

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 やや良く なっている	住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・受注状況は、前年比97%の横ばいであるが、3か月前と比べて147%である。
		商店街（代表 者）	単価の動き	・客数の増加はほとんど無いが、高額商品とまではいかないものの、これまでより少し高目の商品に動きが出てきていると、近隣の眼鏡屋、バック屋、靴屋等からも聞かれる。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・売上高が前年比105%と伸びており、上向きである。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・今年は営業日数が1日多いため、既存店売上の前年比102%、来客数が前年比103%と大きく伸びている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・来客数が回復傾向にあり、一人当りの買上点数も以前よりは増え、客単価もやや上昇しているため、やや良くなっている。
		コンビニ（店 長）	単価の動き	・味の良い商品や、良質な商品にはかなり積極的になってきている。
		衣料品専門店 （店長）	お客様の様子	・客数が回復傾向にある中、客単価が確実に上昇しており、タンス在庫にない商品とその関連商品の提案に関しては、購入に至るケースが増えている。
		住関連専門店 （経営者）	販売量の動き	・前向きに従業員を一人増やしたのが功を奏し、人の出入りが活発化し、売上が増えている。各社で従業員を少しずつでも増やせば、失業率が低下し景気も良くなる。
	その他専門店 〔酒〕（経営 者）	単価の動き	・長年下がり続けてきた客の買上単価が、既存店において前年比100%を超えた。今まで悪かっただけに客単価の下げ止まりを実感している。	
	通信会社（営業 担当）	単価の動き	・具体的に投資が絡む商談案件が目立って出てき始めている。	
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・暖冬と小雪で、冬物がほとんど動かない冬である。 ・飲食関係においては、例年の2月の厄払い年祝いの開催が少なくなっている。 ・周辺のスキー場も積雪はあるが客を動員できず閑散としている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・来客数は悪くないが、購買には結び付いていない。必要なものしか購入しないという傾向がますます強まっている。実用的なものの動きがまずまずで、特に弁当箱等は2月に入り動きが出てきている。
		百貨店（売場担 当）	単価の動き	・全体的に見ても、低価格のものが数多く売れるようになってきている。高額商品を買うような金持ちはいても、買い物には慎重である。
		百貨店（販促担 当）	お客様の様子	・バレンタイン商戦では、独自イベント等が好調に推移した。 ・天候のため防寒衣料等の身の回り品も昨年より好調に推移している。 ・春物ではスプリングコートがけん引しているが、リクルートでは従来のようなヤマが無く盛り上がり欠けている。
		スーパー（経営 者）	単価の動き	・去年の秋に競争が急に激しくなり、それ以来、下がった価格がずっと下がりっぱなしである。
スーパー（経営 者）		単価の動き	・BSEや鳥インフルエンザなどで、食に対する安心・安全といった観点から、安が一番という風潮にやや見直しの気運が現れ、一品単価の下落が生鮮食品の相場との絡みもあるものの、やや下げ止まっている。そうした点では長い間続いた一品単価の下落が止まりつつあり、好転の要因となる。	
スーパー（総務 担当）		単価の動き	・青果物がやや単価的に持ち直し、生肉ではBSEや鳥インフルエンザの影響で平均単価が前月より7%強、前年よりも4%近くアップしている。水産は前月よりもやや単価を下げている。生鮮全体では前月とほぼ同水準である。加工食品は前年とほぼ同じ水準で、前月と同じである。既存店では客数で前年比100%に戻している。	

	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・増え続けてきた来客数が、今月に入り止まっている。単価は依然として下降傾向で、低い水準で横ばい状態である。こうしたことから、必要なもの以外は買いに出不ない。同じ物であれば安い物を買うという購買行動は変わらない。
	スーパー（企画担当）	単価の動き	・周期的な雪等の天候悪化によって1月に比較して客数の伸び率が鈍化している。また客単価も前年比93%と大きく落ち込んでいる。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・顕著な変化は感じられず、数字的には依然直しくない。今年はずうずう年であり、1日分営業日が多いため数字のマジックは出るが、基本的に変わらない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数は前年並に回復しているが、主力商品の弁当やおにぎりの前年割れが依然続いている。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・従来のような、孫のために予算にこだわらず購入していた祖父母が減少し、予算に厳しい父母の購入が増えている。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・販売数量および単価の下落が先月よりも悪くなっている。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新規来店者数は増えているが、成約までの時間がかかり、最終的な利益も減少している。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・一般消費者対象の小売部分が前年をクリアできず苦しいが、外商部門の店舗工事やショールーム等では内装工事が増えている。
	その他専門店【家電】（経営者）	お客様の様子	・春も近いというのに、冬に逆戻りしたような天候で、客足が鈍くなっている。 ・冬と春の端境期に入り、売上は苦戦を強いられ、売れている日と売れない日の差が大きく、トータルして横ばいの状況である。
	その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・既存店ベースの販売量が前年割れで推移中。また、仕入れ価格の上昇に末端価格の転嫁が遅れているため、業務利益が減少している。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・競合店の相次ぐロードサイドへの出店により、来客の分散化が進み、来客数が前年実績を下回っている。
	その他飲食【そば】（経営者）	単価の動き	・来客数は前年を2%上回っているが、単価が1.5%低下しているため、売上に大きな変化がない。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当県は2月に県外から集客するのは難しい。その代わり地元の出発祝賀等の高単価の団体客や、老人会や婦人会等の比較料金に拘らない客を併合して集客し、前年並を維持できたが、温泉地全体としては悪い。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月に続き今月も前年割れである。例年落ち込む時期であるが、人数的に前月よりもマイナス幅が大きい。 ・周囲の同業者や旅行代理店の話を聞いても、良い感触が無い。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比で10%以上の落ち込みで悪い。平日の客が動かないのが影響している。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は例年通り暇な月である。宿泊は大学受験のため一時的に多忙になったが、一般宴会やレストランは活気が無く、個人消費は回復していない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年間でも売上の厳しい月であるが、主力である宴会部門での法人関係の落ち込みが著しく、過去10年間で最低である。他の個人需要や宿泊ではとてもカバーしきれず、厳しい。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・1月の宴会件数、来客数は前年を若干上回っているが、客単価はマイナス350円で前年を下回っている。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・相変わらず取引先は経費削減に熱心で、すぐに削減効果の出る提案には耳を傾ける。また他社と競争させて少しでも安く利用しようとしている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・時節柄、精肉店や飲食店にはBSEや鳥インフルエンザの影響が顕著である。気候の急変に伴い来街客の出入りに影響が出ている。
	一般小売店【茶】（経営者）	お客様の様子	・当地区と隣地区は、市内で唯一人口が増加しているエリアであり新築が多いということであるが、裏側には各種事情で土地が手放されているという実態があり、そうした事情を考えると景気は良くない。

	スーパー（店長）	お客様の様子	・価格競争の激化で、原価割れの商品やイベント性のある商品はそれなりに動くが、商品選択の目は厳しく、買い物が細くなっている。商品によって2～3の店舗を買い回る客が増えている。特に週末はパワーセンター型の業態の躍進で厳しさが強まっている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・例年に比べ降雪量が少なく、冬物は例年より早目に需要が止まっている。飲料等の春夏物の需要が増加しているが、BSEや鳥インフルエンザ等の影響で生肉が大幅に前年比を割り込み、それを魚でカバーしきれていない状況である。
	スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価が前期比98.4%、客単価が前期比96.9%と単価下落状態にある。特に精肉ではBSEや鳥インフルエンザの影響が顕著で、その減った分を鮮魚の売上がカバーしきれていない。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候の影響でコートは引き続き売れたものの、中盤から後半に盛り上がる春物需要が全く動かず、差し引きでその分の客数の減少が大きく響いている。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・販売数量の減少、単価の低下が続いている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・一部の新型車は好調に推移しているが、全般的には昨今の相次ぐ企業倒産等で法人需要も個人需要も減少傾向に入っている。特に社会移動需要や新卒需要の伸びが悪く、減少している。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・小額なものでも、見積りを各方面に出して少しでも安いところを探すため、粗利が取れなくなっている。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、2月中旬から春物に興味を示し出すが、今年の客はまだ冬物バーゲンの目玉品を探している。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・一般家具の売上が毎月減少し、歯止めがかからない。季節商品の学習机やひな人形は前年並とプラスの要素ではあるが、全体ではマイナスの要素が多い。
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・酒類業界は全般的に悪い状況であったが、消費税の総額表示を控え動きが小さくなるため、1～3月は酒類販売は悪い状況である。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、製造業に明るい兆しが見えていると報道されているが、個人消費、特に飲食店関係は極めて低調な状態が続いている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・結婚式はやや上向き傾向であるが、その年の結婚世代によって微妙に変わってくるので何とも言えない。 ・一般の宴会や会合の件数、売上共に減少している。会議をするにしても会食を控えたり、収縮の方向に客が動いているのが見える。忘年会までは尻上がりを見せたが、年が明けてから特に今月は会合を控えている雰囲気が感じられ、厳しい。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・極力安く旅行するため、商品を調べて、多少の希望変更をしても安くなるようにしている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・日中の客が少なく、夜間は午前0時を過ぎると人影が無くなる。
	美容室（経営者）	単価の動き	・単価的にプラスオンの働き掛けをているが、反応が悪い。メニューとしては例えば親子カット等、いろいろ盛り込んでいるメニューに客が集中する。
悪くなっている	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・デジタルカメラの新製品が、2月末から3月下旬にかけて発売されるため買い控えが出ている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・これまでは単価の下落や買上個数の減少であったが、今月に入り来客数が著しく減少している。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンター、業務用センター等の出店によるオーバーストア状態で消費者の買い回りが顕著である。
	その他専門店〔呉服〕（経営者）	販売量の動き	・同業者を見ても売れている店がなく、問屋の売上も振るわないという話である。
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・例年でも今月は物が動かない時期であるが、今年はまだとめて雪が降って人が動かなくなったり、景気が冷え込んだり要因が重なり、例年にないほど落ち込んでいる。
	タクシー運転手	販売量の動き	・タクシーに乗る客が少ない。30人の客を乗せるのすら難しい。昨日の出番では20人であった。

企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・年度末の関係か、県内の板金加工業や切削加工業の殆どが目一杯仕事が入っている状況で、追加注文には全く応じられず、特に半導体の産業設備でフル回転の状況である。
		その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子	・取引先の印刷会社では全般的に受注が伸びている。特にPR物が伸びている。
変わらない		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・BSEによるアメリカ産牛肉の輸入禁止、鳥インフルエンザによる鳥肉輸入の禁止、豚肉の値上がりなど、マイナス要因が重なり景気回復に水を差されている。またデフレ感が再び進み始めている。
		食料品製造業 （経理担当）	受注量や販売量 の動き	・2月は前年比103%程度の受注である。競合他社の動きも、今月は前年より若干良いということである。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年であれば、この時期は仕事量が増える時期であるが、価格競争等のために受注量や受注価格が低迷している。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	それ以外	・急激な円高が続いていたが、ここに来て水準がやや円安に戻りつつあるものの、ドル安トレンドは基本的に変化はない。 ・自動車部品、携帯電話用部品もあまり変わらない。
		輸送業（従業 員）	取引先の様子	・物流業者において、取り扱い数量が大幅アップの会社と大幅ダウンの会社があり、明暗が分かれてきている。
		金融業（営業担 当）	取引先の様子	・貸出の伸びは前年比プラスに転じてはいるが、ほぼ横ばい程度であり、大型の設備投資は少なく、依然低迷と言わざるを得ない。
		新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・先月に落ち込んだチラシが今月に入り持ち直しているが、一般の人の中にはリストラや倒産等で新聞の購読を取り止める人が増えている。
		その他企業〔管 理業〕（従業 員）	それ以外	・出入り業者の話では、全然儲からないがそのうち良くなると思うから、今は赤字でも我慢して納品しているということである。
やや悪く なっている		繊維工業（総務 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・数量部分は営業活動によって前年比7～8割の確保は可能であるが、受注価格が依然として厳しく、じりじりと売上減少が続いている。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事量の減少に歯止めがかからない。資材と賃金も下落が続き価格競争が厳しく、デフレが止まらない。
		コピーサービス 業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・例年の2月に比べ、物件数が少なく、来月は期末時期であるが、購入物件の情報も少ない。
		その他非製造業 〔飲食品卸売 業〕（経営者）	受注量や販売量 の動き	・酒類全体の販売不振は継続。焼酎の好調とは裏腹に焼酎メーカーの出荷規制は販売量の多い順に優遇され、商品が入らない状況もある。小規模卸にとっては脅威になっている。
悪く なっている	農林水産業（従 業者）	それ以外	・昨年の農産物の、特にリンゴと桃の価格が低かったため収入がとてまもなく、消費に向けられない。	
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・アウトソーシング契約から人材派遣契約にシフトしたり、直接雇用を派遣に切り替えるという動きが増えている。また派遣社員の増員といった相談も増えている。
	やや良く なっている	人材派遣会社 （経営者）	雇用形態の様子	・正社員採用への動きがますます少なくなっている。年金問題もあり、正社員の採用を企業は敬遠している。 ・派遣では長期派遣が少なくなっている。
		職業安定所（職 員）		・前年と比較し、企業整備発生件数が減少し、求人数は増加、求職者は減少している。
変わらない		人材派遣会社 （社員）	それ以外	・オーダーの受注量は変わらず好調であるが、マッチする登録者が少なく成約が難しくなっている。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人は各業種においてほぼ満遍なく前年比で増えている。特に生産系、営業系の社員募集が前年比を大きく上回っている。
		職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・事業主都合による離職者が大幅に減っており、求人も増加傾向にあるが、採用者数が増加しない。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・受注の減少や販売不振のため、建設業、製造業、卸売業と立て続けに人員整理を行っており、また求人数の減少傾向に歯止めが掛からない。

	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数がかなり増えても、条件、内容、質の問題から、採用に反映していない。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・2月に入ってから、負債10億円以上を抱えた建設業の大型倒産が3件も続いている。
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般企業等で景気が回復してきているというが、それは人件費をカットする等、掛かるものを掛からないように見せかけているだけであり、当社のようなアウトソーシング業界は、仕事量が減っている。</li> <li>・市町村の中には会議録等を自前で作成するなどという動きが出ており、大幅に予算をカットしている。</li> </ul>