

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

（-：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 (東北)	良く なっている	衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・今月は4月から就職や入学をするフレッシュヤーズの客が多く、前年と比較しても客単価が順調に推移している。価格はあまり重要な要素ではなく、必要なものや気に入ったものであれば購入する傾向が顕著になってきている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・乗客が途切れない状況であり単価も高い。景気は大変良くなっていると実感している。
	やや良く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・陽気が良くなると、どうしても楽観的な気分になる傾向がある。また、経営者も不況に慣れてきたのか、多少悪い状況でもへこたれなくなっている。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・今年は降雪の影響が少なく、安心して移動できる道路、交通事情が確保されたことにより、客の消費行動がやや活発になっている。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・担当エリアの客単価は上昇しており、来客数の減少を若干ながら補っている状況である。
		コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数が前年並みに回復してきている。
		コンビニ(店長)	来客数の動き	・雪解けとともに光熱費などの経費が減少している。また、来客数も増加しており、競合店の影響はあるものの、厳しかった1～2月よりは利益が出ている。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・少し暖かくなってきており、客は春物の準備を始めている様子である。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の反動減が解消されてきている。
		乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・販売量はやや上向きで推移しているが、3月中旬以降は動きが鈍くなりつつある。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物の発注が少なかったこともあり、今月の動きは良くなっている。しかし、前年ほどではない様子である。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・リニューアルの影響で来客数が増加している。
		高級レストラン(支配人)	来客数の動き	・卒業や就職など、孫の新たな門出をお祝いする祖父母の姿が多く、3世代を中心とした客が増えている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・春の訪れが早く3月に入って個人客の動きも活発になっている。そのため、レストラン部門を中心に来客数が増えている。
		通信会社(営業担当)	お客様の様子	・3月からの新規メニューのスタートと同時に、加入促進イベントを実施した効果が表れており、新規加入者が増加し解約者が減少している。月末には引越しなどによる解約予定者がいるものの、前年よりは大幅に減少する見込みとなっている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・インバウンドが来客数、乗船人数の底上げをしているが、その現象に隠れるようにフリーの客も増加している。また、インバウンド客は購買意欲があるため、売上の増加にもつながっている。
		遊園地(経営者)	来客数の動き	・雨が少なく暖かい天候にも恵まれている。また、今月は3連休もあったため、来客数は前年を10%ほど上回っている。
		競艇場(職員)	来客数の動き	・来客数が増加していることに加えて、今月は購入単価も上昇している。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	単価の動き	・年度末であり販売量、販売価格共に前年比120%と好調である。また、取引先企業も決算状況が良い様子である。
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・若年層の住宅取得希望者が増えている。		
変わらない		商店街(代表者)	販売量の動き	・春を先取りしたような暖かな日が続き、来客数が伸びている。ファーストフード系はその影響が顕著であったが、物販関係の店舗は月後半になるまで低調であった模様である。また、老舗呉服店の閉店などがあり、いささが寂しい年度末となっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・例年と比較して雪が少なく、温暖な気候が続いている。しかし、特に物販系の業種において冬物、春物の動きが悪く、中途半端な状況となっている。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・なぜ売れないかわからないほど、ものが売れていない。

一般小売店〔寝具〕(経営者)	販売量の動き	・3月に入っても客の購買意欲がまだまだ低いということを実感している。
一般小売店〔カメラ〕(店長)	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移しているものの、高額商材の動きが鈍く、売上額が伸び悩んでいる。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今月は新入学、転勤、異動などにより、返礼ギフトの動きは好調である。しかし、主軸となるセレモニーのアパレルの動きは鈍い。
百貨店(経営者)	お客様の様子	・冬物商戦に引き続いて衣料品の動きが鈍い。特にフレッシュアーツなどのモチベーションアイテムの動きが遅れている。生活防衛心理が被服の消費抑制という形で表れているのではないかと。
百貨店(経営者)	お客様の様子	・天候不順の影響もあり、来客数が伸び悩んでいる。例年の3月と比較しても客の動きが少なく、特に衣料品の動きが鈍い。
スーパー(経営者)	来客数の動き	・既存店の来客数、単価共に堅調に推移している。
スーパー(経営者)	単価の動き	・3月は1品平均単価、来客数共に前年並みで推移しており、買上点数は前年を若干上回っている。しかし、傾向的には改善を実感できるほどではない。
スーパー(総務担当)	来客数の動き	・来客数が増加しており、それに伴い買上点数も増えている。しかし、1品単価が下がった分、客単価が低下している。
スーパー(営業担当)	販売量の動き	・暖冬で大きな気候の変化もなく、販売量、1品単価共に、3か月前と比較して大きな変化はない。
スーパー(営業担当)	お客様の様子	・3月は曜日の関係で前年より日曜日が1日少ないため、売上を維持すべくチラシによる販促を強化している。その結果、既存店の売上は前年比100%前後で推移している。ただし、これは自社の価格強化政策によるものが大きく、景気の回復によるものではない。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数の減少が全体の数字に影響しているが、前年から落ち込んでいる来客数は、回復する兆しのないまま推移している。また、たばこについても前年から一貫して販売量が減少しており、そのマイナス分がそのまま売上の減少につながっている。当店の全体的な売上に対してたばこが占める割合は18%のため、かなりの影響となっている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・来客数は2%増加しているものの、単価は低下しており、全体としてぎりぎり100%を維持している状態である。
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数は前年比100%を堅持している。
コンビニ(店長)	来客数の動き	・今年は降雪が少なく、除雪関連の需要が減少している。
衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・スプリングコートや春物ジャケットなど高単価なアウターが売れる時期であるにもかかわらず、今年はほとんど動きがない状態である。その分単価が上がらず苦戦している。
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・消費者の購買意欲は減退気味であり、消費動向に陰りがみえている。
衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・入学、卒業需要などの目的買いが減少しているなか、暖冬の割には寒暖の差が激しいことで、春物商品の売行きは盛り上りに欠けている。
衣料品専門店(店長)	単価の動き	・春の衣替えで一時的に来客数は回復しているが、客は買物に慎重であり、客単価が低下してきている。
衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・来客数、買上点数共に変化はない。また、春物新作の動きが悪く単価も上がっていない。
家電量販店(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比90%と減少している。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・AV機器、テレビなどの売行きが少し鈍くなっている。また、景気に対する不安感のために、客の財布のひもが固くなりつつある。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・決算期で最も需要が見込める時期であるものの、個人客の販売があまり伸びていない。
乗用車販売店(従業員)	来客数の動き	・今月は決算期ということもあり客に多少の動きはあるが、特別に多いというわけではない。
住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・当店の商品構成が消費者のニーズに追い付いていないのか、来客数が少ない状態が続いている。
住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・天候は安定しているが、来客数がなかなか伸びないため、売上も横ばいである。

その他専門店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・異動シーズンに入り飲食店の動きに期待をしていたが、動きが年々鈍くなっているようである。また、県外や特に首都圏向けの特定の商品は動きが良いものの、全体的に前年並みで収まっており、都市部と地方の格差がより鮮明になってきている。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房用の燃料の販売量が低調である。それに伴い、市場が販売量の減少をカバーしようと安値販売に動いているため、収益の悪化が続いている。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量は相変わらず前年割れが続いている。また、暖冬の影響でタイヤ交換などの作業が前倒しに発生すると見込んでいたが、前年と同様の動きとなっている。
高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・景気が冷え込んでいるせいで常連客の来店頻度が鈍っており、非常に厳しい状態が続いている。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・商品の値上げをしてから1年が経過したが、来客数は相変わらず前年を下回ったままである。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・3月は転勤の時期であり歓送迎会などにより動きがあるため、3か月前と比べるとやや良い状態である。しかし、例年との比較ではたいして変化がなく、全体としては変わらない印象である。
一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・売上、来客数共に良いときと悪いときの差が激しく、景気に対する判断ができない。
一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・歓送迎会シーズンのため、ある程度は人の動きが良いものの、季節のイベントとして動いているだけであり、個人としてぜいたく感を楽しむ人は相変わらず少ないようである。
観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・今年になってから来客数が伸び悩んでいる。特に企業の利用が少ない状況である。
観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・同業者の話では、業績は前年並みか微減、もしくは波が激しいという意見が多く、依然として低水準で推移している様子である。
都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・前月から大きな変化はなく、停滞感が否めない状況である。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3月はふるさと旅行券の取扱によって団体旅行が好調であったものの、それを除けば前年並みであることから、景気の状態は変わっていない。
旅行代理店（店長）	お客様の様子	・前年と比較しても、上向きといえるほど伸びている実績がない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内は北陸方面が好調であるものの、インバウンドによる東京、大阪方面の宿泊の確保困難などの影響が表れている。また、パリのテロ以降、海外旅行に回復傾向がみられないことから、伸び悩みの傾向にある。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ハローワークでは女性や高齢者の求職者が増えている様子であるが、震災地域の雇用で景気の良い産業は一部であり、賃金面や場所により自己負担が求められる会社もあるため、人手不足が懸念される。
通信会社（営業担当）	それ以外	・マイナス金利導入により、今後消費者の貯蓄の利息は減少していく。また、年明けからの物価上昇により、景気は横ばいもしくは下降傾向にある。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられていない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・経費削減の要求は多いものの、新製品の導入には至らない状況である。
観光名所（職員）	来客数の動き	・厳冬期に雪が少なく悪い影響があったものの、雪解けが例年より早く、若干ではあるが来客数が上向いている。
美容室（経営者）	お客様の様子	・美容室は施術料金のみのため、客はなぜ値上げとなるのかわからない様子である。実際には光熱費や薬剤などの値上げにより施術料金も上げざるを得ないのだが、なかなか納得をしてもらえない。
その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・供給高は前年実績を上回っているものの、今後の供給につながる受付件数は伸びていない。
やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・3月は花粉症の客が多く来店している。しかし、中旬以降は新しく駅前オープンした大型商業施設に興味半分客が流れており、繁華街の客が少なくなっている。

	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・決算セールもあり、現時点で売上は前年比122.9%となっている。しかし、化粧品などは必要以上に購入する客が減少しており、セールをしても予算以上の買物をしない客も増えている。そのため、結果として前年を少し下回っている。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・単価の高い常連客により売上は平年並みを維持しているが、来客数の前年比が14%も落ち込んでいる。3月に入ってからは店頭がにぎわいに欠け、極端に売上が少ない日が出るようになってきているが、これはかつてデフレと呼ばれ、景気低迷が長期化していた時期によく経験していた状況である。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・入学や卒業、異動などに伴う需要は例年に近い動きとなっている。しかし、返礼品の単価が減少しており、さらに、自家需要商品の購入に対して価格を吟味する傾向がより強まってきている。洋品、雑貨関連すべてにおいて、これまで中間顧客層と認識していた客が、百貨店のボリュームゾーンから離脱して、ロープライス商品の購入へとシフトしてきている。
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・3月は新生活を迎えて春物衣料が動く時期であるが、今年は以前から不調である婦人、紳士衣料の売上が戻ってきていない。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・化粧品や時計、宝飾品などの高額商材の動きは引き続き堅調であるが、婦人服を中心とした衣料品の動きが鈍くなってきている。また、気温の変動が激しいという天候の影響もあるが、今まで比較的好調であったキャリア層の婦人服も動きが落ちてきている。ただし、街全体でみると駅前にも新店がオープンするなど活気はある。
	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・百貨店が3月オケージョンに強いという認識は既がない。今はインターネットでの購入が一般的となっており、量販店も販売戦略を強化していることから、春物商戦は例年になく厳しい状況となっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・異常気象によって暖冬小雪どころか無雪の状態が続き、道路が乾いている。そのため、客の買い回り傾向が進んでいる。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較すると単価の動きが少し悪くなっている。客は衝動買いをせずに目的買いで終わってしまうため、単価が上昇しない状況である。
	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・例年であれば期末決算に向けて来客数が増加し、それに比例して販売量も伸びる時期であるが、今年は逆に来客数は減少傾向にあり、客単価も低い状態である。
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・以前からの受注残があるため、3月の販売量はやや増加している。しかし、受注活動においては厳しさが増している。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・謝恩会などでアルコール類の販売量が増加する日もあれば、全く動かない日があるなど、飲食店への販売量の波が激しい。そのため、1か月全体の販売量は良くない状態である。
	その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・新入学に伴う学用品の購入は堅調であるが、納品先が在庫量を細かく調整しており、出荷量が減少している。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年が明けてから景気は下向きである。忘年会は好調であったものの、新年会、歓送迎会は今一つである。
	観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・来客数は増加しているものの、販売単価が下がり気味であり、ドリンクなどの売上也落ちてきている。ふるさと旅行券が終了して消費が落ち込んでいる。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・月によって一般宴会の動きに大きな差が出ている。3月は歓送迎会や卒業式があり、目標には届かないものの、前年並みの動きとなっている。しかし、狙ったような変動にならないため、月ごとのばらつきが顕著となっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同時期と比較して、宿泊、レストランの個人利用の来客数や、企業による宴会などの利用がやや少ない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・前年12月に地下鉄新規路線が開通したが、その影響がかなり表れている。
悪くなっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・2～3月にかけて消費マインドが非常に冷え込んでいる。通常であれば3月は新年度、新学期に向けて来客数、客単価共に増加する時期であるが、全くそのような気配がない。

		乗用車販売店 (経営者)	それ以外	・各種経済指標において動きが悪化している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・原因が景気にあるのか消費者のレストラン離れにあるのかの判断は非常に難しいが、特に夜の来客数が少ない状態であり、年度末らしからぬ苦しい営業が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・昼夜を問わず乗客が非常に少ない。12年間タクシーの運転手をしているが、そのなかでも最低の状況である。
企業 動向 関連 (東北)	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	・駅周辺に新しい商業施設や駅ビルの新館がオープンしている。また、北海道新幹線開業の影響で駅周辺店舗での売上が増加したことにより、全体的に売上が前年を上回っている。
		食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・新商品が発売される時期でもあり、受注量が増えている。
		出版・印刷・同 関連産業(経理 担当)	受注量や販売量 の動き	・1～2月と低迷していた受注残が盛り返ってきており、前年の水準にまで戻ってきている。
		建設業(従業 員)	受注量や販売量 の動き	・年度末のため、環境省の除染関連工事など一部の例外を除いて、大型の公共工事の発注は完了している状況である。
		広告業協会(役 員)	それ以外	・3月は駅周辺の再開発、商業施設オープン、北海道新幹線開業、プロスポーツ開幕、電力自由化対策のPRがあり、マスコミ各社は徐々に前年を上回ったようである。また、交通広告、折込広告などの媒体関係も受注が多い様子である。
		司法書士	取引先の様子	・不動産業者の仕入需要が高まっている。
変わらない		農林水産業(従 業者)	それ以外	・前年のりんごは例年より2割近く安値であったが、ももの単価は2割ほど高値であったため、一部の農家では農機具や車の買換えが目立っている。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・前年から続く売上高の減少傾向が止まらない。売上高は前年比90%台前半の状況が継続している。
		木材木製品製造 業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・住宅部材の価格低迷が続いており、採算性の改善が進んでいない。
		土石製品製造販 売(従業員)	競争相手の様子	・原材料の価格高騰に伴い取引先に価格の値上げ交渉をしなければならないが、そう簡単にはいかない。同業者も同様に値上げができずに困っている様子である。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・製品開発の周期やスピードなどに大きな変化はない。
		建設業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・手持ち工事の稼働率は高い状態が続いている。
		輸送業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・震災以前の状況になりつつあり、物量は順調に動いている。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・契約更新の時期に、同業他社への切替えを検討する顧客が増えている。
		通信業(営業担 当)	取引先の様子	・投資をする企業が増えていない。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・急な円高により、個人、法人共に様子見の状況である。
		広告代理店(経 営者)	受注量や販売量 の動き	・年度末の繁忙期のため、受注量は前年比120%となっている。しかし、1～2月の受注量分が3月に流れている感があり、全体的な仕事量はほぼ横ばいである。
		広告代理店(経 営者)	取引先の様子	・取引先から悪い話は聞かないものの、様子見の状態が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・建設業は、売上、利益の前年比が減少傾向にあるものの、一定の利益は確保している。しかし、小売業、サービス業は、売上、利益共に前年比が減少しており、わずかではあるが赤字企業もでてきている。
		コピーサービス 業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・大きな変化のない状況が続いている。
その他企業[企 画業](経営 者)	取引先の様子	・例年多く発生する年度末の駆け込み需要であるが、今年は極めて少ない状態である。これは当店に限らず同業者も同様の傾向にある。		
やや悪く なっている		農林水産業(従 業者)	受注量や販売量 の動き	・ここ数か月、直売所の売行きが低調である。

	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当市を訪れる旅行者が例年より少ない。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点での受注予測が前年を下回る見込みである。また、輸出も円高による目減りがある。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価低迷やマイナス金利の影響により、地方では特に個人消費が落ち込んでおり、来訪者数も少なくなっているようである。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・商業施設において、多くの店舗で冬のバーゲンが不発に終わっているようである。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先のスーパーでは、来客数、買上点数、単価共に、5%ほど前年を下回っている様子である。	
	悪くなっている			
雇用 関連 (東北)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外 ・仕事の数が増えている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者が職を選べる立場にある。特に飲食店の募集では、アルバイトの採用が非常に厳しい状況にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者の集まりが鈍く、売上増加に結び付かない。また、労働者派遣法の改正の影響で今後の派遣離れも心配である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業側の決算、人事異動時期の多様化、働く側の生活スタイルの多様化の影響により、以前と比べて、年度末でも活発な人の入替はなくなっている。そのため、求人広告数も以前よりは3月だから倍増ということはなくなりつつある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月は、駅の連絡通路のリニューアルに伴い駅周辺に新規出店が増加したことに加えて、北海道新幹線開業の相乗効果もあり、当市圏内を中心に多少の景気浮揚感が高まっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・復興に伴う大型工事は一段落したものの、建設業を中心に一定の求人は続ける様子である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・4か月ぶりに有効求人倍率が上昇したものの、前年比としては横ばいである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・医療系の専門職や介護職員などの人手不足な職種を除き、採用意欲の高まりが感じられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年を上回っているものの、求人倍率は相変わらず高止まりの状態が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉業などの求人増加により、新規求人数の前年比が11か月ぶりに増加となっている。しかし、新規求職申込件数も増加しており、有効求人倍率は引き続き1.2倍台で推移している。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数の減少傾向に底打ち感が表れている。新規求人数並びに月間有効求人数の増加傾向は変わらないが、有効求人倍率は8か月連続して1.1倍台以上で推移している。このことから、求人数が増加していることに明るい印象がある。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の前年比は4か月ぶりに減少に転じている。また、新規求人数も3か月連続で減少しているものの、求職者も減少傾向にあるため状況に大きな変化はない。	
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と比較して新規登録者数が増加しており、受注案件につながっている。しかし、売上は前年比98%と前年を下回っており、売上総利益は更に10%ほど下回っている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・平成28年2月の新規求人数は前年比0.9%減少となり、3か月連続で減少している。また、月間有効求人数は前年比2.5%も減少しており、こちらは6か月連続しての減少となっている。	
職業安定所（職員）		周辺企業の様子	・水産加工業、運送業、製造業など様々な業種で、人手不足により設備が十分に稼働できていない事業所がある。また、原材料に輸入したものを使用している事業所からは、いまだに円安の影響により思うように業績を伸ばせないという話を聞いている。	
	悪くなっている			