

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） | ・来街者数が増えている。また、新規開店の店舗も出ており、期待できる。 | | |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | ・10月末に話題のシリーズ本の第4巻目が発売され、年末には同名映画の続編が公開予定であり、その相乗効果で3%の売上増を見込んでいる。 | | |
| | | 百貨店（売場担当） | ・百貨店では売れるテナント確保などの努力を続けており、来店客の購買意欲を刺激している。 | | |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・競争店の出店や、スーパーの営業時間延長で更に厳しくなるが、撤退する店も出てくるので、良くなる。 | | |
| | | コンビニ（店長） | ・近隣の大型店舗のリニューアルや新規出店などがあり、人の流れが良くなる。 | | |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・商品の平均単価が少しずつ上昇している。 ・客の目は相変わらず厳しいが、価格よりも商品そのものの質で選ぶ客が増えている。 | | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・平成9年の新車駆込み需要から5年経ち、新車販売が落ち込んだ分の車検需要の減少が懸念されてきたが、ここに来てデフレ状況に合ったコンパクトカーなどのラインナップが充実しており新車販売が順調に推移する。 | | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・9月以降は、低価格帯の新型車の投入が続き、若年層を中心とした需要喚起を期待している。 | | |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・大きな商品を扱っており、今月後半から、大きな仕事が入るようになってきているので、多少は良くなる。 | | |
| | | その他専門店〔靴〕（経営者） | ・当店がテナントになっているショッピングセンターが、規模を拡大するため、集客力が増す。 | | |
| | | その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当） | ・昨年の状況から、秋冬物の制服が、回復傾向があり、今年も期待している。 | | |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・来月以降は、多少予約も入っており、少しは良くなる。 | | |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・9、10月と全国大会や東北大会などの大口受注があり、売上はそこそこになるが、単発ものであるため、安定したものではない。 | | |
| | | 通信会社（営業担当） | ・最近、社内ネットワークを更新する動きが出てきており、低価格指向ではあるが、この動きは当面続き、多少良くなる。 | | |
| | | 観光名所（職員） | ・秋の行楽シーズンに入り、団体客が増える見通しで、やや良くなるが、一人単価が安いので、売上はさほど伸びない。 | | |
| | | 美容室（経営者） | ・顧客満足度の高いメニューを増やしており、客の反応が良い。 | | |
| | | 変わらない | 変わらない | 商店街（代表者） | ・盛岡地区は、稲作の出来具合で景気が左右されるが、今年は平年をやや下回る出来高であり、りんごは長雨で作柄が悪い。 ・秋祭などが開催されるが、農家の動員が期待できず、失業者が町を徘徊しているのが目に付く。 |
| | | | | 一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者） | ・人事院勧告により、公務員の給料が少なくなるようだが、当社はサッカー用品専門店であり、子供中心であるため、変化はない。 |
| | | | | 一般小売店〔カメラ〕（店長） | ・今の状況から、これから先、景気が良くなるような雰囲気ではない。 ・当業界は、行楽シーズンとなり多少は良くなるが、商品の動きが鈍い状況である。 |
| 百貨店（売場主任） | ・ブライダル、返礼などのギフト需要を中心に期待しているが、単価は低い。 ・こだわり商品を求める客が増えている。 | | | | |
| 百貨店（企画担当） | ・長雨により秋物の需要が前倒しになっており、このまま順調に行けばある程度の実績を上げられる。 | | | | |
| 百貨店（企画担当） | ・数値的には前年をベースとするため、去年の9月にBSEが発生しているため、今年は良くなるが、例年と比べればあまり変わらない。 | | | | |
| スーパー（経営者） | ・来客数、買上点数、客単価の伸びは堅調な数字であり、この傾向は当面続く。 | | | | |

| 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 |
|----|----------|-----------------|--|
| | | スーパー（経営者） | ・経済や、客の所得、円相場など取り巻く環境を見渡せば、大きくマイナスになる要素もなく、かといってプラスにもない小康状態が続く。大きな事件がない限り客の消費動向にも変化はない。 |
| | | スーパー（店長） | ・競合各社がチラシで目玉商品を出して集客を狙っているが、目玉商品は売れるものの、集客に結び付いていない。 ・チラシ価格に対する客の反応が無くなってきており、この傾向は当面続く。 |
| | | スーパー（店長） | ・日曜日の回数などで単月で前年を上回っても、グロスで見れば変わらない。 ・買い回りのバーゲンハンターが増えている。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・競合他社が落ちている分、当社が上っており、チラシや割引き特売を入れると、その分売上が上がる。 ・淘汰される同業者も出てきており、その分を当社が貰っているという状況であるが、今後どうなるか分からない。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・下期も競合出店計画が多いが、消費が活発化する要素がほとんど無く、身の回りに変化は無い。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・若い人も就職難で、需要を喚起できず、悪いまま変わらない。 |
| | | コンビニ（店長） | ・現状ではヒット商品も無く、外部的な要素が変わらなければ、売上増加は見込めない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・依然として単価低下が続いているが、客の様子から、夏場の大きな単価低下が、秋には反発する。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・競合各社も厳しいため、今以上のセールを仕掛けてくる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・客単価は依然として低いまま、来客数も減少しており、対予算ではそこそこであるが、前年との比較では悪い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・イベントや展示会での来客数が、ここ数か月減少しており、今後もこの状況が続き、売上の大きな減少が懸念される。 |
| | | その他専門店〔呉服〕（経営者） | ・農業問題で、農業生産者が大打撃を受けており、その影響が出てくる。 |
| | | その他専門店〔家電〕（経営者） | ・景気が落ち込む中、家電は当面節約の対象となり、夏物商戦が一段落した今、冬物商戦が始まるまでは、かなり厳しい状況になる。 |
| | | その他専門店〔酒〕（営業担当） | ・特に、悪いという状況ではないが、段々と停滞しているような印象である。しかし、明るい材料も幾つか見えてきており、ここしばらくは変わらない状況が続く。 ・今年は、予想外の天候不順で、業績の悪化が懸念されたが、何とかとんとんになっている。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・予約状況は、宿泊、宴会、婚礼、レストランの全部門において前年並みの件数であるが、人数、単価が未定のものが多い。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・競合が激しく、客が散化している現状は変わらない。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・秋から冬にかけての宴会客は、ここ数年で最低のレベルまで落ち込んでおり、これ以上の極端な減少は無い。 ・個人客では、鳴子離れが進んでおり、これから更に客数が減少する。しかし観光組合では誘客イベントを計画しており、紅葉の染まりが良ければ、現状を維持できる。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・客の低単価指向が定着しており、このまま来客数が大幅に増加しない限り、収益は改善しない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・物の動きが鈍いところに、食品関係のトラブルが発生しており、一部業種には明るさはあるようだが、年末までは現状維持が精一杯の状況である。 |
| | | 観光名所（職員） | ・予約状況は前年並みであるが、回復の兆しは見られず、厳しい状況である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・購入予定者が多少増加しているが、契約の代償にオプションを要求する客ばかりである。 |
| | やや悪くなる | 百貨店（売場主任） | ・競合店が、新しいオーナーの下で店名を変えて再出発するため、競争が激化する。 |
| | | スーパー（経営者） | ・農業問題が、これから山形の主要農産物であるリンゴやラフランスなどに大きな影響を与え、景気もそれに引きずられる。 |
| | | スーパー（経営者） | ・輸入野菜の残留農薬、国内果実の無登録農薬使用、地元大手水産団体の破綻などが、地域の消費者心理に悪影響を及ぼす。 |
| | | スーパー（店長） | ・天候不順による野菜の高値が懸念材料である。 |

| 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 |
|----|-------------|-----------------|---|
| | | コンビニ（エリア担当） | ・スーパーの24時間化や競争店の出店が予定されており、売上は厳しくなる。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・8月中の日照不足により、米の出来が悪くなっており、今後は米の物流が悪くなり、車輛点検などが減少する。 |
| | | その他飲食〔そば〕（経営者） | ・ここ数か月、少しずつ人通りが多くなり、良い傾向と喜んでいたが、8月に入り目に見えて人通りが少なくなっている。仙台を撤退した企業や社員を削減した企業の話をよく耳にする。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・今後は、今月よりは多少悪くなり、前年並みとなる見通しである。間近の予約が多いため、これからに期待しているが、現状では10月は前年を10%下回り、11月は10%上回る予約状況である。 ・地元の一大イベントである七夕は、今年は通常日と変わらない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・底を打ったという印象が無い。良くなるきっかけがない。去年はワールドゲームズがあり、苦しい中にも来客はあったが、今年は何も無い。 |
| | 悪くなる | 住宅販売会社（経営者） | ・展示場来場者数が例年より大きく減少している。 ・展示場を撤退する大手メーカーが増えており、展示場での受注という従来の営業手法を変換する時期に来ている。 |
| | | スーパー（店長） | ・牛肉産地偽装問題や農薬問題で、客が商品の信頼性に疑惑を持っており、必要品以外は購入しないという動きに拍車がかかる。 |
| | | タクシー運転手 | ・製薬会社も不振であり、医者がチケットを使う事が少なくなっている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・住宅業者としては、ペースとなる土地価格の下落に歯止めがかからず、特に8月に入ってから、一段と厳しさを感じている。 |
| | | 企業動向関連 | 良くなる |
| | やや良くなる | 農林水産業（従業者） | ・天候に恵まれ、桃の作柄が良く、販売価格も多少回復しているため、農家の収入が例年並みになる。 |
| | | 通信業（営業担当） | ・9月中旬から10月上旬にかけ、スペックの高い商品が発売されるため、9月上旬は買い控えが出てくる。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | ・周囲の人の話は、良い悪いそれぞれあるが、売上などでの変化はないため、これからも変わらない。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・商談において、まともなやりとりができず、価格の正当性が無くなっている現状は変わらない。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・クリスマス商戦、年末商戦向けの生産は終了しているが、年度末までこのままの状況で推移する。 |
| | | 建設業（経営者） | ・設備投資計画の動きが無く、建設業では当面仕事が無い状態が続く。 |
| | | 輸送業（従業員） | ・米の青刈りなど秋の収穫にも影響が出ている。 |
| | | 輸送業（従業員） | ・IT関連の荷動きはこれからも好調に推移するが、コスト的に運賃の値下げが続くため、全体では変わらない。 |
| | | 金融業（営業担当） | ・依然として設備投資の低迷が続いており、早急な改善は厳しい。 |
| | | その他企業〔企画業〕（経営者） | ・今期に入ってから、各取引先の予算が圧縮され、それが相互に影響を及ぼし、マイナス連鎖が続いており、今後も続く。 |
| | | その他企業〔管理業〕（従業員） | ・今後は特殊なものを製造しなければ生き残れない。従来生産していたものは海外移転や海外企業の攻勢などで、国内で生産すると赤字になる。 |
| | | やや悪くなる | 食料品製造業（経営者） |
| | 食料品製造業（経営者） | | ・年末にかけて、原材料のコスト増加が見込まれている。 |
| | 繊維工業（総務担当） | | ・例年同様、春夏物の準備期間に入り、生産が減少する。 ・企画段階からのサンプル受注が増え、現実的な契約に結び付く率が年々低下している。 ・海外流入商品に押され通しの現状である |

| 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 |
|----------|----------------|------------------------------|---|
| | | 一般機械器具製造業 (経 理 担 当) | ・ 為替水準が円高を続けており、輸出の採算が悪化している。 ・ 携帯電話部品の生産は増えているが、パーツ部品が入荷せず、入手が困難になっており、受注はあっても生産ができない状況になりつつある。 ・ 自動車関係部品は海外生産移転が進み、現地での対応が進めば、日本からの供給が減少し、収益悪化の要因になる。 |
| | | 電気機械器具製造業 (経 営 者) | ・ 唯一、半導体関連が動いているだけで、その他の製造業は下期に期待している。 ・ 先々が全く見えていない中、各企業は縮小を検討し始めている。 |
| | | 電気機械器具製造業 (総 務 担 当) | ・ 今年度後半の半導体製品の受注見通しは、パソコンや携帯電話向けを中心に、大幅な減少が見込まれる。 |
| | | 建設業 (経 営 者) | ・ 国、地方の財政状況から、今後の公共投資の増加は見込めない。 ・ 民間投資も一部では、設備投資の下げ止まりが言われるが、県内では先行き不透明感や工場の海外移転や統廃合で明るさは見えない。 |
| | | 新聞販売店 [告 告] (店 主) | ・ 浅海漁業に従事する客が多く、春先の大時化や台風 6 号の被害などで、経済的にかなりのダメージを受けている。 |
| | | 公認会計士 | ・ 売上で 4 割、粗利で 6 割を占めていた上得意客が、海外移転するため、10 月以降に受注が無くなる。穴埋め策を懸命に行っているが、うまくいかず、20 名の余剰人員を抱える事になる。 |
| | 悪くなる | 広告代理店 (従 業 員) | ・ 前年実績の物件でセールスをかけても、中止や延期が多く、またその他の客の動きを見ても、先に結び付く情報が無い。 |
| 雇用 関連 | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | | 人材派遣会社 (経 営 者) | ・ このところ、求人数が増えており、新聞の求人広告や職安での求人数も増えている。製造業では新しい技術に支えられ、企業活動が活発化している。 |
| | | 人材派遣会社 (社 員) | ・ 各企業とも外部委託化の動きが強まり、業界としてのパイが拡大する。 |
| | 変わらない | 新聞社 [求 人 告 告] (担 当 者) | ・ 求人動向は、依然として前年割れが続き、回復していないが、今月末から多少動きが出てきているので期待している。 |
| | | 人材派遣会社 (社 員) | ・ 2、3 か月先の景気を下支えするような受注が見当たらず、当面はあまり変わらないで推移するが、大規模なコールセンターの設設計画が出ている。 |
| | | 人材派遣会社 (社 員) | ・ 企業の採用意欲が最低限のレベルであり、これはあまり増減せずに推移する。 |
| | | 求人情報誌製作会社 (編 集 者) | ・ 求人では、秋のアルバイトニーズが増えるが、全体的には変わらない。 |
| | | 職業安定所 (職 員) | ・ 主要産業の求人が多少持ち直しているが、依然として先行き不透明であり、求職者数は高い水準で推移する。 |
| | | 職業安定所 (職 員) | ・ 一部の企業では忙しいようだが、経営体質が弱体化している企業は相当追い込まれており、これが回復する大きな事由が見当たらない。 |
| | | 職業安定所 (職 員) | ・ 求人の減少に伴い、就職件数も伸び悩んでいる。雇用保険受給者は減少しているものの、支給終了後も求職活動を続ける者が増加するなど求職活動期間が長期化し、求職者が滞留している。 |
| | やや悪くなる 悪くなる | 職業安定所 (職 員) | ・ 新規求人数は増加しているが、新規求職者数も増加しており、事業主都合離職者数が高水準で推移している。 ・ 5 月に一旦増加した求人が再び減少に転じている。減少傾向にあった新規求職者数が大幅に増加している。 |