

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	一般小売店〔書籍〕（経営者） 百貨店（広報担当）	販売量の動き 単価の動き	・教科書販売では、紙の辞典だけでなく電子辞書が好調な売行きを見せている。 ・来客数の微減は続いているが、単価が前年実績をクリアしているため、売上も前年を上回っている。 ・主力の春物衣料が紳士、婦人共に前年実績を5～8%上回っている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・客のニーズを早く察知しているため、客の反応が良く売上につながっている。デニムでは前年を上回り、高単価の商品でも売れている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・チケット関連をはじめとする新しい商品群を登録し、客に新しさをPRしている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・一時離れつつあった年配の婦人層が戻ってきている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・まだパラツキはあるが、扱い商品によっては需要が出ている。 ・商品が動き出しているという声がある。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・来客数に変化はない。 ・例年ならば贈答品が動く時期であるが、大型百貨店やギフトショップなどでまとめ買いをしており、当店の売上の多くを占める、引出物についても近所にできた会員制の葬祭センターに客を取られている。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・特選品やブランド品は好調であるが、BSEなどの問題で苦戦している分野もある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・一品単価の下落が青果物を中心に続いている。 ・食肉を取り巻く環境も、牛肉の厳しい状態が続いており、鳥肉や豚肉だけではカバーしきれない。 ・客の様子からも明るさが感じられない。
		スーパー（経営者）	それ以外	・青果物は依然相場安で、精肉では相次ぐ生産地偽装事件により売上が低迷しているが、鮮魚、惣菜は好調である。 ・来客数は前年並み、客単価はわずかに低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・競合店のチラシ回数が増え、日替わりの目玉商品の単価の下落が続く、厳しさが増している。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数は対前年比110%であるが、買上点数が98%、一品単価が95%と前年実績を下回り、売上全体では前年実績ぎりぎりの状況である。 ・競合店との価格競争が激しくなり、売上に影響を与えている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・売上は前年より4.2%減少しているが、来客数が2.6%増加し1月の状況に戻りつつあり、2月のひどい状況からは持ち直している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売れ筋商品もなく、安いから売れるという訳でもなく、販売量に動きはない。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の多くが、新年度になっても現場の仕事が無い状態で、購買意欲が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きが日々変わっている。1、2月はまずまずであり、今月前半は暖かく春物の動きが良かったものの、中旬以降足踏み状態である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・入学用品購入客の単価が著しく低下している。親の予算枠が小さくなっているのを接客していて感じる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・昨年未から新潟における車輛販売量は前年実績を超えることができない厳しい状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月の販売動向は総台数は前年よりも減少しており90%を割るかもしれない。新車部門の収益悪化を他部門で補っているが、カバーしきれず厳しい状況に変わりはない。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・販売量は多少増えているが、仕事あたりの単価が低下しているため利益にはつながっていない。

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
		その他専門店 〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・以前は高付加価値商品が売れていたが、最近は安い単機能商品しか売れないため、客単価が上昇せず売上が伸びない。
		その他専門店 〔酒〕（総務担当）	単価の動き	・酒類業界では、低価格志向が強まり、発泡酒の売上とビールの売上が逆転しそうな勢いである。
		その他専門店 〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・天候が良く、気温も上昇し、春の訪れが例年より早いため、春物商品が売れているが、全体では変わらない。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き	・今月は婚礼の宴会件数が減少し来客数も減少している。レストランは単価は低下しているものの来客数が増え、最終的には前年並みの来客数になる。
		一般レストラン （経営者）	単価の動き	・今月の後半になってから来客数は増えているが、客単価は依然低いままである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月当初の厳しい予測が、間際予約の増加分で、まずまずのレベルまでリカバーできている。 ・4月の予約状況は前年実績を維持できそうである。
		都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・結婚式関連の売上は前年を下回っているが、官公庁や企業の歓送迎会で忙しい。
		観光名所（職員）	単価の動き	・例年に比べ雪解けが早く穏やかな日が多いため、来客数は前年を上回っているが、客単価の低迷は続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・これまで冬期商品である雪見船の乗船客数が少なく一般客の減少も続いていたが、今月は高齢の団体客が伸びているものの、全体で変わらない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新アトラクション導入による積極的な広告や販促イベントで、集客効果が上がっている。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・季節的には例年落ち込む時期であるが、受注は3か月前との比較では7%減少であるものの、前年との比較では23%増加で、まずまずである。
	やや悪くなっている	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	販売量の動き	・雪が少なく、春が早く訪れているため、春先の売上は順調であるが、それ以降が根付かない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月上旬に他のフロアがリニューアルオープンしたものの効果がなく、客はシビアな買い方を続け、ラッピングなどにはこだわるが、単価は低い。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・来客数は増加しているが、単価の低下が著しく、計画達成が困難である。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・必要最低限しか購入しないという客が圧倒的多数である。 ・フレッシュャーズセールの設定割引は、好調に動いているが、販売点数では前年実績を下回っている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・例年、今の時期はシングル需要の最盛期になるが、今年は盛り上がらない。 ・買いまわり客が多く、低価格商品を購入するため、利益率も低下している。
		その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・売上が伸びないということに加え、低価格、低マージンの商品以外は全く動かず粗利も出ない。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬のため、灯油の販売数量は前年の85%で、粗利全体も落ち込み、厳しい。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・例年歓送迎会で賑わう時期であるが、今年は極端に少ないため、リストラに関係ない学校の先生や役所関係の歓送迎会が目立っている。 ・団体客の減少分を家族客で埋めているが、来客数はもとより売上も前年を大きく下回っている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・前年と比較するとホテルの来館者数と館外店舗の利用人員が減少し、消費単価も低下している。特に消費単価の低下幅が大きい。 ・一般消費者は利用の仕方がシビアで、追加注文が発生しない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年3月は個人旅行が増える時期であるが、今年は少なく、特に海外旅行の減少が著しい。
	悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・転勤時期にかかわらず、来客数が3か月前とでも前年との比較でも減少している。

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・乗客数は増加しているが、客単価が低下しており、粗利が著しく減少している。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・流通関係では2月決算が多く、新年度を迎え新規出店や改装の動きが活発であり、販売点数の減少や客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	・3月の自動車市場は過去に例の無い落ち込みである。客の購買行動はより一層厳しくなっており、財布のひもが固いのみならず、我慢という要素も加わっている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	それ以外	・軽油、車輛などの商業車の売上が減少している。特に燃料や車検が目立って減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・3、4月は例年売上が伸びるが、今年はまるっきりだめだ。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・IT電話などの安価なサービスが普及しつつあり、価格競争力が低下している。これに伴い新規顧客の獲得が難しくなっている。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・値下げ競争が激しくなり、客数が増えず、収入が減少している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・半導体の受注が回復している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・半導体生産では、過去3か月と比べ、受注量が増えている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引卸業の廃業による出荷チャンネルの変更など、流通業での好、不調が明確にはいるが、全体では変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・県内の状況は、相変わらず閉鎖やリストラが増加している。これからは生き残った会社に倒産した会社の特需が出てくる。まさにサバイバルの状況である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量、受注件数は増えているが、売上は先月と変わらない。
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が低下したため収入が少なく、新資材を購入する余裕がない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は今年に入ってから前年割れを続けており、月を追うごとに格差が広がっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・計画されていたプロジェクトが後送りになっている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・建設機械リース会社では、工事量の減少に伴い機械の稼働率が低下するため、リース料をダンピングする動きが始まっている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流量の減少と運賃の値下げがいまだに続いている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・企業の倒産や廃業が増加しており、給与振込口座数が減少している。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	それ以外	・交代勤務ではワークシェアリングが始まり、収入が7万円ほど減少している。
	悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費者が安い商品を購入するという流れが広がっており、デフレ感が高まっている。このような低価格志向がメーカー間競争を加速させ、企業の収益性を低下させている。
通信業（企画担当）		取引先の様子	・医療報酬制度の改定により、各病院では2～3%の収入減が見込まれ、システム投資に向ける原資がなくなることから、情報化投資の動きが鈍い。	
公認会計士		受注価格や販売価格の動き	・これまでの受注量を確保するため、取引先の値下要求を受け入れざるをえない。	
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・現在の商品の動きは、量的には前年よりも上回っているが、価格だけが先行しており、売上そのものは前年実績を割っている。	

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
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている 変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・減少が続いていた新規求人数が、サービス業の求人増加により若干増加している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前との比較では変わらないが、年度末を控えた忙しさはあるものの、例年よりも低水準である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年、求人数はアルバイト、社員共に月を追うごとに増えるが、今年は月を追うごとに前年実績を下回っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込みが1、2月同様に前年実績の80%程度で推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が6か月連続で前年実績を大幅に上回り、高い水準を保ったままである。特に事業主都合による離職者が倍増している。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・合理化を進める会社が増え、関東に事務センターを設置して業務を集約するなど、地方の仕事が取られている。仕事を取られることは人手が不要になることであり、派遣どころか社員の枠まで削減されている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・新卒、中途でも正社員の雇用が減少し、アルバイトなどの臨時雇用になっている。
	悪く なっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・主な取引先である市町村では、首長や職員の給与カットが続いており、委託費も最低価格が下方修正され、悪循環に入っている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今月は会社都合による人員整理がかつてない規模で発生している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人が9か月連続で前年実績を下回り、新規求職は7か月連続で前年実績を上回っているため、有効求人倍率が0.26倍で全国最下位となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が全年齢階層で前年より2けた台の増加率となり、有効求職者数も大幅に増加し、有効求職者数が滞留している。