

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	スーパー（店長）	・全面的に改装し、駐車場を増やし、扱っ商品も増やしなが ら、価格も安くした結果、来客数が増え商圏が拡大してい る。	
		コンビニ（経営者）	・今月はソフトドリンクが唯一大幅に前年割れしているが、 これから暑くなるにつれて回復することや、客単価は数か月 連続で前年を上回っていることから、先行きの心配はない。	
		コンビニ（経営者）	・行楽地ということもあり地域のイベントが盛んになり、こ こ2～4か月は売上は順調に伸びる。	
	やや良くなる	その他専門店〔食品〕 （経営者）	・夏期ギフトの反応が良好で、製造部門はパートを増員する とともに連日残業が続いている。	
		一般小売店〔カメラ〕 （店長）	・夏にかけて新発売される製品もあり、新たな需要も期待で きる。旅行、イベントなどに出かける客も多く、近所に競合 店も少なくなったので取りこぼしをしないようにしたい。	
		百貨店（広報担当）	・好不調や業態間のばらつきは依然あるが、全体として消費 意欲は活発になっている。また、雨具や詰め合わせ中元ギフ ト等プチブレイクのアイテムも出てきている。消費者が望む 「安心、安全」やファッショントレンドをつかめれば今の状 況を継続できる。	
		百貨店（売場担当）	・ボーナス効果もあるが、まとめ買いをする客が多く見ら れ、富裕層だけでなく、若いミセス層もお金を多く持ってい る印象があり、景気は上向く。	
		スーパー（経営者）	・やや客の動きが活発化している。世帯収入についてもボー ナスを含めてやや増加傾向にあるので、今後天候がよほど不 順で冷夏にならなければ購買意欲は若干プラスに転ずる。一 品単価の推移は期待できないが物量全体の動きが期待され る。	
		コンビニ（エリア担 当）	・今まで景気が悪すぎたのでその分買い控えがあったが、 ボーナスを含め改善傾向にあるので、必要最小限の商品は今 までよりもかなり売れる。	
		衣料品専門店（店長）	・天候に左右されるが、前年以上にクールビズの認知度が高 まっているので、安定してスーツ、シューズ、ビジネス用品 などが動く。	
		家電量販店（従業員）	・梅雨が明ければ、季節商品、白物商品の動きが良くなる。 また、AV商品は地上デジタル放送が始まったことから好調 に推移する。	
		乗用車販売店（従業 員）	・ここ数か月は新型車投入の予定もなく話題性に欠けるが、 ボーナス商戦が始まるので販売数は増加する。	
		その他専門店〔化粧 品〕（経営者）	・現在の客の動きをみると、天候が良く暖かい日は通常より 多くの客がビル全体に訪れる。今後梅雨が明け夏に向かうに つれて、8月の夏祭りの影響も含め、来客数、通行量が増加 する。	
		観光型ホテル（経営 者）	・現時点で8月以降の団体予約状況は好調である。前年の愛 知万博の反動であり、客の目は北を向いているのかもしれない。	
		タクシー運転手	・今月は非常に厳しく前年を下回っているが、都市部の景気 回復の波及効果が期待される。	
		通信会社（営業担当）	・全国レベルでは上向きだと思うが、地場に限定すればそれ 程ではない。ただ、悪くなる方向ではなく、現状維持が続 く。今秋の携帯電話の番号ポータビリティ開始で、携帯電話 買換え商戦が一時的に波及し、消費動向に影響が出る。	
		変わらない	商店街（代表者）	・消費者の動向判断が難しい状況である。踊り場という表現 が今の店の状態に当てはまる。売上が力強く上昇傾向にある とは言いがたい。
			商店街（代表者）	・中元商戦に入っているが、良いところと悪いところの極端 な差がある。前年比であまり変わらない。
			商店街（代表者）	・税金、保険料負担増で商店街の主な客である高齢者に余裕 がなくなってきた。
百貨店（売場主任）	・夏物衣料については、既にクリアランスに入っており、気 温が上昇しても利益面ではばん回できない。残暑が厳しいと 秋物衣料にも影響するので、今後の景気回復は見込みにく い。			
百貨店（売場主任）	・クリアランスセールに入るが、単価は低くなる。客は必要 なものであれば、セールではなくプロパーでも購入する人が 多くなる。晩夏、初秋物の動きが早くなる。			

百貨店（企画担当）	・今年に入ってから、来客数は前年を上回るようになってい るが、売上とうまくリンクしておらず、今一つ決め手に欠け ている。クリアランスセールと中元の動きが今後の判断材料 となる。	
百貨店（営業担当）	・ブランド、アイテムごとの好不調が明確に分かれる傾向や 天候に左右されやすい軟弱な基盤は変わらず、トータルする と大きくは変わらない。	
スーパー（経営者）	・客単価については、前年並みの状況になっており、後半に かけて消費は持ち直す。ただし、競争状況いかにによっては 販売量の低下もある。	
スーパー（経営者）	・当地域の農家において収入源となっているさくらんぼが、 今年は大豊作で価格が前年と比べ安くなっている。農家の動 向で景気が左右される当地域では、豊作と価格低下でプラス マイナスゼロである。	
スーパー（店長）	・家庭紙の値上げ報道により、ティッシュペーパーやトイ レットペーパーは一時的に売上が倍増したが、買いためも一 段落し、逆に買い控え傾向に入った。様々な商品が値上げ傾 向にあるが、一点単価の下落に歯止めが掛からない状況であ る。	
スーパー（店長）	・ガソリンの高騰でいろいろなところに影響が出て、家計を 圧迫しており、今後大きな変化はない。	
スーパー（総務担当）	・競合店との競争の影響のほか、原油価格高騰の影響もじわ じわと現れ、内容を調整、減量したパッケージ商品が増え てきた。また物流、配送費コストもアップせざるを得ず、コ ストをより一層厳しくコントロールしていかないといけない 状況になってきている。決して良い環境にはない。	
コンビニ（エリア担 当）	・夏のボーナスの時期であり、大手企業ではそこその業績 を反映した支給であるが、地元の中小企業では決してそのよ うな状況になく、総体的に当地域の景気が上向いているとは 言えない。	
コンビニ（エリア担 当）	・9月からの酒類販売の完全自由化で、売上の増える店もあ るが、全体では競争が激しくなり苦戦が続く。	
衣料品専門店（経営 者）	・地域性もあるが、近所の衣料品店や老舗のパチンコ店が相 次いで経営状態が悪く閉店しているのを見ると、変わらず悪 いままである。	
衣料品専門店（経営 者）	・8月から秋物の展開に入り、先行買いの客は少しずつ増え ているが、一般客の購買行動はますます実需志向が強まって おり、今までとあまり変わらない。	
家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップでテレビの売上が上向いていた が、その分夏物の伸びが悪く、このままの状況がしばらく続 く。	
乗用車販売店（経営 者）	・特に夏のボーナスに期待されるが、現在の客の様子や来客 数の減少から判断すると前年超えの販売は難しい。	
乗用車販売店（経営 者）	・新型車の投入がないなか、1年近く前年割れしている需要 が回復する兆しはみえない。賞与支給を当て込んだ購買刺激 策も反応は鈍く、秋口の新しいモデル登場まで店頭での活性化 は難しい。	
乗用車販売店（経営 者）	・展示会での新規来店もかなり減っている。市場全体が盛り 上がり欠けている。	
住関連専門店（経営 者）	・競合大型店が閉鎖したが、その分の売上がどこかに消え て、増えない状況が続いている。	
都市型ホテル（経営 者）	・昨年の秋以降は、人の動きはかなり良くなってきたが、今 年の春以降は前年並みである。今後3か月は変わらない。	
都市型ホテル（スタッ フ）	・今まで実施されていた会合、宴会が、縮小されたり、回数 が減ったりする傾向にある。新規受注については、現状の単 価ではなかなか受注に結び付かない。	
旅行代理店（従業員）	・先行きの申込状況が、月ごとにばらつきはあるものの、必 ずしも良い状況とは言えない。	
観光名所（職員）	・来客数の伸びがない。今後、イベント等伸びるような明る い材料はない。	
遊園地（経営者）	・昨年はプロ野球チームが終盤に盛り上がりを見せ影響を受 けたが、発足2年目はどうなるかわからない。	
やや悪くなる	スーパー（営業担当）	・同業者間での客の奪い合いが激しくなり、おのずと単価が 下がることで利益率が悪くなる。競争が激化し、経費率も上 がる。
	住関連専門店（経営 者）	・新年度から大企業の収益力は回復してきているが、地方経 済はまだ恩恵を受けておらずまだまだ厳しい状況が続き、今 年の夏も伸びない。

		<p>その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）</p> <p>高級レストラン（支配人）</p> <p>観光型旅館（経営者）</p> <p>通信会社（経営者）</p>	<p>・7、8月は夏物も完売状態で、秋冬物に切り替わる中間点なので売上は見込めない。秋冬物の衣替えの時期に向けてどれだけ動くかが重要だが、最近の傾向として春先にすべて買い換える所が多いので見込みは薄い。</p> <p>・夏場の観光シーズンの宿泊予約が例年よりも遅く、昼食の団体予約状況も悪い。</p> <p>・7月は例年売上が最も少ない月であり、傾向的にみても期待できない。農村からの客が多く、所得減が続いている業種であり、国の農業制度が大きく変化するなど、潜在的不安が広がっているようで、レジャーに対するマインドは低いようである。全国的に、宿泊の国内旅行が減っている。</p> <p>・当地域では、リストラで650人くらいの失業者が出てきており、今後市場は悪化する。</p>
	悪くなる	<p>スーパー（経営者）</p> <p>衣料品専門店（経営者）</p> <p>タクシー運転手</p>	<p>・個人消費に関しては、食品についてできるだけ安いものを買うという状況が更に継続している。</p> <p>・8、9月は目玉商品などで閑散期セール等を行うが、何をしても売上は上がらない。</p> <p>・市内では、ホームレスを多く見かける。また、夜遅くまで酒を飲み、タクシーに乗車する人が少なくなって、街中にタクシーがあふれている。そのようななかで駐車違反の取締りが厳しくなり、景気は良くならない。</p>
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	<p>食料品製造業（経営者）</p> <p>木材木製品製造業（経営者）</p> <p>建設業（企画担当）</p> <p>広告業協会（役員）</p> <p>広告代理店（従業員）</p> <p>その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）</p> <p>その他企業〔管理業〕（従業員）</p>	<p>・7月下旬から米国の牛肉輸入が再開すれば、牛タン原料の相場が下がってくる。</p> <p>・販売単価の上昇により収益改善がやや進む。</p> <p>・民間企業の設備投資が具体的になってきており、製造工場の改築増築等の案件が予定される。</p> <p>・市内の都市としてのポテンシャルが上がり、都市再開発、郊外型のショッピングセンター、住宅展示場などの案件が目白押しである。</p> <p>・鉄道会社の夏季商品パンフレットの注文が微増している。</p> <p>・首都圏中心に日本酒需要が回復している。遅れて東北も需要の回復が期待できる。</p> <p>・夏のボーナスも大幅に増え、増設工事も8月から始まる計画で活気が出てくる。</p>
	変わらない	<p>農林水産業（従業者）</p> <p>土石製品製造販売（従業員）</p> <p>一般機械器具製造業（経理担当）</p> <p>電気機械器具製造業（経営者）</p> <p>電気機械器具製造業（営業担当）</p> <p>建設業（従業員）</p> <p>公認会計士</p> <p>司法書士</p>	<p>・農産物価格が、ここ数年下落してきており、これから反発するとは考えにくい。</p> <p>・3か月先に大型工事の受注が何も取れていないため、景気の変動はない。</p> <p>・自動車部品、民生機器ともに比較的堅調に推移するが、為替がやや円高に推移することが予測されるので輸出採算の悪化が懸念される。</p> <p>・製造関係では各社ともに活発に活動しているが、受注企業の特徴として、半年先、1年先がみえないことから一部に不安を抱えている。また、原材料の値上げが確実に収益を圧迫しており、今後の展開が心配される。</p> <p>・公共事業等に左右される業界は特に落ち込みがひどく、なかなか新しい事業の種を創出できず苦労しており、その他の業界もワンポイント的な受注に終始しているため先行きが見えない。</p> <p>・公共投資の見通しが変わらなければ良くて現状維持である。</p> <p>・新年度に入って3か月がたち、電子部品製造などは全体的に受注が伸び好調な反面、都市型ホテル、旅行業等の消費関連業種は苦戦続きである。</p> <p>・出資法の上限金利撤廃により消費者金融貸出し量が減少し、破産者も減少することが予想されるが、その効果が出るまでには、数年の年月を要する。不動産流通量も横ばいであり、特段の景気回復要因が地方においては見当たらない。</p>
	やや悪くなる	<p>食料品製造業（経理担当）</p> <p>繊維工業（総務担当）</p>	<p>・業界競争の激化と資材の値上がりで、売上と収益の両面で厳しさが続く。気候の影響も大きいが見込みでは見込めない。</p> <p>・各アパレルともに展示会方式の発注を抑え、売れ筋を捉えてからの現物発注が増加するなかで、当面受注の不安定感が今後も続く。</p>

		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・印刷業界の競争はますます激化し、受注価格競争が進み、価格が低下する。また、紙の値上がり分を客に転嫁できない状況にある。	
		輸送業（経営者）	・荷主は荷主の事情を優先し、原油高騰による当社の実態を理解しているものの、料金の値上げは難しいということである。	
		輸送業（従業員）	・現在は貨物専用機の運航が定期で週一便あるが、航空会社が来月からの減便を検討している。これも原油高騰のあおりかもしれない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・水産業界の整理倒産が続き、雇用の場が失われている。当店の読者もパート等でかかわっている人が多く、新聞購読や他の消費行動にも影を落としている。	
		コピーサービス業（経営者）	・小口の受注、特に消耗品関係の受注が減っている。機械関係の引き合いも以前に比べれば少なくなっている。店においては、来客数も減少傾向にある。	
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・開花が1週間から10日遅れている分、桃の収穫時期が遅れ値段が下がる懸念がある。果樹農家の収入は8月に入ってからであるが、収入減により生産資材の消費につながらない。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・郊外への大型小売店の進出が今年から来年にかけてあり、それに伴う雇用促進が期待される。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県の人口は減少しているにもかかわらず、世帯数が増えているためマンション需要が旺盛である。新聞広告出稿につながっている。	
		職業安定所（職員）	・今秋、管内に大型スーパーの出店予定があり、大量の求人が申し込まれる予定である。また、デジタルカメラのレンズ製造業で大量の受注を受けており、派遣会社からの求人ではあるが、他所からの連絡求人として申し込まれている。	
		職業安定所（職員）	・求人数が確実に増えている。ただし、正規社員ではなく、非正規社員の求人も増えているのであまり楽観はできない。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・夏期休暇が近づくとそれ以前に人材を導入する傾向は少なく、長期休暇後に動く傾向がみられるため夏は例年苦戦している。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県外企業の求人は増えているが、地元企業には増える要因が見当たらない。	
		職業安定所（職員）	・請負、派遣などの求人が多く、変動が大きいいため、このまま上向き傾向が続く安定感はない。	
		職業安定所（職員）	・情報通信業及びサービス業で大幅な求人の増加があり、求人数全数で前年同月比30.9%の増加となった。今後も求人数は製造業を中心に増加傾向は続くものと思われるが、増加の要因となっている非正規社員求人が多いことから、正規社員の大幅な増加は当面見込めない。	
		やや悪くなる		
		悪くなる		