

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	-	-	
		一般小売店〔カメラ〕 （店長）	・6月が恐らく最低であり、今後は伸びる。販売量は確かに減少しているが、そこそこの数量にはなっており、これから新製品も発売されるため、期待できる。	
		スーパー（店長）	・店舗周りの道路アクセスが、2～3か月後に良くなる予定で、この都市開発によって交通量が変化し、集客が見込める。	
			乗用車販売店（経営者）	・全国に比べ、需要の伸び悩む当県の場合に合わせ、低位安定した自動車販売においても、モデルチェンジがあることや賞与の関係で、買い替えの動きが若干ある。
	変わらない		商店街（代表者）	・7～8月には、大型イベントを計画しており、それなりの動員はあると思うが、8月に郊外に大型ショッピングセンターがオープンするため、どれだけの影響を受けるか分からない。
			百貨店（売場主任）	・5月頃から、婦人服の前年に対する売上ベースが極端に落ち込むことが無くなっており、しばらくこのままの状態が続く。
			百貨店（売場主任）	・大型店の開店、他店のリニューアルなどを控えており、来客数の減少は免れないが、当店でも下期にリニューアルを控え、改装セールに入るため、期待できる。
			百貨店（広報担当）	・外的要因となるが、厚生年金や健康保険の負担増などの将来への不安が払拭されない以上は、先行きは厳しく、悪くなる。しかし個人レベルでは、コト消費やスローライフなどが浸透しており、ここにビジネスチャンスとしての突破口を感じている。
			百貨店（売場担当）	・全体的には、セールなどでは商品を安く提供し、実績を伸ばそうとしているが、実際には中元などでも安い商品を買っているため、あまり変わらない状態である。
			百貨店（販促担当）	・セールの前倒し傾向が強く、月上旬や月中旬にセールの売上が集中すると見込んでいるが、先行商材である秋物や夏素材、秋色などが例年よりも多く展開することになっており、変わらない。
			スーパー（店長）	・ここ2～3か月の来客数は、前期比100%を維持しているが、買上点数の減少と単価の低下が続いている。 ・競合各社で日替わり価格をディスカウントしているが、価格だけでは客は反応しなくなっており、集客に結び付いていない。これにより今後ますますディスカウントが強まり、価格が一段と下落する。
			衣料品専門店（店長）	・バーゲンの前倒しであり、後ろの需要が少し早く来ているだけの話であり、今後は厳しくなる。
			衣料品専門店（店長）	・ビジネス関連商品が浮上しない上、カジュアル商品も客数が伸びないなどの不安がある。
			衣料品専門店（店長）	・上向きになるポイントは、実需に捕らわれず、シーズン先行で商品を提供していくことがかぎとなるが、消費者の動向を見る限り、現状より大きく変化するとは思えない。
			乗用車販売店（経営者）	・依然として新型の低価格車は好調であるが、それ以外の車種は大幅な前年割れで、オプション関係の需要も低下している。
			乗用車販売店（経営者）	・以前は条件提示で即決も多かったが、報道機関などによる不況報道により、客が積極的な購入には動かない。当社では、見込み客一人ずつに当たるようなセールスをしているが、あまり良くはならない。
			その他専門店〔酒〕 （経営者）	・全国的に店舗展開しているが、気温の上昇が例年とほぼ同様であり、西の方から発泡酒やビールの売上が順調に伸びてきている。 ・株式市場の上昇などが心理的に好影響を与え、前向きな発言をする客が増えている。
			その他専門店〔酒〕 （営業担当）	・中元商戦に入るが、去年に比べて落ち込みが予想される。しかし、今期はどの店も中元期間を長く取るため、落ち込み方は小さい。

	高級レストラン（支配人）	・宿泊は、前年同日の予約件数より多少増えているが、前年とほぼ同水準の売上が見込まれる。 ・宴会は、7～8月は前年並の予約件数を確保しているため、前年並みの売上が期待できる。 ・レストランは、周囲の量販店や百貨店がバーゲンを開始するため、好影響を与える。
	観光型旅館（経営者）	・大手旅行エージェンツのSARSの影響は、一昨年の9.11の倍以上で、相当なダメージである。その分、国内のたたき合い、強引な利益確保が予想される。取りあえず、自力での夏休みの個人小グループ確保に全力を挙げ、秋口以降には忘年会の種まきをしながら、早めの固め作業を進める。大手旅行エージェンツに頼らず、どこまで自力でできるかが、最大の防御と考えている。
	通信会社（経営者）	・SARSなどの社会不安も解消され、ボーナス需要なども多少は期待できるが、大きく景気に影響を与えるようなものではない。
	通信会社（営業担当）	・IP電話への急激な移行を予想していたが、それほど急激にはシフトしない。
	通信会社（営業担当）	・客はIP電話や割引などでの安さばかりを求める傾向が続いている。 ・投資意欲が感じられない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・通行量調査の結果にも出ているが、厳しさが続いている。地元店の撤去も予定されており、その跡には中央資本の店が入る予定である。地域を挙げての対策も限界に近づいている。
	百貨店（企画担当）	・賞与の手取り金額の実感として、消費に回せる余裕が無いことから、今夏の賞与は消費需要を喚起しない。
	スーパー（経営者）	・既存店における、客単価は前年より3ポイント程度下がった状態であり、これに来客数が下がってくると、前年を割り込む数字が大きくなりそうである。
	スーパー（店長）	・たばこの増税の影響や、民間の賞与に掛かる健康保険、年金保険料の料率変更などにより負担が増え、ますます買い控えとなる。
	スーパー（総務担当）	・既存店の来客数も、前年横並びになるまで減少している。客単価は2.6%低下しており、しばらくこの傾向は続く。
	スーパー（企画担当）	・競合店では集客力を高めるため、均一コーナーや均一企画を拡大している。また日替わり商品の価格強化の流れが強くなっている。こうした動きが落ち着かなければ、売上の安定も見込めない。
	コンビニ（店長）	・コンビニ間の過当競争だけでなく、スーパーの長時間営業は、コンビニにとっては、脅威であり、徐々に影響が出るため、先行きは厳しい。
	住関連専門店（経営者）	・これから夏物のセールが始まるが、メーカーの生産量が減少しているため、十分な商品供給が期待できない。
	高級レストラン（支配人）	・一般宴会の予約状況が悪く、前年実績を下回る見込みである。
	観光型ホテル（経営者）	・向こう3か月間の入込みは、前年比で5%ほど低いが、9、10、11月は、前年比を上回っている。 ・SARSの影響か、一泊5万円の高級ホテルの方が、海外旅行や新婚旅行の振り替えか、多少成績が良い。 ・昨年7月から6月までの当ホテルの決算では、過去12年間続いてきた右肩下がりが、今年は前年をクリアしている。
	都市型ホテル（経営者）	・SARSの影響も、来月以降は改善される。ただし、婚礼の予約状況や一般宴会の予約状況が昨年実績より悪い。各レストランの利用状況も良くない。 ・地元では納税額日本一になったことのある人の会社が倒産し、関連業界や建設業界に多少影響が出る。
	都市型ホテル（スタッフ）	・披露宴の入込の様子に、景気の動きが反映されているが、10月以降伸びておらず、この先やや悪くなると見ている。
	遊園地（経営者）	・地域内の賞与が低水準になっており、レジャー消費に結び付くかは楽観できない。 ・夏にかけてのサーカス興行との競合も予想される。
	住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数が減少傾向になっている。 ・今年度末までのローン減税を、関係省庁で見直すという情報が、マイナス効果をもたらし、年内入居にこだわらない客が増えてきている。
悪くなる	スーパー（経営者）	・多分、どこかが破たんしたり、方向転換をするまで、このまま競争が続く。

		スーパー（店長）	・7～8月に、大手競合店が立て続けにオープンし、ますます競争が激化する。
		スーパー（店長）	・3か月以内に、ディスカウントで品揃えが豊富なスーパーセンターが出店する。 ・売上点数は増えているが、一品単価の下落に歯止めがかからず、今後さらに加速する。
		旅行代理店（従業員）	・夏休みは家族旅行を計画する時期であるが、社会保険料負担が増えたため、家族旅行を見直すという人が多く、悪い。
		タクシー運転手	・客との会話の中でも、景気が悪いことや、将来の見通しに明るさがないこと、いくら節約しても、現状で頑張っても、少しの光明も見えないという話が多い。 ・当市は、タクシーの増車が相次ぎ、最悪の状態である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（従業員）	・SARSも落ち着き、欠航便も回復し、航空貨物数量が回復する。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・市場の絶対量が少なく、受注確保が難しい。また取引先も苦戦の状況で、海外への製造展開を前提とした動きであり、今後はあまり期待できない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・更なるコストリダクションや新テクノロジーを立ち上げ、コスト競争力を付けていく必要がある。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・4～6月の受注量、売上の大幅減を7～9月で挽回する計画であるが、ここに来て、携帯電話の落ち込みが心配である。
		建設業（経営者）	・企業の設備投資意欲に力強さがまだ感じられず、投資を渋る傾向がまだ残っている。
		建設業（経営者）	・新築工事の受注や、問い合わせが増加している。
		輸送業（経営者）	・イラク問題、SARSなどにより、受注価格の低迷は当分続く。
		金融業（営業担当）	・国が主導している保証協会のセーフティネット保証が急増しており、今後相応の資金供給が図られる。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読をストップする会社がある一方、会社の新築移転も数件あり、プラスもあればマイナスもある。 ・当店のチラシ折込も、3か月ほど安定しており、各社が商売活動を頑張っており、当面変わらずに推移する。	
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・依然として生活者の購買意欲は旺盛ではなく、生鮮ものは鮮度が良い国内産を選択するが、価格が天候に左右され、消費者の防衛型の購買である。	
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・得意先アパレルの3月決算が軒並み芳しくなく、消費が徐々に回復したとしても、繊維業界は早期低迷、後期回復の業界であるため、今後相当の試練が待ち受けている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車の国内販売に陰りが出てきており、自動車部品の売上が減少する懸念がある。 ・為替が不透明な動きをしており、現在の水準より円高に動けば輸出環境は更に悪化する。 ・アジア、特に中国におけるSARS問題がやや終息しつつあるとはいえ、秋口から冬場にかけて再発する恐れもあり、中国での生産活動に大きな支障を来し、現地法人の業績はもちろん、日本からの輸出にも大きな影響が出る。
建設業（経営者）		・全体工事量の減少に伴い、元請、下請などの各レベルでの価格競争が激しく、経費を確保するのが困難で、直接工事費も削らないと受注が困難である。	
その他企業〔企画業〕（経営者）		・取引している多くの住宅会社の受注価格を見ていると、値引き対応ではなく、ユーザーがデフレを理由として安くすることを強要しており、デフレの悪循環が蔓延している。	
悪くなる	公認会計士	・新年度に入っても業績に好転の兆しが無い。特に旅行代理店では海外旅行が全く不振で、電子部品製造業では需給が先細りで、人員の余剰が続いている。	
	コピーサービス業（経営者）	・価格競争はますます激しくなってきたり、1～2年前の常識では戦えない状況になっている。客に購買意欲はあるが、利益が取れない現状である。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・CAD設計関係の技術者の引き合いが多いため、工作機械や、デジタルカメラ、精密機械、通信、自動車関係の業種が盛り返ってきている。
		人材派遣会社（社員）	・コールセンターの引き合いが出ている。 ・県南地区において100人規模の、情報処理系の業務の引き合いがある。

	人材派遣会社（社員）	・特に営業職への潜在的ニーズは、各企業で採用意欲が強く、人を確保できれば、まだまだ伸びる市場である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大型流通の新規進出の動きもあり、求人低迷状態は長くはないと見ており、少しは良くなる。
変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・夏場を迎えての時期的なものや、郊外型ショッピングセンターのオープンに伴う雇用ニーズで、景気的には上向きの様相もあるが、全般的には変わらずに推移する。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・タクシー乗務員や、パチンコ店従業員の求人が多く、パート・アルバイトが全体の9割を占めている。求人動向に好材料が無い。
	職業安定所（職員）	・求人数は、対前年比で増加を続けているものの、臨時、パート、請負、派遣の割合が高い。
やや悪くなる		
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・今後、いろいろな意味で人余りの時代が来る。この人余りは新しい産業を生み出さない限りは景気は悪い。当業界は、人がすべてであり、人余りということになれば、そこに過当競争がやってくる。