

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	-	-
		衣料品専門店（店長）	・ 昨年は、量販店が低価格のスーツやコートで集客や販売量を増やし影響を受けたが、最近はその影響が小さくなっており、今年は昨年よりは良くなる。 ・ 客単価上昇傾向が続いている中、冬の到来前に普段着需要が増えてきており、単価を稼げるコートの動きが本格化してくる。
		衣料品専門店（店長）	・ 展示場来場者数は減少しつつあるが、アンケートの回収率が上昇し、内容的にも中味の濃いものが多い。 ・ 営業も迅速性に力を入れており、やや良くなっていく。
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・ 中心部商店街では、11月末から年末の売出しに入っているが、事前に各店で購入してもらったクジの枚数が前年より少なく、苦勞しているため、良くても前年並みである。
		商店街（代表者）	・ 商店街のイベントを実施したところ、抽選件数が昨年より増え、宝くじ売場を見ても早い時期から並んで購入している。かなり景気が悪化しており、賞とも期待できないため、先行きが心配である。
		百貨店（売場主任）	・ クリスマス、迎春用品、初売りなどの行事が目白押しであり、来客数については期待できるが、購買への結び付きは難しい。
		スーパー（経営者）	・ ボーナス商戦、年末商戦など売上が大きい時期ではあるが、客単価の低下は避けられない。
		スーパー（店長）	・ 消費に回復の兆しが見えず、生活に本当に必要なものを最低限に抑えている。朝市やタイムサービスなどへのパーゲンハンターはいるものの、生活に密着した本当の意味での買物をしてくれる客が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・ 主力である米飯を中心としたフレッシュ商材の伸びが鈍化しているが、それをカバーする商品が見つからないため、今後は苦戦を強いられる。
		その他専門店〔家電〕（経営者）	・ 客の低価格指向が止まらない。年末にかけてイベントを実施するため、数量は確保できるが、目玉商品だけで売上にはつながらない。
高級レストラン（支配人）		・ 宴会、宿泊、レストランでは昨年並みの予約を確保しているため、あまり変わらない。	
観光型ホテル（経営者）		・ 年内は地元客の忘年会などで予約状況は平年並みであるが、年明け後の入込はまったく読めない。 ・ ホテル間の格差が大きく、地域全体の状況は前年並みである。 ・ 依然として、主たる客層は女性と老人である。	
都市型ホテル（スタッフ）		・ クリスマス商戦、年末商戦、忘年会、新年会などの準備をしているが、前年の状況やここ数か月の様子からすると前年並みをどうやって確保するかが問題となっている。企業マインドも良くなる様子が無く、このままの状態が続く。	
テーマパーク（職員）	・ ようやく年末年始の予約が動き出している。昨年に比べ遅れているため、企業努力で集客を図るのが課題である。		
やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・ 市内は均衡状態にあるが、郊外に大型量販店がオープンするため、競争が激化し悪くなる。	
	百貨店（企画担当）	・ 歳暮の動きも鈍く、良い感触が無い。年末年始の9連休がどう影響を与えるかで、2、3か月先の景気を占うことになる。	
	スーパー（企画担当）	・ 年末は、売上のボリュームが大きい時期であるが、客の実質的な収入の減少や新たな競合出店などの条件から、売上や客数などの数値が改善するとは思えない。	
	衣料品専門店（店長）	・ タンスにある服と同じようなものを購入するという行動が激減しており、販売量は右肩下がりととなる。	
	家電量販店（店長）	・ 例年よりボーナス一括払いの買い物客が少ない。賞与に期待しない購買行動であり、2、3か月先は厳しくなる。	
	家電量販店（店長）	・ 市場全体をリードするような商品や商品群が見つからず、このままじり貧の状態になる。	
	乗用車販売店（経営者）	・ 数車種の新型車を抱えていながら、低迷していた前年同時期の実績を超えるのに四苦八苦している。 ・ 新型車効果も途切れ、市場の情勢や客の収入の状況、他社の動向などから、上向く要素はなく、需要自体は悪化する。	

		乗用車販売店（経営者）	・新型車効果も一段落し、県内の賞与水準も期待できない中、年末商戦は厳しさが予想される。 ・年明け後の売れ筋も、小型車へシフトしているため、十分な売上高を期待できない。
		住関連専門店（経営者）	・セールなどに客が集中し、中でも必要なものを慎重に購入しており、コーディネートして購入する客が減少している。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	・今月良かったのは、雪に助けられただけであり、来月以降の冬物商戦は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・これからクリスマスに向け、繁忙期に入るが、クリスマス予約が遅く、来年の予約は皆無の状態である。
		観光型旅館（経営者）	・11月は早々に来客数の目標を達成し、約1000人を上乗せしたものの、売上は前年並みが精一杯である。 ・忘年会の予約状況も人数的にはまずまずであり、目標達成のためには人数確保が第一として頑張っている。 ・冬から春にかけて企画を早目に仕掛け、そこそこの引合いがあり、人数確保を中心とした営業を推進する。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況から、前年実績を下回ると予想している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・1年で最大の盛り上がりみせる忘年会と新年会は、入込速度が昨年を下回っており、8月以来の緩やかな下降線を保ったままである。
		旅行代理店（従業員）	・旅行に出るにしても、可能な限り費用を抑制しようとしており、できれば歩かず貯えようという動きが強い。
		通信会社（営業担当）	・業界全体で、客単価が低くなるような商品が続々とリリースされ、こういった傾向が今後も続くため、今後も景気は良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・価格が低い住宅でなければ、客が反応しないため、景気はあまり良くない。住宅購入への意欲が積極的ではなく、この状況は当面続く。
	悪くなる	スーパー（店長）	・近隣に大型のディスカウントストアが出店予定であり、客は価格重視の傾向が強いため、そちらの店にシフトする。
		衣料品専門店（経営者）	・2、3か月先は冬物の処分時期であるが、今は処分値で安く出しても、必要なものしか買わないため、一段と悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・客は、買い控え傾向が強く、金が無いこともあるが、なるべく金を使わないようにして節約している。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・この地域で最初にコンビニを始めた店が、ある日突然閉店した。長い付き合いであったためショックである。近所のコーヒーショップは来年3月に閉店する予定であり、このままでは通りの客足が一段と減少する。
		タクシー運転手	・客との会話でも良い話を聞かないし、リストラをしている同業他社では、残った運転手の負担が大きくなっている。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用部品のフル生産が続いており、今後も増加する見通しである。 ・自動車部品、特に北米向け輸出が好調のまま推移するが、為替相場が円高に動けば輸出環境は悪化するという懸念材料はある。
		通信業（企画担当）	・病院では院内情報化を進める可能性が高く、業界としては活性化する。
		広告代理店（従業員）	・年度末にかけての販売情報量では、景気は多少良くなるが、新年度に入れば、振り出しに戻るという見通しが立っている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・リンゴの販売価格が低迷し、贈答品も期待できないが、桃の価格が良かったので、その分生産資材への投資ができる。
		食料品製造業（経営者）	・これから来年3月頃までは、今の商品構成で動く事になるが、受注状況は現在と変わりなく、むしろ価格面で厳しくなると予想している。
		木材木製品製造業（経営者）	・1～2か月は、現在の販売量と単価を維持できる見通しである。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・低電圧品が低調で、受注を獲得するのが難しく、更なるコストリダクションが必要になっている。
		輸送業（従業員）	・貨物販売代理店各社では、件数、重量ともに一昨年並みに戻りつつあるが、荷主からの値引要請とキャリアからの運賃値上げの板挟みにあり、厳しい経営状況が続く。
		コピーサービス業（経営者）	・現在の市場状況などから大きく好転することは考えられず、公共建築の着工も少なく、国の予算の動きも見えないため、仕事量が増えることは無い。

	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・売上金の回収が遅延する傾向になっている。
		繊維工業（総務担当）	・経済のデフレ状況に加え、地元金融機関のシビアな状況、受注の減少などにより、3か月後の資金調達は今年より困難となり、経営が一段と厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年度内の動きは、現在まったく読めない状況である。決算対応の特需も未確定であり、情報は先行しているものの具体化する物件は昨年比べても見えにくい。殆どの物件が相見積りであるが、考えられないコストがまかり通っている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・中、長期的な研究開発への投資を各社が控え始め、短期的なものに目を奪われているが、なかなか成果が出ない状況である。
		建設業（経営者）	・民間の医薬品、医療、福祉、自動車業界などの仕事は動きがあるが、業界全体に与える影響は小さく、逆に業界全体の仕事量は減少しており、過当競争になり、受注価格の低下を招いている。
		広告代理店（営業担当）	・12月末から来年にかけての、得意先からの受注がまったく見えてこない。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・最近では、約定よりも支払いサイクルが長くなり、滞納とまではいかないが回収が長期化している。特に、地元企業から支払いサイクルを伸ばしたいなどの注文が出ており、地場企業を中心に資金繰りが悪化しているようである。
		人材派遣会社（社員）	・設備投資などの情報も聞かないため、求人数は減少することはあっても、増えることはない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・景気については、周囲の声は大変悪いが、求人についてはパートや業務請負業を中心に、新たな雇用が生まれてきており、総体的には現状のままで推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・有効求人倍率は全国最低を継続しており、求人広告は底を脱せない。
		職業安定所（職員）	・求人増や、求人倍率の上昇など、一部で改善の動きは見られるが、全体としては依然として厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるが、事業主都合による離職者も増加しており、就職件数も減少している。 ・求人開拓で訪問している企業では、先行き不透明とする企業が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・来年3月末までの契約は多いが、それ以降にその契約が継続する見通しが立たず、先行きは暗い。
		職業安定所（職員）	・数か月間落ち着きを見せていた求職者数は、ここに来て企業の人員整理が増加し始めたため、増加が懸念される。 ・求人にも不安定さが出始めている。
		職業安定所（職員）	・海外シフトの影響で仕事が減少したため、100名規模のリストラをするかもしれない地元製造業があり、また、経営破綻の噂が出ている旅館などがあるため、やや悪くなる。
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・男子の求職者が最近特に増加しており、年明け以降は一段と厳しくなる。	
	アウトソーシング企業（社員）	・市町村の合併が一段と進行しそうであり、市町村の数が減れば当社の顧客が減少し、業者間の競争も厳しくなる。	