店するという構図が地元としては懸念される。   |
|                |                                   | 一般小売店〔書籍〕（経営者）  | ・最近特に、店舗営業書店の苦戦を尻目にオンライン書店の好調さが業界誌などで度々とりざたされている。実際その伸びには目を見張るものがある。目的買いの顧客は今後ともあきらかに奪われていくと予想される。      |
|                |                                   | 一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）  | ・昨年の夏のように暑さがあまり厳しいといろいろな障害が出てくる。ほどよい天候が続けば少しは良くなる。  |
|                |                                   | 百貨店（売場主任）   | ・前年の総額表示への切替え以降冷え込んだ売上実績に対して、今年は4月の実績が良く、5月にその反動があると思われるが大き落ちていないので、このまま6月以降も変わらない。                     |
| 百貨店（売場主任）      |                                   | ・来月は、ハウスカードの集客催事があり、売上を期待しているが、クリアランスセールを期待している客が多くシビアな買い方が続く。          |   |
| 百貨店（売場担当）      |                                   | ・ボーナスを見越してカードで購入する層は少ない傾向にあるが、高額商品を長く持ちたいという層は多い。                       |   |
| 百貨店（販促担当）      |                                   | ・今年の夏は冷夏という見方があり、各取引先の商品在庫も減少傾向にある。全体的に早めの秋の立ち上がりを予想している。               |   |
| スーパー（経営者）      |                                   | ・売上金額については、大きな動きはないが、客数が先行する形で増えているので、この動向が今後続くとする若干の消費の回復基調に入るのではないかと。 |   |
| スーパー（経営者）      | ・競合店の影響も限定的である。この安定需要は数か月から半年は続く。 |   |   |

|                        |   |
|------------------------|---|
| スーパー（店長）               | ・前年の消費税総額表示は、導入から3か月ほど売上への影響が出ていたため、6月までは比較的売上確保が可能となっている。しかし、前年6～7月は、天候が良く気温が高かったことで夏物商品が売れて売上を確保している。今年の長期予報は平年並みの予報が出ているため前年の実績をクリアするのが厳しい。よって、総額表示のプラスと天候のマイナスで変わらない。                               |
| スーパー（総務担当）             | ・経常利益が前年をクリアしている企業とそうでない企業の格差が出店等に出始めている。業績を伸ばしている企業のほか小売業態間の競争と合わせ、生き残り競争は更に厳しくなる。   |
| コンビニ（エリア担当）            | ・天候に左右される商品が主力のコンビニエンスストアは、今後の天気長期予報を見ると大きな変化はない。   |
| コンビニ（エリア担当）            | ・東北は今年、冷夏の予想であり、昨年の猛暑で非常に良かったため、その反動で前年比は厳しくなる。   |
| コンビニ（店長）               | ・新球団効果は今ひとつである。小売業界の安売り競争が続く限りデフレ状況は続く。   |
| 衣料品専門店（経営者）            | ・夏物は天候に左右されやすく、今の春物の遅れが夏物の出足に影響してやや悪くなる。  |
| 衣料品専門店（経営者）            | ・地方では依然として回復基調が変わらず、職種による好況の度合いが顕著で、小売業は依然として芳しくない。   |
| 家電量販店（店長）              | ・昨年のような気温にならなければエアコンが厳しくなるが、地域によっては、地上波デジタル関連でテレビが伸びる。  |
| 自動車備品販売店（経営者）          | ・明るい話題がない。新車がある程度ディーラーによっては動いているので、それに伴い修理はしばらく減少する。  |
| 住関連専門店（経営者）            | ・高単価商品の動きが悪くなっており、客単価が相対的に減少している。客数は横ばいになっている。今後夏物セールによって客数は若干増えるが、その分客単価は期待できないためこのまま横ばいで推移する。   |
| その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | ・販売数量の動きが悪い。値上げに伴ってガソリンの販売が前年割れとなっている。軽油は、官公庁の入札が6月からとなっており、例年のことだが販売数量が落ち込んでいる。さらに販売価格の下落も起こってきているため差益が取れていない。石油業界全体が夏場の需要の減退に伴って販売競争が激しくなる時期であり、現実には価格の下落が20日過ぎより起きてきている。燃料以外の販売も前年並みであるために、横ばい状態が続く。 |
| スナック（経営者）              | ・ゴールデンウィーク明けは、かなり来客数が減少し、暇な日が続いた。今後2、3か月は、団体に動く行事が少ないので、さほど売上は期待できず、今月とあまり変わらない。  |
| その他飲食〔そば〕（経営者）         | ・ここ数か月単価に変化はなく、下げ止まった感があるが、依然悪い状況に変わりはない。同業者との会合の中でも閉店話題が多く、新規開店するのはチェーン店ばかりである。個人店の厳しさはこれからも続く。  |
| 観光型ホテル（経営者）            | ・決して良くはならない。愛知万博、市長選の影響が大きい。また、松島を見た後に当ホテル等に宿泊していた客が、飛行機、新幹線の利用により、南東北3県を素通りして北上する傾向が見られる。  |
| 観光型旅館（経営者）             | ・6月は、愛知万博の影響でさくらんぼツアーの伸びが懸念される。さくらんぼの作柄にも左右される。   |
| 都市型ホテル（スタッフ）           | ・8月までのここ2、3か月の動きが大変重要な時期である。前年は水害等の風評被害があったので一年を経過した見極めの時期となる。一過性ではなく継続した力が発揮できる商品の提供が重要である。  |
| 都市型ホテル（スタッフ）           | ・昨年同時期と比較し、宴会受注は6割程度と低く、現在低単価だが、レストラン、納涼会プランを中心に件数を増やすべく、全社でセールスを強化している。  |
| 旅行代理店（従業員）             | ・販売量が少なくなっている流れがある。旅行に対する経費を削減する傾向があり、これを改善するような動向がない。  |
| 遊園地（経営者）               | ・夏休みのイベントを中心に力を注ぐが、天候や選挙の影響からなかなか明るい見通しは立てにくい。  |
| 住宅販売会社（従業員）            | ・イベント集客の顧客については、受注確約が取れているため受注量は良いが、若年層の客も多く客単価が低いから売上から見れば横ばいである。  |

|        |                         |  |  |
|--------|-------------------------|--|--|
|        | 住宅販売会社（従業員）             | ・販売中の大型タワーマンションの訴求力にかけりが見え始め、市内高級住宅地とされるエリアに新規着工し販売開始した物件に期待がかかるが、すでに買うべき客は買ってしまっただけではないという不安がある。                          |  |
| やや悪くなる | 一般小売店〔茶〕（経営者）           | ・これから夏にかけて、スーパーやチェーン店での食料品売場では、麦茶やペットボトル飲料の特売があり、激戦が予想される。例年夏場は茶店舗の売上は落ちるが、例年どおりに踏みとどまるのが精一杯である。                           |  |
|        | スーパー（企画担当）              | ・今年は、長期予報上、平年よりも気温の低い夏となっており、また、新規の競合出店の影響により、厳しい状況が見込まれる。   |  |
|        | 住関連専門店（経営者）             | ・中央と地方の格差がどんどん生じており、地方は人口も減少しているし、大きな事業所もなく心配である。  |  |
|        | 高級レストラン（経営者）            | ・中央市場に魚、野菜を仕入れに行くのが高級なものは売れない。これからも景気が良くなるとは考えられない。  |  |
|        | その他飲食〔弁当〕（スタッフ）         | ・市内においては、全国でだんだん景気が上向いているという中で、倒産する会社の件数も増え、当店も売上が減少しており、先行き3か月では景気は上向かない。   |  |
|        | 都市型ホテル（経営者）             | ・婚礼、宴会ともに予約状況は依然として悪い。客を訪問しても株主総会後の社長交替等のパーティーはなく、役員の会食程度である。組合等の総会、懇親会等の獲得を目指す、今後は当社だけでなく、業界全体としての良くなる方向を考える時期にある。        |  |
|        | 都市型ホテル（スタッフ）            | ・昨年の春、2つのホテルが出来たばかりであるが、5月に暫定開業で、7月に400室規模で本格開業するところが出てくる。夏祭りに伴う需要はあるものの、それ以外の時期は、満室という稼働状況が続いていない中で、客の奪い合いがし烈になり厳しい状態が続く。 |  |
| 悪くなる   | その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） | ・真夏は売上が上がらない時期であり、売る物自体がないような状況になるので、販売量、売上は減少する。天候次第ではあるが、暑ければ暑いほど夏物は売れるが、8月には夏物が終わってしまうので売上は見込めない。                       |  |
|        | 一般レストラン（経営者）            | ・東京から来る客の話では、東京はだんだん景気が良くなったとのことである。しかし、地方はまだまだで、地元企業の社長の話では、資金の調達や単価の引き下げで大変のようである。この2、3か月で景気が良くなる見通しはない。                 |  |
|        | タクシー運転手                 | ・良くなる要因はない。独立する人も多く、競争が激しくなっている。   |  |
|        | タクシー運転手                 | ・客は減少しており、増える要因はない。タクシー台数が増え、サバイバルの状況にある。売上も前年を下回り、下げ止まりの状況にない。  |  |
| 企業動向関連 | 良くなる                    | -  | -  |
|        | やや良くなる                  | 建設業（企画担当）  | ・官庁工事の出件数が増える見込みがあり現状より良くなる。   |
|        |                         | 通信業（営業担当）  | ・秋まで開催される愛知万博などの影響を受けて、直接ではないが需要増が見込まれる。   |
|        |                         | その他企業〔企画業〕（経営者）  | ・リフォーム需要が増えていることから、白物家電の販売が増えている。  |
|        | 変わらない                   | 一般機械器具製造業（経理担当）  | ・携帯電話用の部品については、秋口または年内まで低水準で推移する。車用の部品については現状の水準で推移するが、為替がやや円安で動いているのがプラス材料となっている。             |
|        |                         | 輸送業（従業員）   | ・現在、中国との輸出入関連が減少傾向にある。   |
|        |                         | 広告代理店（従業員）   | ・精力的に新規受注の営業努力はしているが、単価の下落に歯止めがかかっておらず、それがそのまま増収につながらない。大手企業は回復・安定してきているというが、そのあおりを中小企業が受けている。 |
|        |                         | 新聞販売店〔広告〕（店主）  | ・チラシに見る中央の景気はそれなりに安定しているが、なかなか地元波及していない。購読者数については一進一退の状況である。                                   |
|        |                         | 公認会計士  | ・製造業の一部には、需要量が増加し、それに対応する設備投資と雇用の増加があるが、サービス業は来客数が増えず厳しい状況が続く。                                 |
|        | 司法書士                    | ・ボーナス期を迎えるが、大都市圏と異なり当地の不動産を中心とした市況に左右する要因とはならない。雇用の拡大につながる施策が不足している。   |  |

|          |           |   |  |
|----------|-----------|---|--|
|          | やや悪くなる    | 食料品製造業（経営者）   | ・夏場の不需要期に入ることと原材料の高騰が大きいことなど、経営を取り巻く環境は厳しさを増している。業界として一致した考えでは、十数年ぶりの商品価格の値上げも検討されている。       |
|          |           | 食料品製造業（経営者）   | ・BSE問題が先送りされそうであり、2、3か月では改善される傾向は見られない。今後問題が長引く中で、相場の上昇、原材料の高騰による営業活動への影響を考えると景気の流れが悪くなっている。 |
|          |           | 食料品製造業（経理担当）  | ・例年、夏場は不需要期であるが、売上げは前年比103～104%位はいくと予測している。原材料と燃料のコストアップの吸収がしにくい状況が続く、収益面で利益が出ない状況が続く。       |
|          |           | 広告業協会（役員）   | ・当地の電波メディアは2月以降苦戦している。新球場に広告掲出した分、メディアへの出稿が減っているし、通信関係の大幅予算減が響いている。                          |
|          |           | コピーサービス業（経営者）   | ・2、3か月後は夏場に入り、受注量は減る傾向にあるが、今年は5月の状況から見ると更に減る状況にある。特に公共機関、民間企業の新築等が少ないように感じられる。               |
|          |           | その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）                                    | ・梅酒の需要が、東京・大阪から東北にも広がつつあるが、日本酒の減額分をカバー出来るとは考えられない。メーカーも出荷量を予測出来ず、欠品も目立ち始めた。                  |
|          | 悪くなる      | 広告代理店（営業担当）   | ・当地域の広告のけん引役を担っている携帯電話の広告が、前年に比べて半分以下に減っている。   |
| 雇用<br>関連 | 良くなる      | -   | -  |
|          | やや良くなる    | 人材派遣会社（社員）  | ・当地域の半導体を扱う企業では、3、4か月後に改めて雇用を増やす計画があると聞いている。   |
|          |           | 新聞社〔求人広告〕（担当者）  | ・求人数においては、来月の見込みでも、若干増えつつあり、今月は反動月で悪かった。東京資本からの求人は増えているが、地元資本の求人が活性化していない。                   |
|          | 変わらない     | 人材派遣会社（社員）  | ・派遣の取引先である一部製造業から、派遣人数の契約を打ち切るというケースが、2、3か所出てきている。取引単価下落による業績低迷が原因となっている。                    |
|          |           | アウトソーシング企業（社員）  | ・質を求めるところと価格を求めるところが出てきており、バランスがとれている。   |
|          |           | 新聞社〔求人広告〕（担当者）  | ・新規開業した屋台村の客の入り为好調であるが、既存飲食店は停滞したままである。夏祭りに期待したいが、好材料が見当たらない。                                |
|          |           | 職業安定所（職員）   | ・求人数に減少傾向が見られ、求職者数も在職者、事項都合、無業者からの求職が増加している。また地域商店街の核となる大型スーパーの撤退等の動向によっては雇用情勢の悪化が懸念される。     |
| やや悪くなる   | 職業安定所（職員） | ・依然としてパートや臨時雇用が多く、正規の雇入れを希望する者が多い現状からすると、ミスマッチが拡大傾向にある。 |  |
| 悪くなる     | -         | -   |  |