

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	・受注が、数か月振りに前年実績を超え、106%となっている。また3か月前との比較は227%で、良くなっている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・今月中旬ごろから、物販の足踏みが見られる。ゴールデンウィーク前は例年こうした動きが出るものの今年はその傾向が著しいため、レジャー熱が再燃する兆しかもしれない。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・消費税総額表示に対する各店の催事等の成果が多少出ている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・桜の開花が1週間ほど早まり、各イベントの予定が狂っている。また花見が満開の辺りに寒波が来たため、家族での花見という健全なスタイルが増え、景気にはあまり好影響を与えていない。
		一般小売店 〔カメラ〕 （店長）	販売量の動き	・写真業界では、これからがシーズンインとなるので販売量が伸びている。 ・デジタルカメラやカメラの新製品投入が続いており、それによる販売量が伸びている。
		スーパー（経 営者）	来客数の動き	・このところ競争相手の出店が一段落し、客数が戻ってきている。しかし客単価は相変わらずであ
		スーパー（経 営者）	お客様の様子	・総額表示により、当地は大手スーパー2社が内税、外税等の両面表示にしたため、客が混乱した。しかしそのために割安感が出て買い付きが良くなっ
		スーパー（経 営者）	来客数の動き	・依然として客の買物動向や、金を使う姿勢に極端な変化は見られないが、来客数等の動きに多少明るさが見えてきている。競争状態は依然厳しいが、客数の面で少しずつ明るさが見えてきている。
		コンビニ（エ リア担当）	来客数の動き	・客数は前年と比較して大分底上げしているが、客単価が前年を割っている。客単価が7%ほど下回っている状況であり、単価を客数でカバーしている状況である。
		コンビニ（エ リア担当）	来客数の動き	・客単価は依然として前年を割っているが、来客数はここ数年の中で一番の伸びを示しており、売上は前年実績をクリアしている。
		コンビニ（エ リア担当）	販売量の動き	・今月前半は気温が高く、アイスやドリンクの販売が好調である。消費税内税表示もマイナス要素にはなっていない。
		衣料品専門店 （店長）	来客数の動き	・去年と比べ天候が順調で、SARS等の影響がなく、旅行需要が高まっているため、ジャケットが好調で、このアップ分が良い。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・客単価上昇という状況が続いている中、1人当たりの買上点数が増加しており、加えて売上構成要素の1つである客数が回復傾向にある。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・新車受注量が前年比115%強である。
		その他飲食 〔そば〕（経 営者）	来客数の動き	・単価は相変わらず低いままであるが、3か月前に比べ来客数が曜日に関係なく増えており、売上は18%増えている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今月は、昨年と比べ、団体客の比率が高く、入込数が増加している。特に信金や簡保関係の客が目立っているが、売上は依然として低単価のため横ばいである。 ・日中は、電気店等の新商品の展示会等が入り、集客、売上ともに好調である。
		観光型旅館 （経営者）	来客数の動き	・周囲は決して良くないが、周辺の旅館に比較して当社は3～4月は比較的堅調である。
	通信会社（営 業担当）	販売量の動き	・携帯電話から発信される通話が増えてきており、全体的な通話が増えている。	
	競艇場（職 員）	単価の動き	・入場人員はやや減少しているが、1人当たりの購買量が増加している。全体的な売上は減少傾向にあ	
	美容室（経営 者）	販売量の動き	・カットやパーマ以外に、整髪料等を購入する客が増えている。	

変わらない

百貨店（企画担当）	お客様の様子	・最悪の状況は脱し、やや良くなっている状態がずっと続いているが、それ以上に良くなるという消費の体力が回復していない。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前の売上と比べ、多少は良くなっているが、当市内の百貨店は昨年より1店少ないのに、売上があまり変わっておらず、あまり良くなっているはい
百貨店（広報担当）	お客様の様子	・物販や催事関連は依然好調であるが、この時期のポイントである返礼ギフト等の需要が例年より慎重な動きで苦戦している。 ・ファッションは、気候が比較的良くリニューアル効果もあって順調に推移しており、入店客数、売上ともに前年実績を超えている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今の時期、例年であればボーナス払いで購入する客が多いが、このところボーナス払いで大きな買物をする客が少なく、買物を控えて、見てるだけという客が多い。
百貨店（販促担当）	来客数の動き	・来客数の減少、特に夕刻のキャリア層の集客が少なくなっている。またデイリー商材が苦戦し、それを身の回り品でカバーしているのが現状である。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・総額表示に対し、生鮮で価格訴求対策を実施した。食肉の単価は若干回復しているが、青果や水産の価格が低く売上を落としている。反面、加工食品は買上点数が増え、単価もあまり低下せず、既存店における食品は前年並みを保っている。住居関連の落ち込みが大きく、衣料品の単価低下が大きく、既存店全体ではやや落ちている状況であるが、全店舗ではプラス4%となっている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・先月同様、陽気が良くなってきても、歩行者が少なく、客数も伸びていないため、悪いまま変わっていない。
衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・販売動向の二極化が進んでいる。高齢層では高額品も売れているが、それ以外の層では低価格商品に流れている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・個人、法人需要ともに販売量が少なく、車検受けによる保有延長等、商談があっても時間が長引き、値引き要求が大きくなっているのが現状である。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売では、3月は昨年を上回る登録台数を達成できたが、今月に入ってから厳しくなっている
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・スプリングコートやジャケット等の高単価商品の価格が、昨年より約2割低下している。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・先月よりは売上が好転しているが、良い月と悪い月が交互に来ている。
その他専門店〔家電〕（経営者）	販売量の動き	・販売量、売上は前年並であるが、高単価商品の動きが鈍く、全体的な販売額の目標に達しない。客単価向上が当面の課題である。
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している。 ・総額表示により、末端価格が大幅に値上げしたという印象を持たれ、販売数量が伸びない。
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出店により来客の分散化が進み、前年実績を下回っている。
都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・3か月前と変わらない。4月上旬に新しいビジネスホテルがオープンしたが、この影響はまだ分からないが、これからは予断を許さない状況となる。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊関係が極端に悪化し、利用人員が減少し消費単価が低下し、4月度としては過去最低である。 ・個人と団体では、特に個人の動きが悪く、インターネットによる予約が主流であり単価も極端に低下しており、一過性のものでなく当面続きそうな状況である。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行の販売は落ち込んでいるが、ゴールデンウィークの海外旅行が若干伸びており、全体ではあまり変わらない。

		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・業界では、固定電話発携帯電話へのサービスが始まっている。ある程度のシェアを取ることが重要であり、各電話会社での価格競争が始まっている。商品が発売されて1か月以内に対抗値下げ行われ、利益も減少している。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・入場者数は昨年実績よりも増えているが、最終的な客単価は低下している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・異業種とのアベックイベントによる展示場集客増を試みたが、思ったほど客数が伸びない。
やや悪くなっている		一般小売店「書籍」（経理）	競争相手の様子	・市内の競合店が2km圏内に、自社1番店を出店したため、その影響による売上等の減少が顕著である。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税総額以降、買上点数が前期比92%、個数で0.8個と大きく落ち込んでいる。客数や一品単価は前年並であるが、買上点数の落ち込みで売上が大きく減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・500m圏内にある競合店が改装し、その影響を月の後半受けている。自社競合も含め、競合の激化は解消されず、一段と激しくなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税総額表示により、消費者が割高感を感じている。値上げをしたわけでもないのに値ごろ感がなくなり、売上が減少している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・総額表示実施以降は販売点数の減少が著しく、企画を強化しているが大変厳しい状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィーク前のせいか、特にサラリーマン客の買い控えが目立っている。また他業態の影響で、低価格帯商品への移行も進んでいる。こうした傾向は税収の減少を生み、更なる増税を加速させ
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・何度も来店し、なかなか購買にまで至らないケースが多い。 ・昨年実績をクリアできない月が多い。
		その他専門店「靴」（経営者）	販売量の動き	・17日にリニューアルオープンした店舗があるものの、大きな割引がなければ全く売れない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・近くに出店した複合店に飲食施設もオープンしたため、ランチタイムの客が大きく減少している。
	都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・先日、伝統ある老舗リゾートホテルが会社更生法を申請した。市内でも繁華街に位置する稼働率70%を維持していたビジネスホテルも経営者が代わりレストランをコンビニに改装中であり、全体的なムードが良くない。	
悪くなっている		一般小売店「医薬品」（経営者）	お客様の様子	・花見客が繁華街に立ち寄りなくなっている。 ・新入社員歓迎会も1次会で帰る客が増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が減少し、買上点数も買上単価も低くなっており、厳しい状態になっている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・消費税総額表示になり、割高感が強まり、客の購買意欲が減退している。客単価の下落が一段と厳しくなっている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・一品単価の下落と客単価の下落が進行中である。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今まで以上に特價品の買い回りが当たり前になっていて、必要のないものは全く買わないという傾向が一段と強まっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税総額表示により競合各社で、消費税込みで総額表示前の価格据置を行い、これまで以上に価格競争が激化し、客数、売上ともに減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ここ8か月以上、売上は前年実績を下回っているが、特に今月は20%以上のマイナスである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・21年タクシー運転手をやっているが、今の状況は本当に大変である。朝の5時から翌朝2時まで乗務しているが、3万円に達しない日が増えている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・アイテム別の動きに差はあるが、トータルでは受注量が増えている。しかし大型連休の前倒し分もあ

	輸送業（従業員）	取引先の様子	・大型連休前に、各社共荷動きが活発になり、特に輸入の生鮮物の動きが良い。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・ここしばらく途絶えていた営業マンの社員教育等、前向きな教育やセミナーのニーズが増えてい
	コピーサービス業（経営）	受注量や販売量の動き	・会社の目標をクリアすることが努力次第で何とかなるような状況になってきている。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営）	受注量や販売量の動き	・安値安定の受注に変わりが、これまで売れなかった商品でも幅広く浅く売れるようになってい
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告用のパンフレットやチラシ等の印刷物の納入価格が若干低下しているが、種類や量が以前より増えている。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・連休も、一部の工場では休まず操業するほど忙しい。
変わらない	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月からの総額表示への移行に伴い、スーパーや量販店での売上低迷の声も聞かれるようになり、スポット条件的な価格対応も出始めている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社の売上は、1月から前年割れが続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備関係及び半導体は繁忙となっているが、引き合い物件は短納期対応がほとんどであり、部材調達に間に合わず業績的には良くならない。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気の底打ち感があり、企業倒産件数は減少している。しかし一般企業の設備投資は回復しておらず、個人消費についても住宅着工数やマンションの売行き等が今一である。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・これまでチラシを入れた事がなかった地元企業のチラシが時折入るようになってきている。また全般的にチラシが増えている。 ・購読客では、まだ厳しいという人が多い。
	公認会計士	受注量や販売量の動き	・景気が下げ止まりとか、上向き等とされているが、取引の実態には一向にそうした様子が現れてこない。
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先は、リスク回避のため展示会での発注を抑え、売れ筋をつかんでからの現物発注に傾いている。年間の売上見通しが立たなく、不安定な受注が続いている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・工事量の減少に加え、鋼材価格の上昇分が契約や設計変更で反映されず、利益の確保が厳しくなっている。
悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き ・今までは合理的な派遣社員への代替という引き合いが多かったが、ここに来て増産体制や前向きな営業強化や増員等といった引き合いが増えている。
	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 ・最近若い人の雇用形態が、紹介予定派遣に変わってきている。企業の採用に変化が見られるようになってきている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き ・特にサービス業において、ここ数年求人止めていた会社が求人を再開する動きが全般的に目立っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き ・求人数は前年に比べやや増え、今年に入り回復傾向にある。地元企業の求人数は横ばいであるが、東京分が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き ・求人は、製造業を中心に全体としては緩やかな回復基調にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・求人数はパート求人の大幅な増加により3か月振りに前年同月比でプラスになり、合わせて求職者数についてもパート求職者数の大幅な増加により16か月振りに増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・求人の増加傾向が続く、有効求人倍率もワンストップ上がった状態になっている。しかし今後の動きについては見守る必要がある。

変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 3 か月前辺りから徐々に良くなってきており、その状況は変わっていない。去年と比べずっと良い雰囲気、求人数も堅調に推移している。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・ 派遣請求単価の相場が下がり、それが支払にも影響しているのか、登録者数が前年に比べ減少しており、先々の売上への懸念が出てきている。
	職業安定所 (職員)	採用者数の動き	・ 求人数は増えているが、依然として非正規型の不安定雇用が続いている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 求人数については現在伸び悩みの状態であるが、求職者も減少しているため、有効求人倍率は横ばいで推移している。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	アウトソーシング企業(社	周辺企業の様子	・ 同業他社のシェアを取らなければ生き残れない状況である。