

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	-	-
		百貨店（企画担当）	・春闘での給与所得の上昇があり、いずれはそれが小売に回る。
		百貨店（売場担当）	・当月は寒い日が多かったということがあり厳しい月になったが、来月以降、気温が上昇すれば客の購買意欲も戻ってくる。
		コンビニ（経営者）	・現在行われている店舗前の歩道改修工事も今月中には完了する。今月の月平均は前年比96ポイントと落ち込みが目立つが、週単位でみれば足元では101ポイントまで回復しており、明るい兆しである。
		コンビニ（経営者）	・現在の店舗のサテライト店を行政施設内に出店する。
		コンビニ（経営者）	・近隣のコンビニが閉店するので、その店の客を取り込んでいく。
		衣料品専門店（経営者）	・閉店した大型スーパーの代わりに同じ系列会社のショッピングセンターが近隣にリフレッシュオープンするので、街が現在よりにぎやかになる。しかしながら、基本的に景気は悪いままなので、どの程度の効果があるか不安もある。
		衣料品専門店（店長）	・景気が上向いているためか、転勤などに伴い新しい物を求める客が増えており、今後もその傾向が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・前年のタイヤ価格の高騰を受けて、今年に夏タイヤを新調する客が多くなる見込みであり、サービス部門は期待が持てる。新車販売は、新型車の投入予定がしばらくは無いので現状維持が課題となる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・ここ3か月の業績は前年割れだったが、新製品が投入されるのでばん回していく。
		一般レストラン（スタッフ）	・採用も担当しているが、団塊世代の大量退職もあって、各社が積極的になっている。
		旅行代理店（従業員）	・統一地方選挙が終われば、客の動きが出てくる。
		美容室（経営者）	・大手一般企業に勤める人の話では、給料や労働条件などの面で景気回復がみられるとのことである。
	住宅販売会社（従業員）	・4月からゴールデンウィークの終わりまで連続イベントを予定しているが、ある程度の来場予約が取れており、自社開発の宅地分譲も5月から始まるため受注が増える。	
	変わらない	商店街（代表者）	・地価の上昇傾向が消費動向にプラスに作用するのか、あるいはマイナスなのか注意深く見守る必要があるが、しばらくは現在の状況が変わらない。
		商店街（代表者）	・新年度になり客足が増える時期であるとともに、郊外への大型店進出の影響は一時的なものとなる。
		商店街（代表者）	・資金も人材もアイデアも大型店に根こそぎ持っていかれている。零細企業は保護されるものではなく淘汰される運命である。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・今は商品が良く売れているので、この先はあまり伸びない。
		百貨店（経営者）	・個人所得が増えないこと、将来への不安が大きいことなどから客の購買意欲は向上しない。報道では春闘でのベースアップが話題になっているが、身近には感じられない。
		スーパー（経営者）	・食品については、スーパーのほか百貨店、外食産業を含めて、客は欲求が満たされた状況となっているため、今後大きな業況の改善は見込めない。今の状況が安定的に継続する。
スーパー（店長）		・競合店が出店した影響をみると、平日の来客数は戻りつつあるものの、週末は減少したままである。競合店の出店から2、3か月経過することになるが、現在の状態は続く。	
スーパー（企画担当）		・今後も競合先の出店が続くため、客の店の使い分けが進む。そのため大きな変化は無い。	
コンビニ（エリア担当）		・エリア内の店舗を個別にみれば競合店の閉店により売上を伸ばしているところもある。逆に競争が増えて厳しくなっているところもあり、しばらくは現状維持のまま推移する。	
衣料品専門店（経営者）		・コートやスーツなど単価の高い商品の売行きが3月中に落ち込んだ分は、今後気温が平年並みになるとしても、ニット、Tシャツなど単価の低いものに売れ筋が変わるため、取り戻すことは難しい。	
衣料品専門店（経営者）		・当地域では地価の下落が続いており、景気回復にはほど遠い。	

衣料品専門店（店長）	・ビジネススーツの需要は年々減少傾向にあるため、それ以外の衣料品が上向きでも全体の売上高を伸ばすことは難しくなっている。	
家電量販店（店長）	・2、3月の客の動きや販売動向をみると、来客数は前年並みでも客単価が低下するという流れが続いており、この先も急には変わらずこの傾向が続く。	
乗用車販売店（経営者）	・いざなぎ景気を超えたと報道されているが、その実感は無い。車検でも「できるだけ安く仕上げたい」という客からの要求が一層強くなっている。	
住関連専門店（経営者）	・所得が大きく伸びる状況にないため、個人消費の厳しさは続く。	
その他専門店〔酒〕（経営者）	・桜の時期に入り観光客の増加に伴い売上増加の期待もできるが、気候が不安定なため観光シーズンを絞り込むことが難しい事もあり、景気はさほど変わらない。	
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・季節が少しずれていることから、夏物の発注が早まる。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・冬の需要期が終わる灯油での収益は無くなるため、市況改善が定着しても収益は大幅に改善しない。景気の回復が順調にいけば辛うじて横ばいの状況となる。	
一般レストラン（経営者）	・同業者との会話からも見通しの良い話は聞かれない。予約の状況からしても現在の状況がしばらく続く。	
スナック（経営者）	・歓送迎会が一段落してその分は暇になるが、新年度になり企業の予算で接待、交際費が出る。	
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・雪が少なく過ごしやすかった一方、建設業者などは除排雪による収入が少なくなったという面もあり、今後も売上増加は厳しい。	
観光型旅館（経営者）	・2年前の水準と比較すれば営業的には不景気といえるが、ここ1年間はほぼ前年並みか、やや落ち込み気味で推移している。この先も全般的には低調ながらも変化は無い。	
都市型ホテル（経営者）	・基幹産業である建設業関係の業績落ち込みが極端になっており、その件についての総会が2～3か月先に予定されている。現在の動きを含めて勘案すれば、売上は5%程度間違い無く落ちる。	
都市型ホテル（スタッフ）	・いよいよ政令指定都市としてスタートするが盛り上がりはさっぱりである。会議所、コンベンション協会によると、本年の大会や学会などの開催件数は、例年よりむしろ減少しているとのことである。	
都市型ホテル（スタッフ）	・既存客について、単価のアップ、人数の増加を望むことは難しい。新規客についても当方の望むような規模、内容での受注はできない。企業間の格差が大きいようである。	
タクシー運転手	・タクシーの値上げ申請は、申請件数が集まらず認可されなかった。値上げ申請をしなかった会社は「現状のままで良い」と判断したということである。安い料金と普通の料金の会社が混在、乱立しているが、このままの状態が続く。	
タクシー運転手	・百貨店やスーパーなどの人出をみると景気が回復しているようにも感じられるが、タクシー業界は前年実績を下回る状態が続いている。車両の増加によって回復した乗客が分散し、個々の状況は前年実績を確保できなくなっている。	
通信会社（営業担当）	・様々な業種の人と話をすると、業種によって先行きに不安を抱えていたり、良くなる展望を持っていたり、全体的には変わらない。	
観光名所（職員）	・1か月前は好調だった団体予約は、企画商品への申込状況が悪いようでキャンセルが相次いでいる。一方でフリー客は土日祝日を中心に順調に伸びており、相殺すれば変わらない。	
遊園地（経営者）	・いくつかのイベントで集客を図る計画であるが、効果は不透明である。	
美容室（経営者）	・活気の出ている業種もあり期待したいところだが、ボーナス支給など現実的な見通しが出てこなければ、客の動向は変わらない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・大型ショッピングセンターの進出で、半年程度は消費がそちらに傾く。全体的に消費が沈んでいるところに、大型店に客が流れると市内で消費する人がいなくなる。
	商店街（代表者）	・一部の業種では暖冬による恩恵もあったが、季節感にめりはりの無いまま春を迎え、全体的に業況はマイナスに作用する。

	スーパー（経営者）	・県内のスーパーマーケットの動向は新年度においても新規出店計画が目白押しであり、競争が更に激化する。つまり、来客数は増えても、客単価の低下、買上点数の減少が顕著になる。	
	スーパー（経営者）	・統一地方選挙があること、及び消費マインドが依然として低いことから景気は悪くなる。また、新年度の公共事業の前倒しも厳しい状況にある。	
	家電量販店（店長）	・前年はサッカーワールドカップ向けの需要があったが、今年はその反動があり低迷する。	
	乗用車販売店（経営者）	・社内あげて知恵を出し工夫して需要喚起の手を尽くしているが、客の反応は乏しく販売増につながっていない。今後も前年の実績を維持するのが精一杯である。	
	乗用車販売店（経営者）	・金利上昇やガソリン価格の高止まりなどの不透明要素があることと、暖冬の影響で冬場の収入の少なかった法人、事業主の買い控えが予想されることから、商機が減る。	
	自動車備品販売店（経営者）	・自社の状況は首の皮一枚でつながっている。支払が滞っている業者の話聞いており、建設業者の倒産が2、3件はあり得る。	
	その他専門店〔靴〕（経営者）	・閉店セールは売れるが、開店セールは売れない。	
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	・選挙の影響で飲食店関係が不振となるため、酒類の販売も低調な状況が続く。中元商戦も今のところ不透明である。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・セルフスタンド進出の影響が顕著になっている。セルフスタンドはかなりの数量を販売しているため、我々フルサービスのスタンドの経営を深刻にしている。市況（マージン）が上がらなければ淘汰が進む。	
	観光型旅館（経営者）	・寒の戻りの影響をまともに受けるため、4～6月は相当悪くなる。行政と一体となって取り組む観光キャンペーンが2年目を向かえるので、今後も営業活動、ホームページの更新、充実に全力を注ぐ。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の相談で来館する客が非常に少なくなっている。また、最近は建設会社など大型の倒産が相次ぎ、景気が良くなる兆しは無い。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・6月に1次商圏内に地元企業の競合店がオープンするため、競合が一段と激化する。
		スーパー（店長）	・4月には倒産した競合店の跡地に別の業者が居抜き出店することに加え、スーパーセンターも別の場所に開店する。商圏が飽和状態のところ相次ぐ出店があるため、今後はますます厳しさが増し淘汰の時代になる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・株式市場では株価が上昇しており、全体的に景気が良くなっているという心理的な効果が出始めている。
		土石製品製造販売（従業員）	・これから19年度の工事が本格的に始まる。今年は雪が少なく、冬期中から前倒して作業ができた分、この先もどんどん受注できる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・桃、りんごの開花が前年より1週間程度早まると予想されている。早く咲くことにより、夏場の桃の値段に期待が持てる。
		農林水産業（従業者）	・中国への米輸出や米のバイオマス燃料としての利用など、明るい材料はあるものの、収入増につながるかどうかは未知数であり、短期的にはWTO交渉などで依然暗い状況が続く。
		食料品製造業（経営者）	・米国でのBSE発生後の牛肉輸入再開については、政治的な要素が強く、需給バランスを反映したものとなっていない。20月齢以下に限定しているままでは、現在の状況から変わらない。
		食料品製造業（総務担当）	・新製品で既存商品の落ち込みをカバーし、受注は微増で推移する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については輸出を含めて好調に推移するものの、国内の自動車販売に陰りがみえていることから、将来的に影響が出ることを危惧している。
		建設業（経営者）	・客は水周りや寝室などをリフォームして、きれいに、便利に生活したいという意識が強い。
		建設業（従業員）	・官公庁の建設投資額が減少しており、建設総投資額が縮小傾向にあるため、建設業に係わる会社そのものが縮小しない限り過当競争が継続する。

		建設業（企画担当）	・仙台圏の建設投資は今後もビックプロジェクトが予定され晴天の状態であるが、一部資材の値上がりなど、懸念材料も出てきており、全体的には樂觀できない状況にある。量的確保ができて質的（利益）には厳しい状態になっている。
		通信業（営業担当）	・大きな設備投資が東北地方にみられない。また、東京本社の企業の場合には現地決裁権が無くなりつつある。
		広告代理店（従業員）	・観光開発キャンペーンの案件は更に増加する見込みであるが、新年度に入っても受注価格の下落にはまだ歯止めが掛からない。
		司法書士	・地方都市においては不動産の取引が活発になるという状況になく、供給過多である。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・出荷量の増加は首都圏での好調によるものであり、地元での酒類消費の増加にはつながっていない。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・企業の決算の状況によってベースアップや昇給が明確になってくるが、現時点では判断が難しい。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・秋冬物の受注が始まったが、暖冬だったため、前年の厳冬によって生じた在庫不足が解消したことから、各メーカーは受注の伸び悩みを危惧している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・半導体市況はしばらく我慢の時期が続く。各種経費の節減施策を実施するため、景況感は悪化方向となる。
		輸送業（経営者）	・現在の値下げしている料金が継続される見込みであり、そのまま当社の損益に直結する。また、原油価格も不安定で、懸念材料となっている。
		輸送業（従業員）	・飛行機の機種変更に伴い貨物を積み込める量が少なくなっているため、貨物量は輸出入共に減少する。
		通信業（営業担当）	・既存契約の解約阻止のためには価格見直しなどの手を打つ必要があるが、社内的な原価低減は困難な状況である。
		コピーサービス業（経営者）	・需要期が過ぎ通常の時期になるが、公共の予算執行はまだ少ない。箱物行政が減少しているため、コピーサービス、物販共に動きが無い。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・医療機器に関しては4月以降の受注が全般に低調で、取引先からのコストダウン要求は一段と強くなっている。競合するメーカーの安い製品へのシフトが出ている。コスト対応力が今後もかぎとなる。周囲の状況は自動車関連を除いて受注量が減少傾向である。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・紹介予定派遣の増加、各地域選挙関連の引き合い、今月3月から緩和される製造派遣期間の長期化による増員などがあり、業績は良くなる。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大型の流通業などはこれからも進出計画があり、それに伴う求人が見込める。ただし、いずれも京阪の資本が中心であり、地元への還元が無ければ逆に地元企業が落ち込む懸念もある。
		職業安定所（職員）	・建設業においては公共事業の減少によって、求人数の伸びが今一つであるが、卸売、小売、サービス業が底固い増加率で推移している。有効求人倍率の上昇にかつての勢いが無くなっているが、郊外に進出したショッピングセンターからの求人がこの傾向に歯止めを掛ける。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・大手通信系企業での採用が絶え間なく行われており、事務職の枠が増えつつある。スキルが合えば求職者への紹介も比較的スムーズに行われる傾向がある。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・新年度の契約が進んでいるが、今年度より契約金額が下落している。
		職業安定所（職員）	・自動車部品等は引き続き高操業を続けているが、受注単価の引き下げを迫られ収益が上がっていない。また、雇用調整、倒産、廃業の事業所が年度末にかけて多くなっており、山形での景気回復は実感が無い。
		職業安定所（職員）	・年度末を迎え、地場中小企業の倒産が散見されることから、他社への心理的影響も懸念される。
		職業安定所（職員）	・電子部品メーカーがハードディスク関連部品の生産設備や技術情報を他社に売却することを決めたことから、その生産を請負っている5社、600名あまりの従業員の雇用調整が4月から5月末に行われる。
	職業安定所（職員）	・求人数が減少傾向であり、有効求人倍率が前年比、及び前月比で低下している。	
悪くなる	-	-	