

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	衣料品専門店（店長）	・客はイベントに対する要求、要望が強くなっており、新規開店、改装閉店セールなどのイベントには確実に反応し、新規客を含め大きな集客がある。
		タクシー運転手	・街中では新しいビルの建設があちこちで行われており、しかも、建て替える前より大型化している。
	やや良くなる	百貨店（広報担当）	・単価の上昇傾向がみられる。
		コンビニ（経営者）	・売上は前年同月比97%と前月と同程度であるが、競合店オープンの影響を受けていた来客数は、前月の93.7%から今月は96.2%となり回復基調にある。また、来月から導入される電子マネーによる客の囲い込み効果がある。
		コンビニ（経営者）	・特徴ある店作りをスタートしている。近隣で2店舗経営しているものの、それぞれの店の特徴を客が理解すれば売上が伸びる。
		コンビニ（経営者）	・スポーツ関係の大会が多く、人の動きが良くなってくる。
		コンビニ（経営者）	・新年度が始まり新規の客が増えていることから、従来の客と合わせ売上が伸びる。
		衣料品専門店（店長）	・長期気象予報では平年並みかやや高めの気温とされており、予想どおりであれば間違い無く前年以上の売上となる。
		衣料品専門店（店長）	・団塊ジュニアによる夏物スーツ需要の回復が見込める。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の投入を控えているので来店数、需要共に増える。
		都市型ホテル（スタッフ）	・求人が増え、企業の広告宣伝などが少しずつ回復してきている。その結果、会社説明会など宴会場の利用に関する問い合わせも増加傾向となる。
		旅行代理店（従業員）	・選挙戦なども終了し、繁忙期でもあるため上向く。
	住宅販売会社（従業員）	・3月の繁忙期に取り込んだ客が動き始め、また、ゴールデンウィーク商戦を控えていることから、受注数が伸びる。	
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・商品的にもあまり期待できる物は無い。仕掛け販売をメインに衝動買いを促していく。
		百貨店（営業担当）	・唯一底堅いギフト需要（中元商戦）に期待は持てるが、主力の衣料品が改善する空気が全く無く、苦戦は続く。
		百貨店（経営者）	・選挙があり、中元商戦は苦戦する。
		百貨店（経営者）	・夏物衣料品のプロパー販売のピーク時期となるため天候に左右される可能性はあるものの、基本的には現在と変わらない。中元商戦、クリアランスセールと続くが、景気回復が個人まで波及している様子は無く、法人も前年以上に経費を使うことはない。
		百貨店（売場担当）	・客の買い方や状況はすぐには変わるとは思えないほどにシビアである。必要の無い物は買わないという傾向は2、3か月で変化することはない。
		スーパー（経営者）	・さくらんぼの出荷などで活気が出る時期ではあるが、大型ショッピングモールの進出により客の流れが変わることも予想され、プラスマイナスで変わらない。
スーパー（店長）		・来客数は変わらないが、一点単価、客単価が下落している。客の買い回りが顕著になっており、この傾向はまだまだ続く。	
スーパー（店長）		・店舗を取り巻く競合の状況は2、3か月後も変わらないため、現状横ばいで推移する。	
スーパー（店長）		・天候不順により野菜が高くなっているが、可処分所得は一定であり、ほかの具材にまでお金が回らない。身の回りで昇給などに関する情報は得られていない。	
スーパー（店長）		・競合店のチラシ内容は日替わり価格などが非常に安くなっている。当店の来客数は競合の兼ね合いで変わらないまま推移する。	
スーパー（企画担当）		・様々な競合の増加と客のライフスタイルの変化に伴い、食品の単価は緩やかな低下傾向が続いている。また、1人当たりの買上点数も減少傾向であり、この先も変化は無い。	
コンビニ（エリア担当）	・今年は暖冬だったこともあり、2、3か月先についても天候が最も気になることであるが、景気のペースとなる部分は変わらない。		
コンビニ（エリア担当）	・オフィスビルやマンションの新築により人口が増えていることがプラス要因であるが、競合店の出店がマイナス要因であり、全体的には変わらない。		

コンビニ（エリア担当）	・天候には恵まれているが、それ以外に景気が良くなる要因が無く、このままの状態推移する。
衣料品専門店（総務担当）	・前年の売上を下回っている状況が数か月続いており、今後も同じような状況が続く。
家電量販店（店長）	・天候に左右されることはあるが、基本的には現状を維持する。AV商品の動きが止まっており、この回復が無ければ売上増につながらない。
乗用車販売店（経営者）	・新車販売は軽自動車に偏っており、そのなかでも少しでも安くということで中古車のニーズが高い。高額車は商談に1、2か月を要する状態である。「大都市では土地の値上がりにより整備工場の採算が合わず、マンション建設に切替える人が多い」という話を先日の会議で聞いたが、地方ではまだそのような動きも無い。
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・原材料や燃料の価格が上がっているにもかかわらず、客は安さを求めている。適正単価以下でなければ取引、契約も厳しい状況からすれば、今後景気が上向きになることはない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・大幅な仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できるかが微妙な状況であり、夏場の需要減退期に業界がどれだけ我慢できるかが問われている。価格転嫁が進まなければ収益回復に時間が掛かる。
一般レストラン（経営者）	・レストランウェディングの分野では多少予約があるが、一般の客の予約は非常に少なくなっており、今後も似たような状況が続く。
その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・雇用情勢は全国最下位で、市内でも新しい企業進出はほとんど無く、逆に倒産する企業は目立つ。当社の売上は前年キープがやっとであり、2、3か月先も景気が上向きになる情報は無く、悪い状態が続く。
観光型旅館（経営者）	・宮城県内での景気は低成長なりに安定感はあるものの、宿泊に出掛けるまでの景気回復感はない。予約はインターネットによる県外からのものが多く、地元の客は減少気味である。鉄道会社の大型観光キャンペーンが来年秋から開催されるが、そのプレ効果も3か月先では期待できない。
都市型ホテル（経営者）	・宿泊特化型ホテルの進出が多く、全体的には景気回復を示唆するものであるが、地元で開催される会議、会合などでホテル利用についてはこれまでと変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	・売上、受注量については、良い月と悪い月が交互している。何周年、というような記念の年でも、「特別なイベントをしたい」という企業は非常に少ない。
タクシー運転手	・いまだに新規参入の車両が増え、客が減っていることから、この悪循環が続く。
タクシー運転手	・タクシー業界の規制緩和以降、当地域では約1,000台、30%の新規の車両が増加している。地域の経済が上向いている様子も無く、供給過剰の状態が今後も続く。
遊園地（経営者）	・時期が後倒しになっている団体客の動向に期待しており、また、新しいイベントの企画もあるが、市内でサーカスの興業があることから、基調の回復は難しい。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・ITの普及で人と人とのコミュニケーションが不要になったのが、商取引での会食の習慣が無くなっている。
商店街（代表者）	・一部企業の好景気に触発されたかのように、商品の卸価格が上昇している。当然のように小売価格に反映しているが、消費者は非常に敏感に反応しており、完全に黄色信号である。
商店街（代表者）	・昨年オープンした郊外型の大型スーパーの影響が徐々に本格的になってきており、商店街のどの業種も総じて苦戦を強いられている。
スーパー（経営者）	・地域の基幹産業である建設業の仕事が無く、お金の循環が非常に悪い。
スーパー（店長）	・競合店がオープンしたばかりであり、影響は数か月続く。商圏地域は既にオーバーストアの状態になっている。
乗用車販売店（経営者）	・量販車のモデルチェンジ計画も少なく、落ち込んだ需要を掘り起こす材料に乏しい。金利上昇や燃料費高騰といった不透明要素も買い換えマインドを冷やしている。
住関連専門店（経営者）	・今月はイベントの開催もあり業績が良かったが、5、6月は例年動きが鈍くなる時期でもあり、今月よりは悪くなる。
その他専門店〔酒〕（営業担当）	・5、6月は新年度での動きにもエンジンが掛かってくる時期であるが、3か月後に当たる7月には参議院議員選挙があるため、飲食店の状態が悪くなる。

		<p>その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）</p> <p>一般レストラン（経営者）</p> <p>都市型ホテル（スタッフ）</p> <p>その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）</p>	<p>・ガソリン等の卸価格が5月は6円上昇し、6月には更に上昇する見込みであり、このままでは客離れが進むことから景気は悪くなる。また、天候不順による農作物への影響も地域としては懸念材料である。</p> <p>・転勤シーズンを迎えたが、客の話には「転勤した人の補充が無い」など、全体的に縮小傾向のものが多く、景気が回復する方向ではない。</p> <p>・5月に宿泊特化型ホテルの開業がある一方で、既存のホテルが撤退を表明しており、人口の減少とあいまって景気は悪い方向に向かう。</p> <p>・金利の上昇、ガソリンの値上げが悪化要因となる。</p>
	悪くなる	<p>スーパー（店長）</p> <p>乗用車販売店（経営者）</p>	<p>・6月下旬には当店と同規模の競合店が1次商圈内に出店するが、その影響は大きく数か月は続く。</p> <p>・新型車の発売による一時的な販売量の増加はあっても、客との商談の様子からすれば、新車、中古車共に、販売は前年割れの状態が継続する。</p>
企業動向関連	良くなる やや良くなる	<p>-</p> <p>広告業協会（役員）</p> <p>広告代理店（従業員）</p> <p>コピーサービス業（経営者）</p> <p>その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）</p>	<p>-</p> <p>・個人消費に若干の明るさがみられる。特に不動産が動いている。</p> <p>・受注価格の下落はあるものの、物件数は増加している。不動産、観光が好調となっている。</p> <p>・仙台圏は民需が活発で、ビル建設計画なども数多くあるので、荷動きも多くなる。店頭への来客数もわずかながら増加しているため、この状況が2、3か月後も続く。</p> <p>・首都圏を中心に清酒需要が回復傾向にあり、地元でもその傾向がみえ始めた。</p>
	変わらない	<p>食料品製造業（総務担当）</p> <p>一般機械器具製造業（経理担当）</p> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（企画担当）</p> <p>建設業（経営者）</p> <p>広告代理店（営業担当）</p> <p>司法書士</p> <p>その他企業〔企画業〕（経営者）</p>	<p>・中元ギフトのシーズンで売上の多い月になるが、市場の縮小と競争激化でギフト商品の伸びは期待できない。</p> <p>・自動車部品は為替相場がやや円安に動いていることもあり、輸出を中心に堅調に推移する。</p> <p>・製品受注が半減し上期中の業況回復は困難であることから、当面は賃加工を導入するものの、前期での設備投資が負担になってくる。今後は新規客の開拓に全力を注ぐ。</p> <p>・主力製品の市場価格は、ここ2、3か月が谷と想定しているため、急激な変動は無い。</p> <p>・両親の近くに家を建てるか、あるいは同居してリフォームするという傾向が強い。</p> <p>・受注が前年割れとなっている現在の状況が2、3か月は継続する。</p> <p>・不動産の取引数が低迷している。不動産に対する価値観の変化（所有価値から利用価値へ）があり、競売における商用ビルなどの価格の低迷が著しい。</p> <p>・取引先の業種によって景況のばらつきが大きく、景気全体の方向について判断が難しくなっている。</p>
	やや悪くなる	<p>農林水産業（従業者）</p> <p>通信業（営業担当）</p>	<p>・農産物、特に米の貿易自由化交渉の行方が予断を許さない状況である。</p> <p>・既存契約についても取引先からの値下げ要請は当たり前になりつつあり、依然厳しい状況は続く。</p>
	悪くなる	<p>繊維工業（総務担当）</p>	<p>・秋冬物受注のスタートが不調であり、産地全体の行く末が不安である。産地のメーカー各社はこれからの生産資金の調達に苦慮している。</p>
雇用関連	良くなる やや良くなる	<p>人材派遣会社（社員）</p> <p>人材派遣会社（社員）</p> <p>人材派遣会社（社員）</p> <p>人材派遣会社（社員）</p> <p>アウトソーシング企業（社員）</p> <p>新聞社〔求人広告〕（担当者）</p>	<p>・東北地方で半導体関連、航空機関連、自動車関連の部品や産業機械などに関する仕事が増えていることから、地元の景気も回復する。</p> <p>・紹介予定派遣の需要が増加している。また、業務集約センターのオペレータ派遣需要が2、3か月先に見込まれている。</p> <p>・取引先が忙しそうであり、増員の雰囲気がある。</p> <p>・人材確保が困難になり、賃金など求人募集時の条件が明らかに良くなってきている。こうした状況が、結果的に個人消費の改善につながる。</p> <p>・契約価格が下げ止まっていることから、将来については価格が回復する。</p> <p>・大型の工場進出もあり、今後の雇用は増加する。そこから地元企業での雇用促進に波及すれば景気は良くなる。</p>

	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・ サービス業の設備投資が活発になっていることに伴い、求人数も増える。
変わらない	人材派遣会社 ( 社員 )	・ 限られた市場内での人材の取り合いはあるものの、県をまたいでの引き抜きを行うまでの企業体力は無い。忙しさは一時的なものとして受け取られ、結局は既存社員の残業などで消化可能な範囲である。
	職業安定所 ( 職員 )	・ 有効求人倍率は低下傾向にある。派遣契約の更新も厳しくなっている様子で、派遣からの転職希望が目立ってきている。
	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、パート求人、派遣求人が3割近く占めており、臨時求人も大幅に増加している。管内主要産業の動向をみると一部業種で人材の不足感を感じているが、全体的な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 )	・ ここ数か月は新規求職数、新規求人数共に微減傾向で推移する。有効求人倍率を一挙に押し上げる要因は無い。失業率も4%台の前半で推移しており、当面はこの傾向に変化は無い。
やや悪くなる	職業安定所 ( 職員 )	・ 新規求人数が連続して減少しており、有効求人倍率は低下傾向をたどっている。
悪くなる	-	-