

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・前年比で158%、3か月前と比べても103%である。 ・いつも地鎮祭を依頼している神社の話では、他社からの地鎮祭も増えているという話である。 ・年内完工という客が多い。
	やや良く なっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・全体的に今回は、夏物の動きが良く、カットソーやスカート、パンツ、ドレスなども売れている。ボーナス間近ということもあり、客の財布のひもは緩んでいる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・安かろう良かろうという傾向から、価格に見合った商品を選ぶ傾向が強まり、商品単価上昇と共に、売上も回復傾向にある。
変わらない	変わらない	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新規の来店客は依然として少ないが、一部の客で買い替え情報が出てきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の減少が前年比2けたで、何とか中級品以上の商品で積極販売をして売上を維持しているが、今後が不安であるという町内のカバン屋のような話が、他の業種からも聞かれる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	お客様の様子	・何か物を買いたくても、先が見えないという不安から、自然に財布のひもが固くなっているという状況が続いている。世の中の情報として明るいニュースがあれば、その波紋を広げて行きたいという雰囲気はあるが、まだまだきっかけがどこにもないというのが現状である。
	変わらない	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・依然として婦人衣料の前年割れが続いている。消費者の購買動向も単品買いが多く、重衣料、中衣料の不振が続いている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前半は母の日需要を期待していたが、母の日需要商品は苦戦である。客はシビアな買い方になっており、エプロンでは単価が3千円と年々低下している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・単月で見れば、多少良い月もあるが、持続性が無く、凸凹を繰り返している。 ・来客数に対する購買客の比率は前年実績を超えており、目的意識のより明確な消費行動が顕在化している。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・昨年秋の改装から、来客数の減少、客単価の上昇というパターンになっていたが、ここ数か月はほぼ両者の数値が前年実績に近づきつつある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・当地は、大手の進出により価格競争が激しくなっている。そのため買い回り客がととも増え、最近ではチラシを持って来るのではなく、店名と商品をメモして来ている。来客数は増えているが、客単価が1割程度下がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・ここ数か月の堅実でシビアな消費行動に変化はない。SARSなどのマイナス要因はあるが、これらについても大きく変えるものではなく、流れの中でしっかりした消費行動が定着している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・客単価は依然として低下傾向にあるものの、営業時間延長により来客数は前年並みである。しかし全体的な売上は前年を大きく下回り厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・個人客を対象とした新型車効果にも陰りが出て、法人需要も先細りが感じられ、それ以上に個人、法人客の買い控えや買い渋りが目立っている。 ・サービス在庫量は着実に増加している。
変わらない	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・例年、正月明けとゴールデンウィーク後は悪くなるが、今年の場合は、その先の展望が不透明である。	
	その他専門店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・このところ、景気動向に大きな変化がなく、客の様子にも変化がなく、売上も横ばいである。 ・売れる商品と売れない商品との偏りが大きくなっている。エアコンも出始めているが、依然として単機能の商品しか出ない。	
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・今回は、国内旅行がSARSの影響で増えたためか、出荷量が安定している。	

高級レストラン (支配人)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊は、去年にサッカーワールドカップがあったため、大幅に前年実績を下回っているが、基調は前年横ばい状態である。 ・宴会は、大型ケータリングがあり、前年を上回ったものの、それを除けば横ばいである。 ・レストランは、低単価のカジュアルレストランが前年を下回っており、高単価のプレステージレストランは横ばいである。 ・デパートデリカはデパートの集客力に左右され苦戦しており、郊外デリカは計画比120%と好調である。 	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・単価を全体的に低くしても、客が一番安いものから注文するため、売上がますます低下する。 	
一般レストラン (経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・既存店で、来客数は前年実績を上回っているが、商品単価を低く設定しているため、売上は前年実績を下回っている。 	
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は暦の関係上、料金の高い日は3日、4日のみで、その他の日は平日料金となる。館内は忙しさだけが目立ち、最終売上は10%ほどマイナスになる。 ・総会などの団体客がめっきり少なくなり、辛うじて記念行事関連の団体が残っている。また個人客にもかかわらず基本料金が低く、館内消費が伸びない。 	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は、新規ホテルの開業もあり、レストラン関係を中心に軒並み前年を下回り、当ホテルの柱である婚礼部門は大幅に前年を下回っているが、その分を差し引いても、消費単価は下落傾向から抜け出せず、財布のひもの固さがうかがえる。 	
美容室(経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き状況は悪く、様子見をしている人が多く、変わらない。 	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ポイント事業では、ポイント3倍サービスデーには来客数も売上も伸びるが、普通の日は閑である。 ・イベントへの人出はそこそこあるが、売上には結び付かず、家族での外食なども控えられている。 ・休日に温泉や銭湯などに行くと、人出は多い。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴールデンウィークの来客数が減少している。金をかけずに遊ぶという傾向がはっきり出ている。
	スーパー(経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価の下落が大きくなっており、来客数も既存店ベースで減少している。
	スーパー(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・発泡酒の増税のため、4月後半にはある程度の買い溜めはあったが、今月に入り数量的にもさっぱり売れなくなっている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は前年並みであるが、買上点数が減少し単価が低下している。安くても不要なものは買わないという傾向である。
	スーパー(店長)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前月までの来客数伸長が103%台から100%台に減っており、客単価も100%台となってきている。消費動向は低迷している。
	スーパー(総務担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・食料品は前年並の単価で推移しているが、住居関連品や衣料品は4~5%ほど単価の下落が続いている。 ・来客数は前月並の推移であるが、買上点数が1.3%マイナスになっている。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前と比べ、陽気が良くなっているため、例年であれば来客数が増えるのに、今年は夏物の時期に入っても、来客数が増えず、以前よりも悪い。
	衣料品専門店(店長)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・やっと夏物の需要が動き出している。しかし30~40歳代の客の来店状況が芳しくなく、今後に懸念がある。
	乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・一つの例であるが、法人客で毎年新車に代替えしてきた客が、今年は業績不振で車検になっている。
	自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・毎年この時期は、物が動くのであるが、昨年比で売上が2割ほど減少している。
	住関連専門店(経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・来店客はあるが、競合店と比較してより安価な方で購入する人が増えている。
その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・発泡酒やワインの増税があり、先月の駆け込み需要の反動が大きく、その後の回復が鈍く、今月の売上が大きく減少している。 	

	その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・ガソリンスタンドの販売量が、単価設定によって変わり、消費者の安値指向がますます強まっており、安値であれば販売量が増えるという状況である。	
	その他飲食 [そば] (経営者)	それ以外	・事業の縮小などでオフィス人口が目に見えて減少している。そのため人通りが少なく、売上は何とか横ばい状態を維持している状態である。 ・今月閉店した飲食店が2店舗あり、シャッターを閉めたままで、通りに活気が無い。	
	観光型旅館 (経営者)	単価の動き	・単価の下落に歯止めが掛からず、人数を追い込んで、目標額はもとより、前年実績にも至らない。	
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・SARSの影響が大きい。アジアバスケット大会が延期になり、それに伴う宿泊や宴会がキャンセルとなっている。また中国や台湾、韓国からの客がキャンセルとなりレセプションも全てキャンセルとなり、売上が減少している。	
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は各組合や企業の総会時期である。総会への出席人数が昨年実績よりも少なくなっており、事業規模縮小や倒産などによる出席者の減少という話である。	
	通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・企業の大小を問わず、経費削減を目的としたIP電話への関心が高まっている。	
	テーマパーク (職員)	それ以外	・SARS問題でインバウンド客を受け入れているが、国内の客からもインバウンドが来ているのではと、キャンセルや問い合わせが多い。	
悪くなっている	スーパー (経営者)	販売量の動き	・5月に入ってから、客1人当たりの購買個数の減少が一段と顕著になっている。同業者の競合の厳しさや買い控えが主な原因だと考えている。	
	スーパー (店長)	販売量の動き	・本当に必要な必需品のみの購買で、ついで買いがなくなっている。ディスカウントストアなどの安い商品をまとめ買いして、日中は買い物に出ないという傾向も出ている。	
	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・4、5月の宿泊人数が過去に無いほど落ち込んでいる。特に連休は曜日並びが悪く、3日と4日に宿泊が集中し、それ以外の日は空室が発生した日もある。特に5日以後の数日間は、連休の反動が客が少なく、以後の平日も悪いままである。	
	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・海外旅行者がSARS問題で、前年実績の8割程度がキャンセルとなっている。そのうち国内旅行にシフトしたのはわずかである。	
	旅行代理店 (従業員)	販売量の動き	・SARSの影響が大きい。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・客の話では、辞めた人の分の仕事が回ってきて、残業代も出ないのに、遅くまで仕事があり、深夜2時頃まで働いて、朝9時に出社しているような状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	その他企業 [企画業] (経営者)	取引先の様子	・取引先住宅会社の受注棟数が、上向いている。営業努力の成果もあるが、潜在的需要が抑えきれずに出てきている。とはいえ顕在化は難しい。
	変わらない	電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・この3か月間は開発に追われていたが、先々の受注に結び付くかは予断を許さない。量産となれば、結果的に合い見積となる。
		建設業 (経営者)	取引先の様子	・得意先の設備計画に進展が無く、この先も当面変わらない。
		新聞販売店 [広告] (店主)	取引先の様子	・購読停止がある一方で、新規申し込みもあり、拮抗している。 ・チラシ折込も半年前よりも少し増えているが、当面様子見が必要である。
	やや悪くなっている	食料品製造業 (経営者)	取引先の様子	・東京市場は順調であるが、県内は特に飲食店が総じて不振である。昨年来の飲酒運転罰則強化や、4月の選挙、健康保険の自己負担率アップなどを理由とする人が多い。
		食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・生活応援タイプの低価格帯商品は、スーパーの特売時のみ動きは良いが、通常価格帯の商品は受注量が依然として低い。

		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・今月に入り、仕事がぱったり止まっている。しかも 来月も読めない状況である。
		出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量 の動き	・5月の売上は、大変悪かった前年同月よりも下回っ ている。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・国内の車両販売の一部に陰りが出てきている。 ・為替水準が想定以上の円高で推移しており、輸出環 境が悪化している。
		建設業（経営 者）	それ以外	・最近、市街地や郊外の看板で、倒産が規模縮小か、 経費節減と思われる白地の看板が目立つようになって いる。
		輸送業（従業 員）	受注量や販売量 の動き	・輸出貨物量は、対前年で依然伸長しているが、欠航 便が相次ぎ、輸入量が20%前後減少している。
		コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・努力をしても、結果に結び付かない状況である。供 給量の絶対数が減少している。
	悪く なっている	広告代理店（従 業員）	受注量や販売量 の動き	・2～3か月前にあった情報が消えていたり、昨年実 績と比べて10～15%ほど販売量、販売額共にマイナス になっている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・派遣社員の場合は、期の初めに増員するという動き はあるが、正社員の採用については慎重である。
		人材派遣会社 （経営者）	求職者数の動き	・募集広告や職安などにおいて、人材募集をかけてい るが、応募者が極端に少ないため、求職者は減少して いる。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・取引先企業が、最小の人員となっており、業務を遂 行する余裕が無く、派遣社員の管理や教育をする余裕 も無い企業が多く、不景気も極まっている。
		人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・人が欲しいという企業は沢山あるが、今いる正社員 などで何とか仕事をしてしまうという傾向が根強い。
		アウトソーシ ング企業（社員）	周辺企業の様子	・価格の下落などが不透明で見えなかった部分が、最 近各企業である程度めどがついてきて、デフレに対応 できるような状況になっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・小売業で、大型店出店に伴う求人が一段落し、減少 したものの、他の産業では増加傾向となっている。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・冷え切っていた求人需要が底を脱し、決して高くは ないが、一定水準を辛うじて維持している。しかし、 臨時やパート、請負など不安定な形態への依存度が高 い。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、請負求人が3割以上を占 めており、先行き不透明感が強い。今後SARSの動 きに注意が必要である。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・大型ショッピングセンターのオープンに伴うパート を中心とした求人が大量に出たものの、一時的なも の、求職者数は大きく減少してはいない。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	周辺企業の様子	・求職者に対し、求人数の絶対数が足りない。 ・少ないオーダーの中で、確実性を意識しているが、 他社も似たような状況にあるため競争になり、獲得数 が厳しくなっている。 ・企業側も厳しくスタッフを吟味しており、派遣業が 何社もあるため、決定に結び付けるのが大変である。
	悪く なっている			