

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（売場担当）	・セール状態に客が飽きており、秋物の前倒しなどが始まり、刺激が出る。
		コンビニ（エリア担当）	・昨年は冷夏であったが、今年は天候が後押ししてくれ、夏物惣菜、清涼飲料水などの商品を拡充し、前年実績以上を期待している。
		衣料品専門店（店長）	・例年この時期は、売上が悪く、来客数が減少し、客単価が低下しているが、今年は来客数が増えており、販促活動や新商品投入で景気は上向く。
		観光型旅館（経営者）	・9月は多少厳しいが、10月の引合いは例年より出足が早く、11月には2つの大型団体の予約が入っており、良い成績を上げられそうである。
		通信会社（営業担当）	・今後も引き続き、ネットワーク構築に係る受注が見込まれる。
		美容室（経営者）	・同業でネットワークを組んでいる仲間が、皆売上を伸ばしているのので、このまま伸びる。
	変わらない	商店街（代表者）	・夏祭りのイベントで、協賛金の依頼をしても、減額や辞退が増えており、祭の実施が難しくなっている。
		百貨店（売場主任）	・梅雨明けしてから、気温が上昇ししたが、夏物の不振に加え、秋物の出足も悪い。
		スーパー（経営者）	・BSE原産地表示などで、消費者の食品への不信感が薄れ、生鮮食品は回復しつつある。しかし飲料や加工食品の売価の低下は続いており、この影響は今後も大きい。
		スーパー（店長）	・生鮮食品は3か月連続で前年実績をクリアして好調であるが、グロサリーは安売をしないと前年実績をクリアできない状況であり、全体では生鮮が好調でもグロサリーの落ち込みをカバーしきれず、この状態は当面続く。
		スーパー（店長）	・価格競争が激しく、一点単価の低下が客単価の低下に結び付き、この状況は社内の企画力や提案力では打破できなくなっている。
		スーパー（店長）	・お盆で売上は増えるが、単価の低い状態が続き、またシーズン商品である牛肉が回復しておらず、良くなる予想が立たない。
		スーパー（企画担当）	・収入が増えない中、消費者の日用品の購入姿勢は変わらず、現状は来客数の回復がポイントになっている。しかも客単価の回復も期待できず、今後も変化はない。
		コンビニ（店長）	・客の生活観や収入源に変化がないため、今後大きな変化はない。
		コンビニ（店長）	・依然として、来客数の動きが戻っておらず、買物ができる客層と、できない客層との格差が広がっている。 ・祭や特売などのイベント時には金を使っている。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は増加しているが、単価低下が続いており、低価格ニーズがますます強くなるため、大きく変わる事はない。
		衣料品専門店（店長）	・単純に価格の低いものだけでなく、価値のあるものを購入する傾向はあるが、全体を底上げするほどのものにはなっていない。
		衣料品専門店（店長）	・大きく変わるとは思えないが、客の様子を見ていると低価格品への集中は一段落し、付加価値商品を求める客が少しずつ増えている。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気回復と言われているが、売場の状況や全社的に見ても変わりはない。
乗用車販売店（経営者）		・新型車販売とサービス需要については、期待できるが、既販車や中古車の販売については期待できない。	
乗用車販売店（経営者）	・秋になれば、小型の新型車が発売されるが、昨年までの販売単価に比べ、低い単価にシフトするため、販売量は増えるが、単価低下により、売上自体は横ばいになる。		
乗用車販売店（経営者）	・9月以降は新型車の投入があり、大いに期待しているが、客は依然として慎重で、商談に時間を要しているため、数量の拡大は見込めない。		
乗用車販売店（従業員）	・特に良くなる要因が無く、新型車が出る予定も無いため、景気が上向く事は当面ない。		
その他専門店〔酒〕 （営業担当）	・免許制度などの不安材料があり、業界としては右肩下がりになるが、世情として悪い要素が少なく、差し引き変わらない。また天候が良いので多少良くなる可能性もある。		

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・何もしないでいると、販売量が減少するため、販促対策を実施して前年並みの売上を維持しているが、経費に収益が追いつかない。この状態は今後も続く。
		高級レストラン（支配人）	・宴会予約、宿泊予約、レストラン予約がそれぞれ前年並みを確保しており、前年並みの売上は確保できそうな見通しである。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・客との会話の中で、景気が良くなる要素がなく、このままの停滞が続く。 ・たばこの自販機では、月を追うごとに売上が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	・7、8月が好調なのは、教師の研修旅行や、生徒の家族旅行など季節的なものであり、現在の好況さは期待できない。 ・11月までの予約状況は前年より好調であったが、今月に入って見積競争に負け、キャンセルが出てきており、前年水準まで落ち込む。秋保温泉は宿泊料などが他の温泉地より多少高い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約の状況から、やや持ち直した状態で推移する。
		都市型ホテル（経営者）	・得意先の倒産などがあり、仕事量は多少減少するが、新規顧客の開拓や古い顧客の復活、展示会の再開などがあり、減少分をカバーできる。
		遊園地（経営者）	・隣接するレジャー施設エリアの新装効果に期待したいが、基調に変化はなく、秋の販促策が課題となっている。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場への来客数は減少しているが、見学会を実施すると来場者数が増加し、特に若年層が増えていることから、総合的に変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場来場者数が依然として低迷しており、オファーはあっても次に展開しない状況であり、これは当面続く。 ・受注見込みの数値も低く留まったままである。
やや悪くなる		一般小売店〔茶〕（経営者）	・今月の台風による漁業関係者への影響や被災者などの状況から、厳しい生活が予想されるため、今月以上にはならない。
		スーパー（経営者）	・一品単価の下落や来客数の減少、厳しい競争などの状況から、楽観的な予測はできない。
		スーパー（店長）	・現在は上向きであるが、一過性のものであり景気は良くなつてはならず、競争は激化するため今後は厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・賞与の減額や無配により、財布のひもが更に固くなり、安い商品や高額商品はある程度売れるが、従来のボリュームゾーンの商品は売れない。
		一般レストラン（経営者）	・景気の底入れを感じられず、月を追う毎に来客数や売上が減少している。今後も引き続き悪い状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・7月までは、毎月前年比マイナス10%程度の売上減少が続いていたが、今月はマイナス15~20%と減少幅が拡大している。 ・直前予約が増え、見えない部分もあるが、来月以降の予約状況も低調であり、客の様子から回復の兆しが見えない。
		住宅販売会社（従業員）	・ここ数か月の来場者が減少しており、チラシ広告宣伝に対する反応の鈍さ、来場客の様子などから良い方向には向いておらず、2、3か月先はやや悪い。
悪くなる		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・6月はサッカーワールドカップの影響で不景気感があったが、終了しても回復感が無く、ますます悪くなっており、底無しの不景気を感じている。
		スーパー（経営者）	・秋口に向け競争が激化する。 ・円高が急激に進んでおり、単価の下落が加速する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・4月に新入社員の制服などの交換があり、良かったため、秋口は望めなくなっている。
		タクシー運転手	・タクシー業界では、車輛台数を増やしている。しかし、客は増えておらず、会社が何を考えているか分からないが、これからますます厳しくなる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・製品の需給バランスが取れつつあり、この状態で推移する。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・7月の販売価格は低かったものの、桃の作柄も良く、予約状況は例年並である。

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
		電気機械器具製造業（総務担当）	・半導体の大口顧客であるパソコンや携帯電話の受注の伸びが思わしくなく、2、3か月先は現状の受注量で推移するが、その後が心配である。
		建設業（経営者）	・建設業の先行指標となる設計事務所の仕事量に変化がなく、当面の間現状のままである。
		建設業（経営者）	・佐渡島内の下水道供用開始に伴う住宅リフォーム工事の増加や、築20年位の住宅の改築時期に入っている。
		輸送業（従業員）	・航空輸出入貨物の数量は今後も伸長するが、販売価格の低下が続き、利益確保が困難であることから、固定費見直しの話が数社から来ている。
		通信業（企画担当）	・病院の情報化投資は、点数制度の経営的分析も必要であり、投資の時期は見通しが立たない。
やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・消費者の清酒離れが進んでいる傾向に変わりはないが、新商品への関心が高いので、新しい需要の掘り起こしにかかっている。
		繊維工業（総務担当）	・生産は、短納期小ロットで忙しいが、価格が抑えられ厳しい状況が続く。受注がないと1か月近くの生産ラインの停止が考えられる。
		建設業（経営者）	・リニューアルや環境関連などの新規事業に注力しているが、完工高の減少をカバーするほどの市場規模に育っておらず、競争も厳しい。
		新聞販売店〔広告〕（店主） その他企業〔管理業〕（従業員）	・新聞代の支払いにも金を回せないという厳しい状況が、2、3か月で改善するとは思えない。 ・お盆明けには、子会社では全員を解雇し、再雇用を行う予定であり、職を失う人が増え、不安がいっぱいである。
悪くなる		一般機械器具製造業（経理担当）	・急激な円高により輸出環境が急激に悪化しており、収益面で大きな影響がある。 ・アメリカでの株価下落などにより、消費マインドが冷え込み、耐久消費財に影響が出ると共に、アメリカ向け輸出が減少し、アジア向けも減少するという循環に入る。
		広告代理店（従業員）	・来月の売上は、得意先の状況で昨年の40%程度しか見込めず、9月は一段と不安である。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（経営者）	・求人数が増えており、消費が多少動いている。 ・技術者、特にIT関係の技術者は依然として不足しており、今後ますます不足していく。
		人材派遣会社（社員）	・宮城県内において、コールセンターなどの開設案件が数件あり、派遣を含めたかなりの雇用創出が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・来月初めに大型アウトレット店が開店するが、それに関する受注が全く無い。
		人材派遣会社（社員）	・採用意欲が戻りつつあるが、強いものではなく、その時々ニーズを見極めてのものであり、あまり変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・宮城県外からの進出企業の店舗展開で、求人増加は期待できるが、地元企業の業績回復が遅れ伸長が期待できないため、全体的には変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・仙台は、支店経済の街であるが、各企業の合併などのスクラップアンドビルドの対象として、本社へ業務が移管されるケースが増え、それに伴い、地元採用が減少している。この傾向は当面続く。
		職業安定所（職員）	・工作上接触のある経営者の判断、個人消費の動き、その他の動向から、とても底入れとは思えない状況であり、当面この状態に変化はない。
		職業安定所（職員）	・求職者数は減少しているが、求人は一進一退であり、事業主都合による離職者数が高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数の増加は止まりつつあるが、求人数や就職件数が伸びず、有効求職者が滞留し、改善の兆しが無い。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数の変化はほとんど無いが、建設業の倒産などが続き、求職者数が増加している。
	悪くなる		