

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	コンビニ（経営者）	・建設中のビル、マンションの工事が2月で終了する。ビルはテナントがほぼ決定している。マンションは単身者向けであるので、コンビニの顧客対象者が増え、売上が見込める。
		衣料品専門店（店長）	・社名が変わり3月にグランドオープンするため、相当数の来客が見込める。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・これから暖かくなれば人の動きも良くなり、新年度で受注も伸びる。マスコミでは景気が上向いているという報道が多くなっており、注文も人の動きも良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・サッカー専門店なので、ワールドカップやJリーグの開幕により、少しは良くなる。
		百貨店（売場主任）	・まだまだ予断を許さない状況ながら、各アイテムでの単価上昇など、景気の回復傾向がみられる。
		百貨店（広報担当）	・2、3か月先はお祝い・返礼ギフトが動き出し、春物衣料も本格化する時期でもある。購買動向にはいまだに慎重さはあるものの、消費そのものには活発な流れがあり、天候が順調に推移すれば期待できる。
		百貨店（売場担当）	・新入学生や新社会人向けのお祝い品としてブランド小物を購入する客や新入学用のカバンやスーツやワンピースを購入する客が多くなり、出費も増える。催事のダイレクトメールを出しており、3か月後も好調となる。
		スーパー（経営者）	・2～3か月後はある程度寒い冬も過ぎ、暖房費としての灯油の需要も減少することで、灯油価格も日常生活に影響せず、心理的には好転する。しかし、基礎的条件は変わっていないので極端な好転はない。
		スーパー（店長）	・店舗を取り巻く競合環境に変化はない。原油、農産物の価格高騰については、3か月後は暖房関連の灯油の消費が少なくなり、春先には農産物が価格安定することから、一般消費者の経済環境は良くなる。
		スーパー（店長）	・雪が例年よりも多かったので、今後雪が解けてくれば、購買動向も上がってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・現在は、沿岸部では海が荒れて漁に出られないとか、ハウス農家では降雪でハウスが壊れたなどの話が聞かれるが、2、3か月後は春になりそれらの反動が出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年2月いっぱい豪雪が終わり、3月中旬からは客が活発に街に出てくる。今年の冬は、防寒物のコートが極端によく売れており、メーカーでは品切れ状態である。これは全国的に寒く、雪が降ったために、昨年より7割の生産であったコートが少なくなってきたことによる。3月からは春物が少しは上向いてくる。
		衣料品専門店（経営者）	・寒い日が続いているので、春物の売上は今のところ良くないが、春らしい気候になれば一気に売上が伸びることが、客との会話の端々に感じられる。
		衣料品専門店（店長）	・実需にとらわれず、シーズン先行で春物を購入する客層が確実に増えてきており、セール品と合わせまとめ買いをするなど、買上点数が増えてきている。
		家電量販店（従業員）	・来月のトリノ五輪を境に、映像関連商品が好調に推移し良くなる。このまま春物商戦につながり好調が維持される。
		乗用車販売店（経営者）	・大雪の影響で登録を見合わせた商談が、2～3月には売上につながる。
		乗用車販売店（経営者）	・3月の需要期に向けて新企画が増える。軽乗用車の新車種が発売予定で大いに期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・会社関係の予約がほんのわずかだが入ってきている。同業者の話では、悪いところは全然駄目であるが、多少持ち直しているところが何社か出てきている。
		観光型旅館（経営者）	・複数のバス会社の企画が3～4月に集中する。大寒波、羽越本線事故による出足のマイナス分を回復してプラスになる。
		通信会社（営業担当）	・客の話からは徐々に販売が伸びているとのことである。
通信会社（営業担当）	・株価上昇機運もあり、消費意欲が若干上昇する。		
競馬場（職員）	・2～3か月後はG1レース等があるので、発売金の増加が見込まれる。		

変わらない	百貨店（売場主任）	・できれば暖かくなって春物への移行がうまくいって欲しいが、春物の動きが非常に遅いため、インナーとして着る単価の低いカーディガンなどにシフトする。単価下落は避けられない。
	百貨店（販促担当）	・来客数の減少傾向に歯止めのかからない現状において、ヒット商品不在の春物商戦では、バレンタインデー、ホワイトデーなどの催事で一部明るい兆しはあるものの、引き続き厳しい商戦である。
	スーパー（経営者）	・豪雪と寒さのために、客の来店頻度が鈍っている。また、価格動向についても底を脱しておらず、低い単価で推移している。急激に改善することはない。
	スーパー（経営者）	・客単価は、まとめ買い傾向がみられるため上昇しているが、来客数の伸びが鈍化している。安定的な状態にあり、下降していないが伸びが期待できる状況でもない。
	スーパー（店長）	・12月、1月の売上好調は、大雪によるまとめ買い効果要因としてあり、冬期間の一時的なものである。
	スーパー（店長）	・原油高だけでなく、各種商品の値上げ傾向が顕著になり、加えて価格競争が激化している。あちこち買い回りの客も多く、単価下落はまだ続く。
	スーパー（店長）	・毎日食べる必需品は売れているが、家計の支出を抑えるためにし好性の強い菓子、果物、飲料の消費に影響が出る。春に実施される選挙で消費が拡大することが期待される。
	スーパー（総務担当）	・地方スーパーは依然として厳しい経済環境にある。原油価格の高騰が各原材料等の仕入れ単価に広く悪影響を及ぼしている。
	スーパー（企画担当）	・原油高があり、ガソリンの値段が上がっているが、今までの状況からみれば、このようなことがあってもあまり景気が悪くなることはない。
	コンビニ（経営者）	・規制緩和で恩恵を受けている部分もあるが、競争が激化し、逆に客がどんどん分散している。
	乗用車販売店（経営者）	・寒波も少し緩み、新型車を中心とした営業、宣伝活動により、来客数も徐々に増えてきており、バン、トラックなどの営業車の引き合いも強くなってきている。しかし、乗用車の既販車の大幅な前年割れが続いており懸念材料となっている。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・2月も寒波が続く見通しであり、現在の状況からの大幅な変化はない。3月以降についての見通しは読めないが、景気が順調に回復していけば、石油販売業者にとっては現状維持となる。
	高級レストラン（経営者）	・大手企業を中心に景気は回復しているが、零細企業はまだ回復していない。
	一般レストラン（経営者）	・2月は、大きな行事がない暇な時期である。市場の動きや仕入先の酒屋などの話からは、あまり忙しくないようであり、今後暖かい4月頃に動き出す。ここ2、3か月は静かな状態が続く。
美容室（経営者）	・ここ8か月、来客数、単価が同じくらいの幅で前年割れの状態が続いているので、これが一気に改善することはない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・11～12月の防寒対策用品も一巡し、最近では寒さのために12～1月と来客数がやや減少傾向にあり、2月まで大きな回復は望めない。
	スーパー（企画担当）	・昨年の11月以降、競合店のテレビCM、チラシなどを利用したプロモーションが増加している。今後もこの傾向が続き、大変厳しい状況である。
	観光型ホテル（スタッフ）	・予約が順調でない中で、本格的雪の季節となりキャンセルの追い討ちが危惧される。暖房費が高騰しており支出増が経営を圧迫する。
	観光型旅館（経営者）	・雪が残れば集客に大きく影響が出る。また、消費マインドが旅行にまだ向いてきていないような感じを客から受ける。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼にやや動きが出てきたが、政令都市に向けて新たに大型ホテルの進出が決定するなど、当地では供給過多の状況が続いている。特に宿泊部門はビジネスホテル、シティホテルの区別がないほどに安売り合戦が激化する。
	観光名所（職員）	・前年同時期の予約状況と比べて今年は芳しくない。この先大きな団体が動くという情報もなく、良くなる見通しはない。台湾からの観光客の動きが良くなると言われているが、具体的な動きはみられない。
	設計事務所（経営者）	・大雪による影響がしばらく続く。また新潟県中越地震復興の一時的な受注増が山を越え、春以降が不透明である。

	悪くなる	コンビニ（経営者） 衣料品専門店（店長）	・当地域では、建設関係の仕事がかなり減っており、人の動きが朝と夕方とかなり少なくなり、単価も悪くなっている。 ・リクルートとともに、フレッシュマンの商戦がここ数か月で本格化するが、全体のパイの縮小と非常にシビアな客層が増えてくるのが危惧される。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末、年度始めて仕事が見込める。現状の流れから例年より仕事量が減るという不安がある一方で、周りから景気が良くなり仕事量が増えるという声が聞かれることから期待感もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替相場が円安傾向に動きつつあるので、自動車部品の輸出採算が更に改善され、収益に大きく貢献する。
		建設業（経営者）	・大雪の反動もあり、また、客からも暖かくなれば発注したいという声が聞かれる。
		建設業（企画担当）	・企業の改修計画や新築、増築計画などの設備投資計画の情報が徐々にではあるが増えてきている。
		通信業（営業担当）	・春物商戦に入り新商品が発売される予定である。その新商品の販売増が見込まれる。
		広告代理店（営業担当）	・取引先の様子では、4月の新年度から厳しい予算が少し緩む傾向がみられる。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・1月が非常に低調であるのは、12月の反動であり、1月いっぱい12月に購入したものが消費されることから、2月以降の購買が期待される。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・年明けから多くの住宅会社が受注をそれなりに確保できているようであり、3か月後にその効果が出てくる。
		変わらない	食料品製造業（経営者）
食料品製造業（経営者）			・一部商品を1月から値上げした。4月には全製品の値上げを行う予定だが、それによってどのような影響が出るかは分からない。
食料品製造業（経理担当）			・春の需要期で商品の動きは活発になる。包装資材の値上げ要請が本格化し収益面での厳しさが続く。
電気機械器具製造業（経営者）			・年始に各社のトップと話をしたが、各社とも強気の体制で、拡大の様子がうかがえる。製品のコストダウンと原材料の値上げで当面原価低減の戦略を見直し、積極的に受注体制を展開したい。
電気機械器具製造業（営業担当）			・一部の業種はやや景気が持ち直しているかもしれないが大半は悪いままで、好況になる要因も見当たらない。
輸送業（従業員）			・前年に比べて工業製品の出荷が鈍化傾向である。
広告代理店（従業員）			・プロ野球チーム関連の仕事が、今年は昨年ほど見込めない。ただ、大手マンションの仕事で何とかカバーできる状況である。
新聞販売店〔広告〕（店主）			・当地域は水産関係に従事している読者の割合が高いが、燃料の高騰で出漁の経費がかさみ漁を休む船が多い。そのため自宅待機している船員読者が多くなっており、消費を控える傾向にある。全体的なお金の回りは滞りがちになる。その他の景気に関する良い傾向と相殺して変わらない。
コピーサービス業（経営者）			・景気の下げ止まりを感じている。売上が計画を大きく下回ることにはなくなり、低いレベルであるが、横ばいで推移している。
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）			・清酒は5月の税制改正で減税となる見込みだが、流通では4月を目標に在庫調整を行う。メーカーの新商品は5月以降の発売に集中する見込みから、売上拡大はそれ以降である。
やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・BSE問題において安全、安心が100%解決しないままでは、消費者の牛タン離れが続く。また、米国産牛肉輸入再停止の解決の見通しはなく、相場が高騰する。原価高が懸念材料である。
		繊維工業（総務担当）	・現在の春夏物が4、5月まで受注が続けば良いが、産地全体、各メーカーともに厳しい環境にあり、予測では前年を下回る。消費の上昇が望まれる。
		建設業（従業員）	・公共投資がどこまで落ち込むのかわからない。ここに歯止めが掛かなければ悪くなる一方である。
		輸送業（経営者）	・物流費の値下げ要請と原油の高止まりから、経営を非常に圧迫しているが、その分を料金に転嫁できる状況にない。

	悪くなる	農林水産業（従業者）	・昨年の果物全般が非常に安く、トータルで前年比60%であった。生活に余裕がなく生産資材を買うことまでにお金が回らない。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・紹介予定派遣の活用や特定の業界からの有資格者の多数受け入れ照会など具体的案件が2、3か月先に活発となる。
		人材派遣会社（社員）	・景気の上向きから企業での採用も積極的に行われている状況である。特にテレマーケティング業界が急速に伸びてきている。また短期間であっても建設会社の現場事務等の引き合いも増えており、まずは短期からでも関係構築に努めたい。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・具体的に求人にはまだ踏み切っていないものの、中堅・中小企業からの求人に関する問い合わせが増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現状くらいの好況感ですと推移する。あくまで不足しているのは1000円程度の時給で働いてくれる労働力で、可処分所得は低く、波及効果は期待できない。
		職業安定所（職員）	・増加している求人の30%くらいが請負である。また、特定の業種に偏っている。
		職業安定所（職員）	・求人数はパートを中心に減少傾向にあるが、求職者も減少傾向にあり、有効求人倍率の大きな増減は当面ない。求職者の減少は、降雪による悪天候も要因の1つである。
		職業安定所（職員）	・求人では即戦力志向が依然として高く、転職希望者には厳しい面もみられ就職に結びつかない。就職数も前年比1.3%減と伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	・高齢者雇用安定法の改正により、採用が抑えられる可能性があり、やや懸念材料である。製造業の業況が上向きつつあるため、総じてみれば横ばいである。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・年末年始にかけて小規模ながら事業所閉鎖した会社が数社あり、今後も人員整理する会社がある。	
悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・市町村合併のために他県の同業他社の営業が激しくなっており、このままでは勝ち組のない泥試合になる。	