

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	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・春先になり人の動きが出てくることに伴い消費も上向く。また、2月が非常に悪かったのでこれ以上悪くなることは無い。様々な企業でコストダウンについて非常に敏感になっているので、ニーズにあった提案をしていければ物の動きはまだ増える。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・今年は雪も無く除雪などの苦勞、費用が掛からなかったため商品購入、旅行などに向いていく。
		百貨店（経営者）	・2月の不振は暖冬によるものと判断しており、客の動向は引き続き活発で、特に春物や新生活需要は期待できる。
		コンビニ（経営者）	・客単価がわずかながら上昇傾向にあり、買上点数も底固く推移している。主力の米飯類は好不調の波が大きいのが、この部分が底上げできれば完全に上向きになる。気温の上昇とともに買上点数、客単価も上昇に向かう。
		コンビニ（経営者）	・国体開催が近づいてくるので、少しは良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が増加傾向にある。
		コンビニ（店長）	・景気は上向いてきている。今後、様々な施策を予定している。
		衣料品専門店（店長）	・前年は厳しい冬の寒さの後で春物の立ち上がりが遅く苦戦したが、今シーズンは出足が良く、このまま順調に推移する。
		衣料品専門店（店長）	・春物の立ち上がりの早さや、入卒業式需要の盛り上がりを見る限り、半袖商品への切替えもスムーズに進む。
		衣料品専門店（店長）	・楽観はできないが、良質で他には無い物をそろえていれば来客数が増える。
		家電量販店（店長）	・新OS発売後のパソコンの売上が好調である。また、地上デジタル放送の開始が間近に控えている。
		乗用車販売店（従業員）	・サービス部門の収益は3月に車検満了を迎える客を大量に抱えているので期待が持てる。販売部門は他社との競争が激化してくる時期であり、条件面は厳しくなるが来客数は確保できる。販売単価の減少分を台数で補う商売が続く。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・暖冬少雪により客の関心は春物に移行している。品ぞろえ、提案、演出を強化することにより良好な状況が継続する。
		一般レストラン（経営者）	・ここ数か月の売上が安定してきたため、悪くなるような状況ではない。ただし、周囲の状況を見る限りは楽観もできない。
	観光名所（職員）	・前年同時期の予約状況と比較して、見通しは明るい。	
	住宅販売会社（従業員）	・契約見込み客のストックが増えてきたため、徐々にではあるが受注棟数は上昇する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・景気が良くなる気配は感じられないが、各店、個人が、努力、工夫をしていかなければ生きていけないと痛感する。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・公務員や企業の間で各種手当の削減や廃止が相次いでいる。給料は生活必需品に充てられるため、余暇で必要とする商品は後回しになる。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・気温が例年並みに上昇してくれば売上も伸びるが、低温が続くようであれば販売状況は厳しくなる。要するに個人消費の動向は天候に左右される状況が続く。
		百貨店（広報担当）	・景気の回復感、具体的には可処分所得の増加が無く、個人消費の伸び、回復はあまり期待できない。地域性もあるが、購買動向も依然慎重な姿勢が続いていく。
百貨店（営業担当）		・春物の動きは早くヒットアイテムが生まれる気配もあるが、「好不調」の格差拡大傾向は続き、トータルすれば強気にはなれない。	
百貨店（経営者）		・個人消費は上向いていない。必要性、価格面での魅力、目新しさがあれば客の購買意欲も出てくるが、今のところそのような気配はない。個人の可処分所得が増える見込みも無く、当面は変わらない。	
スーパー（経営者）		・暖冬の影響により名産品であるさくらんぼの出荷時期が早まることも予想されるが、1週間程度であれば大きな影響は無い。	

スーパー（経営者）	・食料品については景気の動きとの連動性が低く、客は堅実、かつ安定的な消費活動をしている。全体的には金利上昇が、富裕層とそれ以外の格差拡大を助長するのではないかと懸念している。
スーパー（店長）	・来客数と一点単価の前年比が大きく変動しておらず、このまま推移する。
スーパー（店長）	・客の購買意欲が今以上に向上するとも考えにくく、このままの状況が続く。
スーパー（店長）	・競合各社は暖冬による冬物不振の状況にあっても、ますますディスカウント攻勢を強めており、集客、売上の面で厳しい状況が今後も続く。
コンビニ（経営者）	・大きなイベントの予定も無く、大型ショッピングセンターとの競合状況も変わらない。
コンビニ（エリア担当）	・首都圏、大手企業を中心に業績が回復しており、社内でも確かに東京、神奈川、千葉、それに中京圏は伸びているが、東北地方は消費が伸びていない。可処分所得が増えていない。
コンビニ（エリア担当）	・外的な要因で売上が2けた伸びている店舗もあれば、競合店の進出により前年を大きく下回っている店舗もあり、今後もこのような傾向は変わらない。
衣料品専門店（経営者）	・現在の好調は、天候の影響で需要が前倒しになったためであるが、年間を通してみればそれほど変わらない。
衣料品専門店（経営者）	・金利の上昇により地方の企業は行き詰まる可能性があり、企業間の格差が増大する。
衣料品専門店（総務担当）	・高額品の売行きが悪く、客の購買意欲を感じないことから、景気は変わらない。
家電量販店（店長）	・春物商戦が始まりある程度の動きは出てくるが、液晶テレビの動きが低調になっており、この先も大幅な改善は無い。新OSを導入したパソコンの動きも期待ほどではない。したがって全体的には現状のまま推移する。
乗用車販売店（経営者）	・春以降に発表される新型車の効果が期待できる反面、4月以降は金利上昇が新車販売に影響する。
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・客の様子は、営業に対して警戒感の強い人がいる一方、すんなり受け入れる人もおり、両極端である。収入の格差がこのような部分に現れており、全体的に良くなる方向ではない。
その他専門店〔酒〕（営業担当）	・ゴールデンウィークもこれまでの傾向からは、あまり期待できない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油の値上げがあり3月の卸価格は値上げとなる見込みであるが、末端価格へ転嫁できるかが不安である。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・今後大幅に状況が変わることはないと思うが、今回の金利上昇の影響に不安がある。
一般レストラン（経営者）	・予約状況から判断して、これまでと変わらない状況が続く。
一般レストラン（経営者）	・税金などの負担が増えることから、消費は回復しない。特に地方都市では回復の見込みが薄い。税金などは負担額の大小が問題ではなく、増税、減税という言葉の響きが消費行動に影響する。
観光型旅館（経営者）	・暖冬の影響により桜の開花、さくらんぼの収穫時期が例年より1週間程度早くなる見込みであるが、その影響がどのように出るかは分からない。
観光型旅館（経営者）	・月単位での売上には増減の波があるが、売上が低調であるという状況は、総じて変化がみられない。
都市型ホテル（経営者）	・異動や退職に伴う送別会、歓迎会などの個人的な利用は増えつつあるが、各種団体の総会などは人数が少なくなっている。これらのプラスとマイナスでおおむね変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・大規模なブライダルフェアを開催したが、手ごたえが感じられなかった。この時期に婚礼予約件数が伸びなければ、かなり厳しい状況となる。
都市型ホテル（スタッフ）	・半年先までの受注状況はほとんど変わっていない。新規の予約取り付けもあるが、取りやめになった案件もある。
旅行代理店（従業員）	・旅行は衣食住に余裕があって出掛けるものであるが、一般の客はまだ衣食住に重点を置いており、旅行にまで予算が回らない。まだまだ景気の回復感はない。

		タクシー運転手	・客から地方都市において景気が回復しているという話は聞かれぬ。このような状況下でタクシー業界は規制緩和により供給過剰の状態であり、マイナス面が大きくなっていく。
		遊園地（経営者）	・統一地方選挙、参議院議員選挙があるものの、ゴールデンウィークのカレンダー回りが良く、天候次第の面はあるが、例年並みになる。
		美容室（経営者）	・過去3か月の推移から、この先もしばらくは良くない状況が続く。もっと長い目でみれば、昨年10月から前年割れの状況が始まっており、過去の経験からすればこの状況は10か月～1年は続く。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・今月末にオープンした郊外型の大型商業施設の影響は避けられない。過去の経験からすれば、この先3、4か月は3～5%の売上減少を覚悟しなければならない。
		商店街（代表者）	・郊外大型店の出店により、じわりじわりと影響が出てくる。
		商店街（代表者）	・郊外型大型店の進出と暖冬による冬物商材の不振で商店街全体が盛り上がり欠けている。当面は大型店のパワーに押され続ける。
		スーパー（経営者）	・地方選挙に向けた動きが始めると消費行動が鈍る。また、公共事業の縮小により建設業従事者の収入が減ることも懸念材料である。
		スーパー（店長）	・大型商業施設の開店により来客数に1～2割程度の影響があった。来月以降も来客数が前年を下回る状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・暖冬で道路事情が良かったにもかかわらず、客の動きは鈍かったことから、2、3か月先も鈍いまま変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・フレッシュアズ、リクルートの需要が前倒しになっているためその反動がある。ビジネスマンの状況は上向きになっていない。
		乗用車販売店（経営者）	・個人の客は収入が伸び悩んでいる様子であり、また、法人客は依然としてコスト削減策に取り組んでいるため、車両販売の増加は見込めない。数年前のような新卒需要、決算需要などが見込めず、販売は低調に推移する。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・天気に左右されやすい業種ではあるが、消費は全体的に冷え込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4月に県議会議員選挙、及び市議会議員選挙があるが、過去のデータからすると宴会需要は少なくなる。
	旅行代理店（従業員）	・商品の販売動向や今後の選挙戦などを考慮すると、先行きは必ずしも楽観視できない。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・金利の上昇によって悪くなる。	
悪くなる		スーパー（店長）	・4月には巨大なスーパーが出店する。商圏の購買力が変わらないなかで、大型店の出店ラッシュが始まり競合が激化する。
		自動車備品販売店（経営者）	・冬季に企業は経費の絞り込みをする。今後この地域において良い材料はみられない。暖冬少雪による水不足が、稲作などに深刻な影響を及ぼす可能性がある。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	建設業（企画担当）	・受注量だけみれば、一極集中的ではあるもののプラスに動いている。コスト競争による先々の決算への影響（利益圧迫）は懸念される。
		広告代理店（営業担当）	・4、5月の具体的な発注はまだみえないが、3月の期末に新聞広告などの追加発注があったことから、広告主の財布のひもが少しは緩んでいる様子が見える。
	公認会計士	・業種による好不調の二極化は続くが、低迷している業種にも底入れの兆しがみられる。	
	その他企業〔管理業〕（従業員）	・この先かなりの数の大きな設備が搬入されるため、当分は今の活況が続く。	
変わらない	農林水産業（従業者）	・米の輸出、バイオ燃料への利用など明るい話題があるものの、価格上昇のかげとなるかどうかは未知数である。	
	食料品製造業（経営者）	・アメリカからの牛タン原料の輸入が増えない限り、状況は変わらない。	
	食料品製造業（経営者）	・郊外に大型商業施設がオープンした。その影響がどのように出てくるか心配である。	
	食料品製造業（総務担当）	・単月での上下の波はあるが、中期的に見れば受注は横ばいで推移する。原材料や燃料の価格は、比較的安定して推移する。	

	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・地方公共団体による調達方法（入札制度）の見直しがどのように決まるかが受注に影響する。地元の業者が入札で受注できれば景気は上向く。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品、民生機器については、海外を中心に引き続き順調に推移するが、携帯電話用の部品については低迷が続く。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・主力商品の半導体取引価格は下げられているが、自助努力でカバーできる範囲内と想定しており、身の回りの景気が悪くなるほどではない。
	建設業（経営者）	・6か月先までの受注量があり、この範囲での景気は変わらない。長期的には金利上昇と資材価格の値上がり懸念材料である。
	輸送業（従業員）	・例年どおりに年度末にかけて、工業製品の出荷が多くなる模様である。
やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・アパレル業界の販売戦略上の価格競争、輸入品との競争激化などにより、このままではニット業界のみならず、日本の繊維業界全体の衰退が進む。
	輸送業（経営者）	・主要荷主（製造業）は原材料の値上げによるコスト増加分を物流費削減で補うことを目指しており、当社の事情を話しても受け入れてもらえる状況ではない。
	通信業（営業担当）	・人事異動に伴う取引先の担当者交替で、既存契約の見直しを検討されるケースが出てきており解約事例も出ている。今後とも既存契約の継続については予断を許さない状況である。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・来店する客の話も景気の先行きに不安を抱えているものが多い。当店でも売上の減少に伴いやりくりの限度を越えているため、平成2年の開店以来初めて、人件費を見直さざるを得ない状況になっている。
	司法書士	・出資法改正により消費者向け小口金融の採算性が低下し、中小消費者金融業者の廃業や営業譲渡が増えつつある。グレーゾーン金利撤廃までの過渡期においては貸し渋りなどにより破たんする多重債務者が一時的に増加し、景気に悪影響を与える。
	コピーサービス業（経営者）	・新年度に入りある程度の動きはあるが、現在まで来客数などは減少傾向が続いている。荷動きの状況からも改善する気配は無い。
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・新年度の第1四半期は前年度と比べて受注数量が大幅に減少している。製品在庫が増加し、調整段階に入ったのではないかと推察している。取引先は慎重に事業計画を検討している様子である。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-
	人材派遣会社（社員）	・製造業の増産計画や、金融機関からの派遣社員の即戦力化計画の打診があり、2、3か月先にやや良くなる兆しがある。
	人材派遣会社（社員）	・人手不足感はあるが他に悪い要素は見当たらない。最近の会話からすれば、多くの取引先が潜在的に増員希望を持っている。
	人材派遣会社（社員）	・新年度の新たな人材募集に伴い様々な職種での募集が増えるため、求職者には仕事を選べるチャンスが訪れる。
	人材派遣会社（社員）	・企業の求人意欲が高い。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中央資本の大型流通業の進出が相次いでいる。そこから波及効果のある下請的な地元業者からの求人がみられつつある。一過性でなければ良い方向に進む。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の高校、大学新卒者の採用が若干増える。また、ショッピングモールの建設や住宅展示場のオープンがあり、商業分野で活発な動きとなる。
	職業安定所（職員）	・今月は新規求人数が前年比で減少したが、派遣、請負など非正規社員が中心のサービス業からの求人が落ち着いたための一時的なものであり、先行きを深刻にさせるものではない。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）
	職業安定所（職員）	・労働市場は活発化するものの、正規雇用の増加は見込めないことから、それを望む個人からするとほぼ横ばいで推移する。
	職業安定所（職員）	・新潟県中越地震の復旧工事が収束に向かい建設業界が低迷するものの、地場産業の工作機械や金型メーカーなどは堅調に推移しており、全体的に景気は高止まりで推移する。

	職業安定所（職員）	・新規求人数は引き続き増加傾向で推移しているが、派遣求人が3割近く占めている。管内主要産業の動向をみると一部業種では雇用の不足感を感じているが、全体的に雇用の過不足は適正となっていることから、正社員求人の大幅な増加は当面見込めない。
	職業安定所（職員）	・求人数は減少したが、求職者数も減少しているため、有効求人倍率は横ばいで推移している。
やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・来年度の市町村向けの料金が決まりつつあるが、どこも現状維持、又は値下げ交渉される状況である。民間もその影響で同じ傾向になってきている。
	職業安定所（職員）	・建設、販売など中小、零細事業所の倒産が目立ってきている。また、規制緩和による競争激化により収益悪化の事業所が多く、景気回復を実感している事業所は極少数である。
悪くなる	-	-