

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	住宅販売会社（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の動き、とくに展示場来場者の動きが良く、連休に期待できる。</li> <li>・今年に入り、住宅金融公庫の金利が数度下げられており、現在2.15%と低いレートである。また公庫も活発に動いているため追い風となっており、好調が当面続く。</li> </ul>
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高額ハイウェイカードの特需があったが、まとめ買いをした客が使い切り、少しずつ需要が出てきている。</li> </ul>
		衣料品専門店（店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・バーゲンに集中する商戦になる。安さで一気に集客を行い、そこに仕掛けていけば上向く。しかし、その前後は厳しいと考えている。</li> </ul>
		高級レストラン（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気は良くなるらないまでも、使うところは使うため、これ以上落ちようがなく、ほんの少しでも回復に向かう。</li> </ul>
		一般レストラン（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・世の中全体の景気が悪いため、レストランウェディングで小じんまりやるのが流行しており、当店でも数件の予約を受けている。</li> </ul>
	変わらない	都市型ホテル（スタッフ）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月27日に開催したイベントでは、以前にも増してカップルでの来館が多い。多分イラク戦争が終わり、一時の悲観的な状況から、海外旅行に行けるというプラスの方向に動いている。</li> <li>・4月は苦しかったものの、販売量の動きとしては、今後、若干ではあるが、明るい見通しが立っている。</li> </ul>
		商店街（代表者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中心部商店街は、店舗の構成数には変化がないが、質的に企業形態が変わってきている。地元商店が中央資本に取って代わられており、危惧している。</li> </ul>
		百貨店（売場主任）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間の給料が上がっておらず、夏のボーナスも期待できないところに、5月からの酒税などの増税により、生活防衛意識はますます強まる。</li> </ul>
		百貨店（売場主任）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入店客数の増加は期待できないが、入店者の傾向は、癒し系、嗜好系など自分自身に対する商品が売れている。従来の商品展開では限界がある。</li> </ul>
		百貨店（企画担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競合店が閉店するが、当市でも郊外店への客の流出が大きく、売上は変わらない。</li> </ul>
		百貨店（広報担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・良い悪いを繰り返すジグザグな景気の状態は、しばらく続く。極めてイメージ消費の要素が強い個人消費は、政治経済の停滞感から抜け出さなければ、変わらない。</li> </ul>
		百貨店（売場担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・春物の動きも去年に比べ、あまり変わらない状況であり、ボーナス払いの客が減少している。</li> </ul>
		百貨店（販促担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当県では、景気のいくつかの数値が下げ止まっており、景気が極端に変化することはない。</li> <li>・ヤングキャリア層が順調な反面、ミセスゾーンのMDが苦戦を強いられており、デコボコが生じている。</li> </ul>
		スーパー（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・やや良くなる理由もなく、やや悪くなる理由もない。SARSに関する客からの問い合わせもあるが、今のところ大きな影響はない。</li> </ul>
スーパー（経営者）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・今の客の消費動向や、消費に対する基本的な姿勢は、今後も変わらない。経済的に急速な回復などは見込めず、家計も変わらないため、シビアさは続き、一品単価はさらに下がり、小売業は一段と厳しくなる。</li> </ul>	
スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・価格競争も下げ止まりとなっており、一品単価が99.5%とほぼ前年並みになってきている。しかし、来客数は前年比100%と伸びが低下しており、この傾向は今後も続く。</li> </ul>		
スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数や買上点数はなんとか維持しているが、一点単価は依然として低く、必要で、かつ安くなければ買わないという傾向は今後も続く。</li> </ul>		
スーパー（店長）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・発泡酒増税に向けたまとめ買いはあったものの、この反動が来月以降に出てくる。</li> </ul>		
衣料品専門店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客の買い物に対する考え方が変わり、不要、不急のものは安くても買わないという客が増えており、この状況では景気は良ならず、悪いままの状態が続く。</li> </ul>		
衣料品専門店（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月に入り、天候も春めいてきて、春物商品が活発に動き出している。商店街の中の百貨店の閉店セールにより、一時的に8年前ほどの通行量となったものの、それ以降の対応が、商店街、各個店の課題となっている。</li> </ul>		

	衣料品専門店（店長）	・普段着、お出かけ着といったカジュアル化の波に沿って提案している商品の動きは、今後も期待できるが、ビジネス衣料の需要減を補うには至らない。
	乗用車販売店（経営者）	・管理内のユーザーの受注ペースはそこそこであるが、新規の成約率が前年に比べ半減しており、この傾向は今後も続く。
	乗用車販売店（従業員）	・とくに良くなる要素が見当たらない。投入予定の新型車は、高額車であり、販売に結びつくとは思えず、ここ数か月はこのままの状態が続く。
	その他専門店〔家電〕（経営者）	・販売量があっても、単価が著しく低い。また、売れる商品と売れない商品の差が大きく、プラズマテレビは売れても、パソコンは低迷続きなど、全体的に伸びがなく、先行きが不透明で、今もって何ら変化が見られないため、今後良くなるという見通しは立たない。
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	・新年度が始まり、行楽シーズンに入るため、酒の動きが期待できる。とくに近場の国内旅行が増えると予想されるので、多少プラスになるものと期待している。
	高級レストラン（支配人）	・宿泊については、前年の予約件数とほぼ同水準である。 ・宴会では、6月の婚礼予約が少ないものの、基本的にはほぼ前年並みである。 ・レストランの予約状況も前年同様である。
	スナック（経営者）	・ちょっと上向きであり、リピーターの数が増えている。このまま推移するか、もう少しの上乗せがあるかもしれない。
	観光型ホテル（経営者）	・シーズンとともに、遠方からの客が増え始め、芸者なども入るようになり、館内に多少賑やかさが戻っている。また、ゴルフ客も増え始めているが、総体では並みである。 ・また当社の高単価のホテルは、今月大変苦戦している。
	通信会社（営業担当）	・通信業界の動向では、固定電話から携帯電話への料金の引き下げがあり、IP電話の普及も本格化するため、売上は減少し、悪い状態が続く。
	遊園地（経営者）	・この時期は、団体客と一般客の二本立てになるが、団体客については、少子化により長期的に弱含み、一般客については、同業者とのキャンペーンやカード会社との提携、販促により、下支えを図っているが、SARS、株安、北朝鮮などと心理的に悪い要素に事欠かない状況である。
	美容室（経営者）	・現在の膠着状態が、3か月、半年、下手をすれば年度末まで続く。控えるにも出すにも、躊躇するような世相である。
	住宅販売会社（従業員）	・ローン審査が依然として厳しく、逆に客の側から融資額を絞る動きが出ているため、当社から提示する価格と客の条件が合わず、契約に至らないケースが出てきている。また、二世帯住宅ではなく、自分の世代で終わらせる安価な住宅を購入する動きも出ており、需要は若干増えるかもしれないが、全体では相殺され、あまり変わらない。
やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・新入学時期も終え、一般売り主力に戻るが、底上げになる商品が雑誌、書籍とみにない。
	スーパー（企画担当）	・年内は、さらに競合出店の増加が見込まれており、客の分散が続く。営業時間延長を含めた積極的な改善施策は続けるが、依然として厳しい状況が見込まれる。
	コンビニ（エリア担当）	・株安という問題があり、大手企業の決算が減益になっており、SARSや北朝鮮問題など、不安材料しか見当たらない。
	コンビニ（エリア担当）	・発泡酒やタバコの増税によって、一時的に駆け込み需要があるものの、長期的に見れば、売上は厳しい展開になると予想している。
	コンビニ（店長）	・イラク戦争は終結したが、SARSや北朝鮮問題など世界情勢は不穏な中、経済問題は小泉政権では後回しになっており、何も行われておらず、経済は悪くなる一方である。
	衣料品専門店（経営者）	・イラク情勢、SARSなどにより、先行き不安で購買意欲に影響が出る。
	家電量販店（店長）	・今までは、買い控えムードの会話であったが、最近では買い諦めといった雰囲気の話が増えており、2～3か月先になれば、それが顕在化する。
	乗用車販売店（経営者）	・新車関係では、今後も低価格車両への移行が続くとともに、車両購入に係る客の金回りが悪くなる。 ・中古車やサービス需要は、新車と異なり、上向く。

	乗用車販売店（経営者）	・自動車販売において、3月までのグリーン税制の駆け込み需要の影響が予想以上に大きく、合わせてイラク戦争やSARSなど、消費の冷え込みが、予想通りに大きく、来客数が大きく減少している。	
	住関連専門店（経営者）	・隣のデパートが今月23日で閉店となっている。同じ駐車場を使っているため、車を駐車しにくくなっている。また、これからの当店の集客に問題が出てくる。	
	住関連専門店（経営者）	・盛夏的商品が前倒しで売れているが、今後ヒット商品が出ない限り、夏物の売上増は望めない。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・例年、スタンド業界の夏場は思わしくないが、今年度はさらに良くなる見通しが立たない。イラク戦争が終わり、価格下落を強めると見ている。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・イラク戦争も収束し、原油生産が増えており、価格低下を見越した、販売価格の先取り値下げが見られ、今後ますます小売店におけるマージンが圧縮される。	
	高級レストラン（支配人）	・予約受注状況が、前年同日と比較して、非常に悪い状況であり、先行き不安である。	
	観光型旅館（経営者）	・数的に多いわけではないが、インパウンドの台湾の客にSARSの話題が出てきている。出入国検査とあわせて、緊急対策と強力な対外支援が必要である。海外へのアウトバウンドが減少している分は、決して国内に回ってはいない。株価対策を含め、経済対策を民間の言い分を聞いてしっかり実施してもらいたい。銀行と政府にこの惨状をしっかりと見てもらいたい。	
	観光型旅館（経営者）	・予約状況は相変わらず直前予約のため、予約による景気の動向はつかめないが、このところの流れでは、宿泊よりも日帰りレジャーにシフトしている。 ・金の使い方もますますシビアになっており、売上も人数ほどには上がらないという状況が続く。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・新年度に入り、消費マインドがますます冷え込んでいる。当地においては、ホテル競争が一段と激化し、ここ1～2年が生き残りを賭けた戦いの様相である。当社においても、戦略的に他社との差別化を図っているところである。	
	通信会社（営業担当）	・他社を含め、格安のIP電話サービスのメニューが多様化してきている。	
	観光名所（職員）	・SARSが旅行動向に悪影響を与え、とくに外国人客の減少が大きい。	
	悪くなる		
	スーパー（店長）	・2、3か月以内に、近隣に競合店が出店予定であり、また、スーパーマーケットにとっては、脅威であるスーパーセンターの出店がある。小売業の淘汰の時代に入り、客も安い店を選ぶ傾向にある。	
	衣料品専門店（店長）	・イラク情勢の影響などで、ガソリンが値上がりし、株価が暴落している。こういった報道により、客の財布のひもは一段と固くなっている。来客数は前年実績を上回っているが、単価が常に前年実績を下回り、売上も前年を下回っている。	
企業動向関連	良くなる	-	
	やや良くなる	新聞販売店〔広告〕（店主）	・あくまでも、ここ2か月の傾向が続けばという前提であるが、チラシが増えれば、消費者の選択が増え、それが購買行動につながることを期待している。
	変わらない		
	食料品製造業（経営者）	・海外渡航自粛が、夏休みにも影響するので、国内消費にはプラスであるが、一方で、企業倒産が増加しているのがマイナスであり、全体として消費の量は増えないが、消費の質としては、新市場開発の余地がある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・新年度に入っても何も状況は変わっておらず、各取引先は様子見の状態、先々の動向はつかめない。36年間も製造業に携わって来たが、このような不況は経験がない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・受注量は、今月よりやや増える予想を立てているが、毎月の生産計画が明確になる段階で、下方修正を頻繁に行っている。	
	建設業（経営者）	・現場での合理化による経費の節減と、しっかりした仕事をするることによる客の口コミによるセールスに期待し、受注の拡大を目指す。	
	経営コンサルタント	・農業生産者が流通分野に入り込んだり、新たな加工食品を開発するなどといった新たな動きはあるが、その効果が出るにはまだ時間がかかる。	
	その他企業〔管理業〕（従業員）	・今までは、忙しいほどの受注はあったが、結果が出るまで会社側は良くなったと言わず、従業員の賃金アップもない。	

	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・各企業の努力もそろそろ限界に来ている。それでも、前年比横ばいを維持するため、収益よりも企業生命存続のための資金調達に各産地の企業は忙しいようである。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話用は、好調さが持続し、為替もやや円安傾向で安定的に推移しており、輸出環境は良い状態が続くが、自動車販売の一部に陰りが出てきており、自動車用部品では、やや不安がある。
		輸送業（従業員）	・アジア地区ではSARS問題があり、アジアでの生産に影響が出てきて、アジア向けの輸出が減少する可能性がある。
		輸送業（経営者）	・SARSの長期化の影響で、中国での生産能力が低下し、輸出入貨物量が大幅に減少する可能性がある。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・業種により一概には言えないが、印刷業はすべての業界との取引があり、景気の一段階前に需要が出てくるが、その動きが小さい。
	悪くなる	繊維工業（営業担当）	・イラク戦争が終わったと思ったら、突如SARSの問題が噴出し、景気はさらに悪化する。
		コピーサービス業（経営者）	・仕事の絶対量が少なく、小さな仕事にも業者が群がり、単価が低下し、利益が減少しているのが現状であり、この状況は当面続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・工業用品関係の設計者などは、人手が不足している。スキルのある技術者の応募が少ない。東北地方における設計者の流動性は、まだまだなのかもしれない。
		人材派遣会社（社員）	・半導体の市況が不安定なため、不活発な地域もあるが、少しずつ増員の動きもある。この周辺の取引企業では、求人が増えていく見込みである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・昔であれば、夏のボーナス支給後に転職する人が多かったが、今はそういった動きはない。現在は不景気で仕事もなく、登録者数は増えてもあまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元百貨店閉店の影響は大きいですが、昨年秋に倒産した大型ショッピングセンターの経営陣が替わって、6月に再オープンする。約150名の雇用が見込まれている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は減少しているが、在職中の求職者は増加しており、建設業をはじめとして人員整理の動きがある。
		職業安定所（職員）	・依然として十数人から数十人規模の人員整理が、製造業や建設業で見られ、回復の兆しが見えない。
職業安定所（職員）		・新規求職者数は、前年に比較して減少傾向にあり、事業主都合離職者数も大きく減少はしているが、今後の不良債権処理や最近の株安などの影響で、求職者数は増加に転ずると見ている。	
	職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、5月から6月にかけて企業整理に伴う離職者が発生する予定である。 ・SARS問題により中国をはじめとする東南アジアの輸出関連に影響が出る。	
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・イラク戦争が落ち着いたかと思ったら、今度はSARSで、旅行会社はかなりの痛手を受けている。こういった状況の中で、観光旅行がこれから活発になると期待していたが、厳しくなるという話である。	
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・平成17年の大合併を目指し、市町村が動いているため、新しい予算は付かない状況であり、当社も県内だけでなく、他県への進出を始めているが、他県の業者も当県に進出して来るため、競争が激化する。	