

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	コンビニ（エリア担当）	・競争店の新規出店も一段落し、ここ数か月は逆に競争店の閉店も目立ってきている。それに加え、酒類販売の自由化に伴い、免許を取得した店もあり、景気は良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニエンスストアの主力商品であるおにぎりやパンの販売が伸びている。
		衣料品専門店（店長）	・夏の冷夏、今のところの暖冬と、天候による後押しは無い状況であるが、その他については順調であり、天候が追いつけば更に追い風になり、数字が良くなると見ている。
		衣料品専門店（総務担当）	・今冬は降雪量が少なく前年より売上が悪い。今後1～2か月は天候次第で回復も有り得る。
		住関連専門店（経営者）	・12月に受注した売上が1～2月と伝票が上がるため、売上につながるため、少しは良くなると思うが、理由が分からない。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅ローン減税の1年間延長は良い材料であり、新しいモデルハウスへの入場者が良好であることから良い方向にあると思うが、客の決断が遅くなっている状況が続いており楽観はできない。
変わらない		商店街（代表者）	・いつも同じで申し訳ないが、良くなる必然性がない。デフレや不況の問題は根が深く、ましてや中心部商店街の売上減は景況とは無関係で、郊外大型GMSに競争で負けてしまったという問題である。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・一般書は堅調であるが、雑誌の売上が低迷しそうである。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールなど価格対応商品がメインになるがシビアな買い方は続く。このような状況の中でも返礼用品などのギフト対応商品の持ち直しを期待する。
		百貨店（企画担当）	・クリアランス待ちの状況の中で、2～3か月間モチベーション需要がちゃんと動くのか、就職率も含め、先行き不透明な予測し難い状況である。
		百貨店（販促担当）	・少子化の影響で、新入学、進学などの需要のパイが小さくなっており、これをカバーするものが見つかっていない。
		百貨店（販促担当）	・ここ最近、ヒット商品はニッチの部分でしか見当たらず、例年同様早めの春物商戦の前倒しになる。
		百貨店（広報担当）	・2～3か月後は本来であれば人や物が移動する時期で多少の期待感はあるが、社会保険料の増加など消費者の可処分所得の目減り感が払拭されない限り、個人消費は慎重なまま続き、景気はなかなか回復せず、今のままとする。
		百貨店（売場担当）	・暖冬であり、コートなどの売行きが悪く、セール待ちの人が増えている。またセールだからといって何点もまとめ買いする人は少なく、選び抜いた品だけを購入する。春物で目先を変えるような工夫が必要である。
		スーパー（経営者）	・マクロ的には若干景気は上向いているが、それが直接消費、特に食品には反映しない。一部のブランド品や高級品などに恩恵は出るかもしれないが、当業界では、堅実で無駄な買物をしないという姿勢に変化はなく、影響は出ない。
		衣料品専門店（経営者）	・現状の動き、客の消費動向が急激に変わるという兆しは見えてない。しかし客数がある程度増えており、客単価の落ち込みは客数の増加、点数の増加でカバーしていける。4月からの消費税込みの価格表示など厄介な問題が起きており、将来不安は抱き続けることになる。
		衣料品専門店（店長）	・暖冬による需要のずれ込みという仮説も、処分期に入ってからでは遅過ぎ、春物を始めとする次シーズン商品をどれだけ仕掛けられるかが現状打開のキーポイントとなる。
		乗用車販売店（経営者）	・自社の客、フリー客などの感触から、一般的に購買意欲が低下しており、車両の保有期間が伸びる傾向を感じる。
		乗用車販売店（経営者）	・平成9年の消費税率アップによる駆け込み需要からちょうど7年になるため、かなりの入れ替えや車検に期待できるが、昨今の単価低下は避けられない。
		一般レストラン（経営者）	・各地域での飲食店の相次ぐ出店により、乗客の分散化が目立ってきている。
スナック（経営者）	・忘年会シーズンの今月でさえ、例年に比べ団体で動くケースが減少しており、暮れでこの状態であれば、年明け以後は降雪もあり、厳しくなる。		

	都市型ホテル（スタッフ）	・消費が低迷している中、生産能力も低くせざるを得ず少数精鋭が要求され、今ほど個々の能力が組織全体として問われる時代はない。しかし経費削減などの守備的な部分は限界にきており、攻めの部分で独自性を出すかが課題となっている。
	通信会社（営業担当）	・売上高減少の原因はまだ不明であり、これが一時的なものなのか分からない。
	住宅販売会社（従業員）	・顧客の動きが鈍く、今後2～3か月の間に竣工する請負注文住宅は減少しているが、春の新学期までの引渡しに向けた分譲住宅やマンションの動きに期待している。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・昨年と比べ、郊外大型店の出店により、売場面積が7～8万平方メートルほど増えていると言われており、徐々にその影響が出てくると心配している。
	百貨店（売場主任）	・婦人服は12月に一部クリアランスの前倒しをしているところが多く、1月のクリアランスそのものは苦戦が予想される。
	スーパー（経営者）	・春物については、従来のリードターゲットであるキャリア層の購買意欲が減退しているため、期待できない。
	スーパー（経営者）	・小売業では、これから先数か月間は、原価を下回るような販売競争が続く。
	スーパー（経営者）	・12月までは雪が少なく天候が良かったことから客の動きは良かったが、今後気温も下がり雪が降るなど例年どおりの天候になると客の動きも悪くなり、買い控えが進む。
	スーパー（企画担当）	・競合の影響は来年11月まで残るため、急激な回復は見込めない上に、年末年始も含め営業時間は拡大傾向にあるが、落ち込み分をカバーするのは困難である。
	自動車備品販売店（経営者）	・気候に依存するわけではないが、当地域は雪が降ることによってたくさんの恩恵を受けており、それが暖冬により見込まれないため悪くなる。
	住関連専門店（経営者）	・春に向けてのファッショントレンドに変化がなく、新しいニーズがなかなか生まれない。
	観光型ホテル（経営者）	・今月は特別な月であるが、以降3か月を見ると、地震や冷害というイレギュラーはあったものの、3月までの入込客数は前年並みまで挽回している。しかし、ホテル業界の傾向は依然として右肩下がり、良くても前年並みというところである。
		観光型旅館（経営者）
	都市型ホテル（スタッフ）	・例年3月の披露宴が大きな売上となっているが、予約が入り出す10～11月頃から年末にかけての動きが悪い。
悪くなる	商店街（代表者）	・当商店街も、有史以来初めて元日から初売りを行うこととなった。増税や年金などの不安や雇用不安など世の中に不安が増しているため、慎重な消費行動が当面続く。
	スーパー（経営者）	・単価の下落が最大の原因だが、従来のデフレ感とは異なり、暖冬の影響による生鮮食品の相場安が続いている。この傾向は今後3か月も継続する。その他に今回のBSE問題があることから牛肉の買い控えが予想され、食料品については良い材料が無い。
	スーパー（店長）	・クリスマス商戦で、ご馳走メニューがこれほど売れなかったことは今まで無かった。支出を抑えていることは分かるし、アメリカのBSEは今後大きな問題になる。
	スーパー（店長）	・商圈は既に飽和状態であるにもかかわらず、更に競合店が乱立している状態で、商圈の取り合いで、結局は個店の売上の減少となっている。
	タクシー運転手	・景気が良くなるような具体的な要因はなく、当地区では今後もタクシーの増車が計画されており、タクシー業界は確実につぶし合いの状態になる。
企業動向関連	良くなる	
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）

		広告代理店（営業担当）	・3月の期末に向け、携帯電話業界やADSL、電力会社などが、これまで絞りすぎてきたものを使うという動きが出てきて、上向く。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・今の秋冬商品構成が、基本的に変更なく維持されることから、大きな変化はない。しかし前年と比べれば受注量の減少は避けられないと考えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3～6か月先の見通しが、最近見えなくなっている。自動車業界では休日返上でフル稼働しており、半導体設備の会社でもフル稼働の状況である。しかし当社の業界は今後もあまり期待できない状況である。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・官公庁の広報予算の縮減が大きく影響しており、特に当県の削減幅が大きい。
やや悪くなる		繊維工業（総務担当）	・得意先のリスク回避から、シーズンの終了際になってから注文を出す期近発注が増えているが、納期は変わらないため生産能力オーバーとなり、外注依存が高まるためコスト高になり、収益を圧迫し、採算割れを起こす状態が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替水準がこのままで推移すると、輸出採算はかなり悪化し、経営全般に及ぼす影響が大きくなる。 ・季節用品となる二輪車用部品が、下期になっても計画を下回る状況である。
		輸送業（従業員）	・空港ターミナルビルに入居している輸送業の数社から、会社統合や業績不振のため、事務所スペースを減坪するという要望書が出ている。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・焼酎の台頭で、日本酒は更に苦しい状況を強いられる。 ・得意先は中小が多く、経営が苦しい。 ・消費税改正による販売価格の表示変更は、販売価格に影響を及ぼす。
悪くなる		農林水産業（従業者）	・今年、農協から購入した生産資材の代金の支払ができない人が多く、来年の3月末まで延期することになった。こうした措置は初めてであるが、とても厳しい。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関から、合理化を進めるため行員数を削減し、派遣社員を受け入れる方向の提案を数件要請され、今後受注につながる。
		職業安定所（職員）	・製造業、特に電気機械を中心に求人活動が活発化し始めている。 ・一般機械でも採用数を増やし始めている。
変わらない		アウトソーシング企業（社員）	・そうそう変わらないと思うが、将来的には予算的な面が厳しく、自治体への風当たりも強くなる。当社のような業態であれば随意契約が妥当だと思うが、入札方式などに向かえば悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雪が少なく暖冬で、冬場商品の動きが鈍く、企業活動が停滞気味であり、求人が増える要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・求人は少し増加しているが、就職が対前年比で2か月連続で減少している。有効求人倍率も横ばいで推移している。
		職業安定所（職員）	・一部業種では、景気回復の動きが見られるものの、残業や業務請負で対応しており、雇用増には慎重な姿勢が続いている。
		職業安定所（職員）	・建設、製造、小売、サービスといった雇用吸収力のある業種からの求人が軒並み減少しており、求人内容についても有期雇用、パート、非正規型が多くを占めている状況である。
		職業安定所（職員）	・求人に占める構内請負の割合が3割を超えており、構内請負については雇用管理に不安があり、就職に結び付いていない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は今のところ減少傾向で推移しているが、景気の回復感が確信が持てるような状況ではなく、地域格差や企業規模格差、産業間格差など景気に対する温度差が大きく、雇用環境の改善が遅れている。
やや悪くなる			
悪くなる		-	-