

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 | 家電量販店（店 長） | 販売量の動き | ・エコポイント対象商品の駆け込み需要が続いて、メーカーにも在庫が無いため、薄型テレビでは4月末まで納品待ちとなっている。 | |
| | | 商店街（代表 者） | お客様の様子 | ・客単価、来客数共に低迷しているが、客の滞在時間が伸びており、3か月前の落ち込みからわずかに改善している。 | |
| | やや良く なっている | 百貨店（売場担 当） | お客様の様子 | ・得意客中心ではあるが、前年の売上に対して2けたの伸びを見せるブランドがあるなど、買い控えの反動で春物への消費マインドが高まっている。特にフォーマル関連の売上が好調で、晴れの日の装いを新調する消費者が増えている。 | |
| | | 百貨店（経営 者） | それ以外 | ・前年に比べて減収は続いているが、減少幅が縮小している。天候に左右されるものの、春物衣料に動きがみられる。 | |
| | | 百貨店（販促担 当） | 来客数の動き | ・カード優待、割引販売、物産展、春物衣料の提案など前年実施してない施策に顧客の反応が良く、来店動機につながっている。 | |
| | | 衣料品専門店 （店長） | 来客数の動き | ・フレッシュアズ商戦の売上は低迷しているものの、異動によるビジネスマンの需要があり、例年に比べて来客数が増加している。 | |
| | | 家電量販店（店 長） | 販売量の動き | ・エコポイント対象商品の駆け込み需要があり、異常な販売量となっている。 | |
| | | 乗用車販売店 （経営者） | 販売量の動き | ・減税や補助金の効果で新車受注は好調である。補助金の延長が決まり、駆け込み需要は無いものの、中旬以降の受注も例年に比べて堅調に推移している。 | |
| | | 乗用車販売店 （経営者） | 販売量の動き | ・就職の厳しい状況は変わらず、消費者の節約は続いているが、以前と比べて消費マインドが回復している。 | |
| | | 高級レストラン （支配人） | 来客数の動き | ・3か月前に比べて来客数にある程度安定した増加が見られる。 | |
| | | 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・店内が閑散とする日はあるものの、3か月前に比べて来客数が増加傾向にある。 | |
| | | その他住宅〔リ フォーム〕（従 業員） | お客様の様子 | ・3か月前に比べて新規の問い合わせが増えており、需要が高まっている。 | |
| | | 変わらない | 商店街（代表 者） | 来客数の動き | ・気温の上昇やイベント開催に伴い、商店街の来客数が少しずつ回復している。 |
| | | | 商店街（代表 者） | お客様の様子 | ・中旬以降は例年にない厳しい寒さと積雪に見まわれ、新入学、就職商戦は低迷している。ポイントセール期間中は集客に効果があるものの、他の日は買い控えが目立つ。 |
| | | | 一般小売店〔書 籍〕（経営者） | 単価の動き | ・来客数、客単価共に前月並みの水準で推移している。 |
| | | | 一般小売店 〔酒〕（経営 者） | 販売量の動き | ・主力商品の品切れが解消し、販売量は前年並みで推移している。 |
| | | | 一般小売店〔医 薬品〕（経営 者） | お客様の様子 | ・送別会などで後半の人通りは増えたものの、前半の閑散とした状況が影響し、売上が前年を下回っている。 |
| | | | 一般小売店〔カ メラ〕（店長） | 販売量の動き | ・新製品の低価格品は好調なものの、高額品の動きが鈍く、売上は前年並みで推移している。 |
| | | | 一般小売店〔雑 貨〕（企画担 当） | 来客数の動き | ・個人所得が低迷し、心理的な改善が見込めないため、個人消費は冷え込んでいる。 |
| 百貨店（売場主 任） | 単価の動き | | ・ハウスカードのポイントアップセールなどは来店客数につながるものの、何も無い平日は落ち込んでいる。また、マザーニーズやフレッシュアズでは価格にシビアな消費者が多く、目的買いや単品買いで客単価が低迷している。 | | |
| 百貨店（企画担 当） | それ以外 | | ・来客数、客単価共に上向いているものの、売上に力強さが感じられない。 | | |
| 百貨店（経営 者） | 単価の動き | | ・来客数はあるものの、高額品の動きが悪いため、客単価、売上共に前年を下回っている。 | | |
| 百貨店（経営 者） | 来客数の動き | | ・客単価は前年を上回るものの、売上単価は低迷している。 | | |

| | | |
|-------------------------|---------|--|
| スーパー（経営者） | 来客数の動き | ・生鮮品価格の影響で1品単価が上昇しており、買物頻度の低下で来客数が減少している。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・特売品でも必要のない物は買い控えて、家庭内の在庫を減らす傾向がみられるため、消費者の生活防衛意識は続いている。 |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | ・3か月前に比べて、来客数がやや上向いてきている。 |
| コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・来客数は回復傾向にあるものの、客単価、売上共に前年を下回っている。 |
| コンビニ（経営者） | 競争相手の様子 | ・人口減少により需要が落ちているため、売上は低迷している。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・来客数、客単価、売上共に前年割れが続いている。弁当やパスタ等の販売量に回復傾向がみられるものの、依然として100円を中心とする低価格商品への支持が強く、必要な商品以外は買い控えが続いている。 |
| コンビニ（エリア担当） | お客様の様子 | ・夜間の来客数が減少傾向にあり、消費者の低価格志向は続いている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・来客数、客単価共に大きな変化はなく、悪化する気配はないが回復の兆しもみえない。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数は回復傾向にあるものの、客単価、売上共に前年を下回っている。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・高校の新卒採用や雇用情勢は厳しい状況が続いて、個人消費は落ち込んだままである。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・例年に比べて、販売量が低迷している。 |
| 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・買上客数が増加しているものの、客単価は低迷している。 |
| 衣料品専門店（店長） | 来客数の動き | ・雪が残り気温が低いため、来客数が低迷している。まだ冬物を探しにくる消費者があり、例年に比べて、春物の動きが鈍い。 |
| 衣料品専門店（店長） | 販売量の動き | ・スーツ購入は増えているものの、シャツやネクタイは買い控えが続いている。 |
| 衣料品専門店（総務担当） | 単価の動き | ・3か月前と同様に、来客数、客単価、買上点数共に低迷している。 |
| 家電量販店（店長） | 単価の動き | ・エコポイント対象商品は好調なものの、対象にならない商品は相変わらず動きが悪い。 |
| 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・販売量に動きはあるが、広告費や人件費などの経費削減による厳しい経営は続いている。 |
| 住関連専門店（経営者） | 単価の動き | ・来客数は増えているものの、客単価、売上共に低迷している。 |
| 住関連専門店（経営者） | 来客数の動き | ・消費者に購買意欲はあるものの、所得の減少などで買い控えが続いている。 |
| その他専門店【呉服】（経営者） | 来客数の動き | ・荒れた1月や2月の天候に比べれば季節は良くなってきたものの、来客数は低迷している。 |
| その他専門店【酒】（営業担当） | 来客数の動き | ・異動などの需要期ではあるが、低価格志向が続いており、来客数、売上共に低迷している。 |
| その他専門店【白衣・ユニフォーム】（営業担当） | 販売量の動き | ・企業が新入社員の採用を必要最低限もしくはゼロに絞っており、販売量が低迷している。 |
| その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当） | 販売量の動き | ・天候の影響でタイヤなどの季節商材の動きが鈍く、また重量税の変更に合わせて車検の入庫を伸ばす客がいる。不要不急の買物を控える傾向が続いているため、燃料以外の需要は冷え込んでいる。 |
| その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当） | 来客数の動き | ・週末の価格変動で市況が落ち着かないため、競合店との価格競争では苦心が続いている。 |
| 高級レストラン（経営者） | 単価の動き | ・消費者は先行き不安があるため、消費を控えている。 |
| 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・日ごとに店内の繁閑の差が大きく、販売量は3か月前と変わらない。 |
| その他飲食【弁当】（スタッフ） | 来客数の動き | ・中心部の集客は落ち込んだままで、なかなか回復しない。 |

| | | | |
|-----------|--------------------------|--------|---|
| | 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・家族中心の個人客の利用はあるが、卒業や送別会の利用が例年を下回っているため、売上が伸びない。また、宴会利用時間が短いため、館内の活気が失われつつある。 |
| | 観光型ホテル (スタッフ) | お客様の様子 | ・法人営業で回る企業は業績が厳しく、サービス内容より値下げを重視している。 |
| | 観光型旅館(経営者) | それ以外 | ・旅行代理店の閉鎖や人員削減の影響で動きが悪く、宿泊予約が低迷している。 |
| | 都市型ホテル (スタッフ) | 販売量の動き | ・売上全体は低迷しているものの、節目を重視する地域性があるため、歓送迎会などで宴会部門の売上は前年並みで推移している。 |
| | 都市型ホテル (スタッフ) | 来客数の動き | ・送別会が多い時期ではあるが、会費を抑えた小規模の集まりが増えており、前年の売上をなんとか確保している。 |
| | 旅行代理店(店長) | 販売量の動き | ・個人向け旅行の取扱額は、国内外共に前年を大幅に割り込んでおり、国内旅行では北海道と沖縄を除くと前年を下回っている。また、家族での海外旅行は増加しているが、国内旅行は減少している。 |
| | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・予約や配車による乗客はあるものの、繁華街でもなかなか乗客がない。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・最終電車や最終バスが出ると繁華街の人通りが減り、夜間の乗客は相変わらず少ない。 |
| | 通信会社(営業担当) | 単価の動き | ・親子の来店が増える時期だが、携帯端末は低価格機種に人気集中しており、景気の悪さが続いている。 |
| | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・来店客の様子から、良くなっている一部企業はあるものの、全体的には依然として厳しい状況が続いている。 |
| | 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・例年の年度末に比べて、需要が伸び悩んでいる。 |
| | テーマパーク (職員) | お客様の様子 | ・製造業など一部の景気回復の影響からか、連休などで売上が好転することもあるが、多くの消費者は買い控えや様子見が続いている。 |
| | 美容室(経営者) | 来客数の動き | ・来客数の前年割れが続いているものの、極端な悪化の懸念は弱まっている。 |
| | その他サービス [自動車整備業](経営者) | 販売量の動き | ・例年の年度末や3月は需要期になるが、物の動きがない厳しい状況が続いている。 |
| | 設計事務所(経営者) | お客様の様子 | ・同業者間でも仕事の受注に格差があり、仕事量は増えていない。 |
| やや悪くなっている | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・来客数の回復に工夫する店舗はあるが、全体的な購買単価の落ち込みに歯止めがかからない。 |
| | 一般小売店[医薬品](経営者) | 来客数の動き | ・必要な物への購買意欲はあり、客単価は上向いているものの、3か月前に比べて来客数が減少している。 |
| | 一般小売店[医薬品](経営者) | 単価の動き | ・客単価、来客数共に落ち込んでいる。馴染み客でも、必要最低限の買物で済ませ、生活に余裕は感じられない。 |
| | スーパー(店長) | 単価の動き | ・消費者の節約志向は相変わらず続いており、1品単価、客単価、売上共に前年を下回っている。 |
| | スーパー(総務担当) | 単価の動き | ・野菜の高騰を除くと、加工食品などの平均単価は前年割れが続いており、一段と消費が縮小している。 |
| | コンビニ(エリア担当) | 販売量の動き | ・販売促進キャンペーンをしても、消費者の反応が以前に比べて悪くなっている。 |
| | 乗用車販売店(経営者) | お客様の様子 | ・エコカー購入補助金等の効果により、販売台数が前年を上回る伸びを示すものの、本格的な市場回復の実感はない。リコール問題、デフレ不況、春闘など、消費者には先行き不安があるため、新車や中古車の販売促進策も来客数にはつながらず、例年の決算月を下回っている。 |
| | 乗用車販売店(経営者) | 販売量の動き | ・エコカー購入補助金のプラス要因はあるものの、ディーラーとの価格競争や消費者のクレジット審査が厳しくなっており、販売台数が3か月前に比べて減少している。 |
| | 乗用車販売店(経営者) | 単価の動き | ・販売台数、在庫台数共に前年並みで推移するものの、1台当たりの単価が前年の80%とかなり落ち込んでいる。 |
| | その他専門店 [パソコン](経営者) | お客様の様子 | ・消費者が低価格品に慣れてきたため、高額な商品への買い控えは一段と強まっている。 |

| | | | |
|---------|---------------------------|--------------|--|
| | その他専門店 〔酒〕（経営者） | お客様の様子 | ・月末の歓送迎会で飲食店に動きはあるものの、消費者の低価格志向が強まっており、売上が例年を下回っている。得意先の飲食店は厳しい経営で体力が低下している。 |
| | その他専門店 〔食品〕（経営者） | 販売量の動き | ・例年に比べて、新年度を迎えるための活発な購買意欲がみられない。 |
| | その他専門店 〔靴〕（経営者） | 競争相手の様子 | ・緊急値下げ等、予定外のセールまで実施する同業者が増えている。 |
| | 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・主婦層の出足が鈍く、年度末の予約状況は例年に比べて落ち込んでいる。 |
| | 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・客単価に変化はないものの、3か月前に比べて来客数が減少している。 |
| | 一般レストラン （支配人） | 来客数の動き | ・来客数が依然として落ち込んだままで、厳しい状況が続いている。 |
| | 観光型旅館（経営者） | 来客数の動き | ・来客数が前年を下回っているものの、更なる落ち込みへの不安は弱まっている。 |
| | 都市型ホテル （経営者） | 来客数の動き | ・宿泊部門とレストラン部門の来客数が前年を下回っている。 |
| | 都市型ホテル （スタッフ） | 来客数の動き | ・レストラン部門では、時間帯や曜日で繁閑の差があり、来客数が減少している。 |
| | 都市型ホテル （スタッフ） | 競争相手の様子 | ・長引く景気低迷と売上不振により、競合他社の閉鎖が相次いでいる。 |
| | タクシー運転手 | 単価の動き | ・低価格のタクシーを探す乗客の割合が一段と増えている。 |
| | 観光名所（職員） | 来客数の動き | ・3か月前に比べて予約状況が悪く、来客数が減少している。 |
| | 遊園地（経営者） | 来客数の動き | ・イベントを開催するものの、厳しい天候や地震が影響して、来客数が前年を下回っている。 |
| | 住宅販売会社 （従業員） | お客様の様子 | ・完成見学会の開催が、新規顧客の獲得や新規受注に全くつながらず、例年にない厳しい状況である。 |
| 悪くなっている | 一般小売店 〔茶〕（経営者） | それ以外 | ・津波の被害で、養殖しているカキやワカメが壊滅状態である。また、観光客の低迷もあり、休日の市街地は人通りが見られない。 |
| | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・デフレが進行しており、来客数の減少よりも客単価の落ち込みが売上を悪化している。 |
| | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・消費者の生活防衛志向が続くなか、競合店が販売促進を強化しており、来客数、買上点数、1品単価共に前年を下回っている。 |
| 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（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・販売量が前年を上回る動きで続いている。 |
| | 木材木製品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・住宅部材の需給バランスが改善しており、3か月前に比べて販売単価が上昇している。 |
| | 電気機械器具製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・受注全体の落ち込みは弱まっており、半導体装置の受注が好転している。 |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・値下げ要請は相変わらず続いているものの、競合他社との違いを理解してくれるなど、以前に比べて取引先の態度に変化がみられる。 |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・例年の年度末に比べて、携帯の新規導入が増加傾向にある。 |
| | 広告業協会（役員） | 取引先の様子 | ・少額の引き合いは減少しているものの、新規開店やリニューアルによる大型案件が増加傾向にある。全体の受注は前年並みだが、底割れの気配は感じられない。 |
| | その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・納入単価の低迷で収益は厳しいものの、前月ごろから売上、販売量共にわずかながら前年を上回る傾向がみられる。 |
| | その他非製造業 〔飲食料品卸売業〕（経営者） | 取引先の様子 | ・首都圏向けの出荷が大幅に回復し、売上が5か月ぶりに前年を上回っている。 |
| 変わらない | 農林水産業（従業者） | それ以外 | ・燃料価格の上昇によるコスト増が続いている。 |
| | 食料品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・イベントや連休には商品の動きが良くなるものの、普段は消費者の財布のひもが固いため動きが悪い。 |

| | | | | |
|-----------|-----------|--------------------|---|---|
| | | 食料品製造業（総務担当） | 競争相手の様子 | ・小売店では、購入点数が若干増えているものの、客単価、売上共に低迷している。 |
| | | 出版・印刷・関連産業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・一時は受注に回復傾向がみられたものの、売上は前年を下回ったままである。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・自動車部品の受注はやや回復傾向にあるが、円高傾向が続いているため、輸出環境が改善していない。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | 取引先の様子 | ・大手メーカーの受注は回復しているものの、中小企業にはまだその影響がない。 |
| | | 建設業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・2月に比べて天候が安定してきたため、工事の受注が少しずつ増えている。 |
| | | 金融業（営業担当） | 取引先の様子 | ・住宅ローンや法人借入の条件変更の申出が増加傾向にある。 |
| | | 金融業（広報担当） | 取引先の様子 | ・業種にかかわらず、資金需要に動きがみられない。 |
| | | 広告代理店（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・年度末物件の受注価格が前年に比べて低下し、利益率が低迷している。 |
| | | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・取引先企業の事業は小康状態を保っている。 |
| | | 公認会計士 | 取引先の様子 | ・得意先の決算状況や月次データを見る限り、利益が改善している企業は少ない。売上が前年を上回る企業でも、利益が減少している得意先が多い。 |
| | | コピーサービス業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・官公庁の大きな案件が受注につながり、3か月前から前年を上回る受注が続いている。 |
| | | その他企業〔企画者〕（経営者） | 取引先の様子 | ・住宅版エコポイント制度が開始されて、住宅会社は受注増加を図っており、ユーザーからは良い反応も示されている。 |
| | | その他企業〔工場施設管理〕（従業員） | 取引先の様子 | ・工場内の社員食堂、清掃関連等の委託業者及び自動販売機設置業者共に、工場への出入りが低迷している。 |
| | やや悪くなっている | 建設業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・限られた物件数に競争は厳しく、また発注者のコスト意識が強いため、受注量、受注価格共に低下している。 |
| | | 輸送業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・製造業の生産が縮小しており、物量の落ち込みが続いている。 |
| | | 通信業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・景気の悪化から、取引先企業の雇用環境が悪くなっている。 |
| | 悪くなっている | 農林水産業（従業者） | 受注価格や販売価格の動き | ・果樹農家の収入は例年を大幅に下回る状況であり、農機具販売店では売上が前年を割り込んでいる。 |
| | | 土石製品製造販売（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注が低迷しているため、全社的な人員削減が開始されている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・採用を抑制していた製造業やサービス業が求人をはじめている。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・製造業の求人数が3か月前に比べて活性化している。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・県内の求人広告が、3か月前に比べて少しずつ増えている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 | ・雇用調整を実施する企業数は変わらないものの、実施する休業日数は減少傾向にある。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・派遣求人は前年同様に悪いままで変わらない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 周辺企業の様子 | ・派遣の契約期間が終了する時期ではあるが、継続する契約が減少して、売上は前年を下回っている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・年度末は契約更改の時期だが、新規の求人は退職者の補充など限定的である。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・大型流通の出店などによる求人はあるが、求人数は前年を下回っている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 雇用形態の様子 | ・受注は回復傾向にあるものの、デフレによる価格低下で利益率が低迷している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年に比べて2割近く増えているものの、一昨年の求人数を下回っている。 |
| 職業安定所（職員） | | 周辺企業の様子 | ・雇用調整を実施する企業数は、3か月前と同じ水準で推移している。 | |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は、3か月連続して前年を下回っている。 | |
| | 職業安定所（職員） | 雇用形態の様子 | ・前年に比べて求人数は増えているものの、採用になる雇用形態は非正規雇用が多い。 | |

| | | | |
|-----------|----------------|---------|---|
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求職者数が増加する一方で、新規求人数が前年を下回っており、厳しい状況は変わらない。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数、求職者数が共に増加したため、有効求人倍率は横ばいで推移している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・依然として求人数が低迷している。 |
| やや悪くなっている | アウトソーシング企業（社員） | それ以外 | ・繁忙期ではあるが、前年に比べて受注量が減少している。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 周辺企業の様子 | ・特にホテルでは宴会需要が落ち込むなど、県内企業は不景気にあえいでおり、求人の動きがない厳しい状況である。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・有効求人数が前年を下回っており、有効求人倍率が低下している。 |
| 悪くなっている | | | |