

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）	・新たな改装開店が予定されており、時期的にイベントが目白押しであるため、来街者数の増加が期待できる。
		百貨店（広報担当）	・地元では、国際イベントやワールドカップ開催などが控え、短期的でも多少は特需的な活性化が期待できる。
		スーパー（経営者）	・3、4月と来客数が少しずつ増加しており、このまま夏場まで来客数の微増状態が続く。
		スーパー（経営者）	・節約、堅実指向が定着し、落ち着いている。一品単価の下落も止まり、買上点数も下げ止まり感が出てきて、売場での客の雰囲気も以前のような厳しさよりも、明るさが目立つようになっているため、急速な好転は望めないが、じわじわと良い方向に向かう。
		スーパー（店長）	・来客数は回復しているが、客単価が下がり続けてきた。しかし、ここに来て客単価も回復傾向に入りつつある。
		スーパー（店員）	・当社では食の安全に取り組んでおり、客の支持を得て来客数の伸びが大きくなり、期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・競争チェーンの台頭はあるが、新規事業としてチケットなどメディア関係の商品が充実するため、当チェーンでは良くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年GWに満開となる桜も散っているため、今年のGWは行楽や買物に出る人が増える。
		衣料品専門店（店長）	・これまでのデフレ価格が下げ止まっており、ボリュームゾーンの客層が当店のような専門店にも足を運びやすい環境ができつつある。
		高級レストラン（経営者）	・今年に入って全般的に上向いており、客の顔にも笑顔が戻っている。 ・業種により濃淡はあるが、全く先が見えない状態からは少しずつ脱している。これは来客数にも単価にも、客の態度にも出ている。
		一般レストラン（経営者）	・100円均一実施による来客数の伸びが期待できる。
		観光型旅館（経営者）	・相変わらず先行き不透明で、低価格傾向や客の入込も悪く、周囲も不景気ではあるが、当館は堅調で、客からの高い評価も増え、テレビスポットの量なども増えていることから、今後は少し強気に出て行く予定である。
		競馬場（職員）	・馬券の新しい商品を発売するので期待できるが、時期的にワールドカップと重なるため、心配である。
美容室（経営者）	・客との会話の中で、景気が悪いという話が少なくなっている。		
変わらない		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・売上の平坦な時期に入るが、女性雑誌が伸びており、月刊誌の創刊ラッシュもあるため、堅調に推移する。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・本来なら、5、6、7月と暑くなって夏物が売れるはずなのに、今年は3月から暑くなって夏物が売れており、夏に期待ができない。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・客の旅行に行った話や旅行計画の話は増えているが、全体的なものではなく、販売量も増えていない。
		百貨店（売場主任）	・母の日、父の日などのギフトの動きを期待したいが、来客数の減少はそのまま続き、単価の低下も免れない。
		スーパー（店長）	・競合店の度重なる出店で、チラシ価格のディスカウントが更に強まっている。いくらディスカウント価格を出しても買上個数の増加は見込めず、結果して売上が低下しており、この状況はまだまだ続く。
		スーパー（店長）	・行楽シーズンに入っているが、メインとなる焼き肉も牛肉の不振が思ったほど戻らず、良くなる要素が見当たらない。
		スーパー（企画担当）	・客の低価格志向が強くなり、競合各社でもチラシ強化の流れが強くなっており、当面客単価の低下は続く。
		コンビニ（店長）	・老後の問題や政治不安などで将来が不透明であり、消費者個々人の気持ちは沈んだままである。所得が激減している訳ではなく精神的に買物を控えるという動きであり、この状況は当面続く。
		衣料品専門店（店長）	・一品単価は上昇しているが、買上点数が増えるとは期待できない。
		家電量販店（店長）	・チラシを入れても思うように売れないが、入れなければますます悪くなる。チラシの有無で客数に差が出ている。

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
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の投入により、その商品の魅力で動きはあるものの、依然として既販車は現状の販売が精一杯であり、今後も高額車両から低額車両へ、また新車から中古へという動きが進む。
		乗用車販売店（経営者）	・低価格志向に拍車がかかっており、単価の低下や売上減少は避けられないが、クリーン化税制に対応した5月以降の新型車発売で、総体的には変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・夏場に向かい、Tシャツなど低単価のカジュアル系商品が中心になるため、状況は変わらない。
		住関連専門店（経営者）	・特別なイベントや催事を企画しても、来客数が伸びない現状であり、消費意欲が衰えたままである。
		住関連専門店（経営者）	・今月の売上はやや良いものの、2、3か月先続かとなると不安な面もある。しかし、新分野に進出する計画があり、売上が良い状態は続く。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・取引企業などから、来期はきっと良くなると言われてきたが、新年度に入っても変化がない。商店街の中には閉店する店もあり、残念ではあるがこのままで推移する。
		一般レストラン（経営者）	・経費が使えるなくなり、自腹で支払わなければならないため、来店しても少額で済ませている。
		スナック（経営者）	・ここ数か月新規の客が少なく、常連客の来店頻度も減少している。 ・売上や客単価など、悪い状態が続いているが、月々の売上の差は小さい。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・当店は既製品を一切使用せず、全て手作りで添加物も使用していない。このような不安定な時代だからこそ食事に気を付け、身体に良いものを食べる人が増えている。来客数の増加や単価の上昇は望めないが、一定の客を獲得している。
		観光型ホテル（経営者）	・遠方の客に期待している。また、喜寿や退職記念など人生の節目の家族会合が増えている。 ・ゴルフ客が戻りつつある。
		都市型ホテル（経営者）	・多忙な毎日であるが、単価が上がらず、宴会一件あたりの人数も減少し、忙しさほど売上が増加しない。 ・これから大型イベントが続き、一時的な売上増は期待できるものの、そのために他の客が入り込めず、売上が相殺されるため、総体的には変わらない。
		観光名所（職員）	・観光客の予約数は前年並みであるが、依然として低単価の要望が強い。
		遊園地（経営者）	・学校完全五日制などのため、団体客の入込時期はずれるかもしれないが、全体的には前年並みの集客を見込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・新年度に入ってから、客の顔色が良くなっている。 ・近隣の団地では供給が減少し、価格の下落が緩和され、横ばい状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・高額商品の売行きが依然として悪い。 ・ローン審査基準が依然として厳しい。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・リニューアルした冠婚葬祭センターの会員割引が、今月これだけ響いていることから、今後さらに強く影響してくる。 ・自分が貰う場合は良いものが欲しいが、買う時には安いものを少しでも安く、という動きがあり、お茶屋としては厳しい状況である。
		百貨店（売場主任）	・民事再生法を申請した競合店に引き受け手があり、立ち直りを図っており、市内における競争相手が増えていることもあって、売上が伸びず厳しい。
		スーパー（経営者）	・客単価の低下が落ち着いたとはいっても、単価の下落傾向は全体のデフレ経済と共にまだまだ続くため、当社の状況も下降線をたどる。
		スーパー（店長）	・客単価が下落するばかりで、今以上購買を促す材料も手段も無くなってきており、競合店の出店攻勢でますます競争が激化している。
		衣料品専門店（店長）	・余裕を持ってファッションを楽しむ客層が減少しており、最低限の購買で済ませる客が増えている。
		乗用車販売店（経営者）	・金が無いから検査に出せないという客が増えており、整備不良車が多数出て、環境汚染が懸念される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格の高騰により、4月に引き続き5月もガソリン、軽油、灯油の3円値上げの通知が来ており、4月値上げの小売価格転嫁も不十分な中、再度値上げは厳しい。

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	
		高級レストラン（支配人）	・法人予約が依然として低調で、個人客の予約状況も芳しくなく、イベントを企画しても回を重ねるたびに集客力が低下している。	
		スナック（経営者）	・薬品メーカーでは今月から一斉にドクターへの接待が禁止となり、薬品メーカーの利用が今後減少する。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・当社のような営業形態は、予約が前提となっているため、先々の予測は予約状況で判断できるが、今後厳しくなる。	
		通信会社（営業担当）	・定額制の料金体系を持った新規事業者が参入してくる予定であり、影響を受ける。	
		通信会社（営業担当）	・最近通信業界では、IT電話が取りざたされ、異業種からもIT電話に本格参入することになっている。IT電話の普及により今後ますます料金競争が激しくなり、通信業界の過当競争が始まり、厳しくなる。	
	悪くなる	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・来月以降も仕入コストの上昇が予測され、販売価格の値上げが遅れたり、十分でなかった分だけ収益減が続く。	
		タクシー運転手	・独立して個人タクシーになった仲間もひどい状態で、個人タクシーが朝まで客待ちをしているという異常な事態である。	
		通信会社（営業担当）	・電話料金の値下により、収入が減少している上に客が増えないスパイラル状態で、今後も厳しい。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		繊維工業（総務担当）	・秋冬物の仕掛かり時期になり、直接売上に結び付かないが、前年の受注残よりは多少状況が良く、先の売上に結び付く可能性が高い。	
			電気機械器具製造業（企画担当）	・産業のキーパーツである半導体の供給が増えることにより、これからセット物も回復する。
			電気機械器具製造業（総務担当）	・少しずつではあるが、価格の下げ止まりやデジタル家電の回復の兆しが見えてきている。
			電気機械器具製造業（総務担当）	・あくまでも在庫が減少しての調整受注であるが、7月頃までは受注が増える見込みである。
			輸送業（従業員）	・航空貨物数量が2か月連続して前年実績をクリアしており、輸出入業者にもオーダーが増えている。
			輸送業（営業担当）	・取引企業の動きが活発化しており、この状況はしばらく続き、やや良くなる。
	変わらない		食料品製造業（経営者）	・酒類の総消費量の減少が続き、価格競争はまだまだ進行するが、一方で価値訴求の新商品の新市場も育っている。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・民間企業の受注量が伸びず、期待できない。
			建設業（経営者）	・小口工事は量に限度があるため、将来的には不安がある。
			広告代理店（従業員）	・得意先でコスト削減や人員整理など、組織整備に力を入れている会社が多い。情報量からも前年実績からもあまり変わらない。
	やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・原料のほとんどを輸入に頼っており、円安の影響で今月から原料費が大幅に上昇しているため経営的には厳しくなる。
電気機械器具製造業（経営者）			・周囲の加工業や組立業では、当月の仕事はあるものの、先の見通しが立っておらず、当社も第1四半期は低調で下期以降に期待がかかっている。	
悪くなる		食料品製造業（経営者）	・もともと夏場は不需求期であるが、昨年秋頃から定番商品の売上が減少し、低価格帯の特売品しか売れない状況が続いている。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品、携帯電話部品、OA機器、住宅設備機器などの販売価格の下落は今後も続く。 ・下支えをしてきた為替も、ここに来て円高の懸念が出ており、円高になれば、景況感はますます悪くなる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		人材派遣会社（経営者）	・販売業からの引合いがあることから、個人消費は多少上向いている。	
			人材派遣会社（社員）	・企業のリストラも進み、新しい動きをするために採用を始めるという企業のごく一部ではあるが、出てきている。
	変わらない		人材派遣会社（社員）	・新規登録者数は増加しているが、新しいオーダーは見通しが立たず、当面この状態は続く。
人材派遣会社（社員）			・派遣利用の大口である金融や通信業界では、統合や分社などの再編が進み、業務見直しを実施するため、一時的に派遣数の減少が見込まれる。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・出先系企業の求人数が急激に減少しており、回復の見込みはない。東京からの出稿が増えれば回復に結び付くが、それが見えてこないため変わらない。
		職業安定所(職員)	・新規求職者数が減少し、9か月振りに前年実績を下回ったものの、新規求人は依然として減少しており、有効求人倍率も横ばいで推移している。
		職業安定所(職員)	・在庫調整が進み、一部製造関係で動きは出てくるが、反面資金的な部分での破綻もあり、一進一退である。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・新規求職者は、製造業からの離職者の増加により、今後も増加が続く。
		職業安定所(職員)	・大手上場企業の会社更生法申請後、支援企業が決定してきてはいるが、更生計画の動向により、大幅なリストラの可能性があり、下請、関連企業も含め影響が出ることが予想される。
	悪くなる		