

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	・このところ順調である。昨年のピークである3月と比較しても横ばい、3か月前と比較すると28%増と、好調が続いている。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・今月から月2回ポイントカードのポイント倍増販売促進を実施し、来客数が月間で2%増えている。 ・ディスカウント傾向にもやや歯止めがかかりつつあり、客単価の下落にも歯止めがかかっている。
		衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・商店街の、80年以上続いてきた老舗百貨店が倒産し、整理閉店による閉店セールでは、通行量も多く、売上も増えている。しかし、セール終了後の通行量が懸念される。
		その他専門店 【白衣・ユニ フォーム】（営 業担当）	販売量の動き	・景気は悪くとも、ゴールデンウィークに向け、各飲食店、観光ホテルなどは来客を当てこんでおり、これに向けて新しい制服を導入する動きがある。
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・全体的な販売量の動きは悪くないが、郊外の大型ショッピングセンターの開店による来客数の減少が心配である。
		一般小売店 【茶】（経営 者）	競争相手の様子	・当店では、売上が低迷したまま推移している。 ・今月は地元の老舗同業者が閉店している。経営者の老齢が理由とはいえ、現状に行き詰まりを感じている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・月初の特売会では、来客数が少なく、盛り上がり欠けている。 ・食品催事は好調であるが、元売り場へのシャワー効果はほとんど無い。 ・月末の家庭用品の催事では、客数が少なく、例年見られたギフトのまとめ買いが無い。
		百貨店（売場担 当）	単価の動き	・婦人服で、25000円を出していたようなジャケットも20000円以内にするなど、アパレルも考えている。客も見ると目があり、価格と品質を見ている。
		スーパー（経営 者）	単価の動き	・来客数に変化はなく、単価も似たようなピッチで低下しており、あまり変わらない。
		スーパー（店 長）	それ以外	・野菜の相場高で、青果が既存店売上前年比107%と伸ばし、精肉、鮮魚の前年割れをカバーしている。酒が増税前の需要で売上前年比130%と貢献し、全体で109%と前年並みをキープしている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・来客数は増えている。 ・野菜が良いが、果物や鮮魚、精肉などのどちらかと言えば、贅沢品の売上が減少している。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・単価の下げ止り感は見られるが、客がデフレに慣れ、更なるディスカウントを期待している。
		衣料品専門店 （店長）	販売量の動き	・商品単価は上昇してきているが、必要なものしか買わないという傾向が強く、買上点数が伸び悩んでいる。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・販売数量が伸びている商品でも単価が低下しており、結局前年割れになっていたり、数量が減少し、単価も低下している商品もあるため、悪い状況が続いている。
		乗用車販売店 （経営者）	来客数の動き	・4月に入り、受注ペースが悪化している。特に展示会での新規来店が伸び悩み、受注にかなり影響が出ている。
住関連専門店 （経営者）		来客数の動き	・平日夕方の来客数は、帰社途中のOL客などで多少増えているが、土日の来客数が全般的に減少している。	
その他専門店 【酒】（経営 者）	単価の動き	・気温が平年並みで、花見需要も計画通りである。 ・価格の下落が止まっている。		
その他専門店 【家電】（経営 者）	お客様の様子	・衝動買いが全くといっていいほど無くなっている。壊れるまで使い、買い替えのサイクルが伸びている。気に入ったものや欲しいものがあったとしても、まだ使えるということで、成約に結びつかない。		
高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・悪いのは悪いなりに、少し財布のひもが緩んでいる。海外旅行が悪いため、国内が増えるかもしれない。		

	高級レストラン (支配人)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊は、小グループとコンベンション、学会関係の宿泊が減少し、前年を下回っている。 ・宴会では、一般宴会と法要の件数が増加しているものの婚礼の減少をカバーできず、前年を下回っている。 ・レストランは、前月同様カジュアルレストランが前年を上回り、レストラン全体ではほぼ前年並を確保できそうである。 ・外商関係では、デパートの地下店舗が好調であり、郊外ショッピングセンターへの新規出店もあり、1.5倍のペースで売上が増えている。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・4月は選挙の月であり、来客数、売上共に厳しいと予想していたため、大学のオリエンテーションなど客層に関係無く積極的に集客を図り、客数的には前年並、売上は微減である。 ・宿泊以外の館内消費の売上は依然として低迷している。 ・今月は、学校や役所など不景気に左右されない機関の歓送迎会が依然として目立っている。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は、県議選と市議選の影響をモロに受けており、悪い。3月までは好調を維持しており、5、6月も好調が予定されているため、明らかに好調のトレンドの中である。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・医療費負担の増加、ベースアップの無い賃金状況などで、利用者の減少幅が大きく、苦戦を強いられている。唯一健闘を続けてきた婚礼部門も一組当たりの出席人数が減少しており、いたるところで消費者が節約しているのがうかがえる。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・旅行業界では、イラク問題やSARSの関係で、アジアなどの近場の海外旅行を控える動きはあるが、海外に行こうとしていた人の20%程度は、国内にシフトしている。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・3月末に市北部に大型ショッピングセンターがオープンし、駅前ではデパートが再オープンしているため、当商店街では客数で10%以上の影響が出ていると各店から報告が来ている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・家計費の節約が一段と進んでいるようで、安くて健康に良い、特に納豆の売れ行きが伸びている。反面食卓に上る刺身などの売れ行きが悪く、花見の宴会予約も例年より少ない。
	一般小売店[書籍](経営者)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・市内の書店2店舗が今月で廃業する。本の売れ行き低迷が如実に出ている。
	百貨店(企画担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競合店が閉店することになり、この閉店セールで入店客を奪われている。
	百貨店(広報担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競合店のリニューアルという地域事情や、シニア、シルバー層の購買意欲の弱さという流れはあるものの、5か月振りに売上が前年を割っており、入店客数も連動して微減傾向が続いている。
	百貨店(販促担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・春物の前倒しにより先月は順調に推移したものの、今月は天候に恵まれず、特に週末は土日のいずれかの天候が崩れ、売上が左右される結果となっている。 ・今月に入り、ミセスゾーンに陰りが出てきている。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・当市の小売業の安売り合戦の激化により、客の買い回りが強まり、底値や原価割れが分かる物しか売れていない。
	スーパー(経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・以前にも増して、低単価のものをシビアに選んで購入し、限られたお金をシビアに使っている。単価が下がりがつあり、そういった商品が点数を伸ばしている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・桜の開花に合わせ、花見行楽商品は堅調に動いたものの、天候に左右され、雨によって花見行楽商品の販売期間は短くなっている。天候に左右される販売動向であり、とても不安定である。
	スーパー(総務担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・買上点数が前年比マイナス1.7%、来客数がマイナス1.8%、単価は0.8%の低下であり、生活必需品の抑制が出てきているのが懸念される。

	スーパー（企画担当）	単価の動き	・3か月前と比べ、競合出店とチラシ価格の低下により、客単価が2.3ポイント低下しており、来客数減少と合わせて、非常に厳しい状況である。	
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ハイウェイカードの取り扱いが減少したことによる高額商品の売上が落ち込んでいる。5万円ハイカの変わりに1万円ハイカを買うという動きはあまり見られず、必要な時に購入している。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・寒い日が多く、春夏物のモチベーションが低い状態で、来客数にも伸びが無い。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・統一地方選挙の影響、賃上げが昨年以上に厳しく、社会保険料の負担増などが響き、新車、中古車共に受注ベースでは昨年割れとなっている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前年同時期に比べ、コンパクトカーを中心とした今のニーズにあった商品のラインナップが充実しているにも関わらず、受注量が1割減少している。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が、前年の80%、予算比の50%と悪い状況であり、来客数も少ない。決算直後で、落ちることは予想していたが、悪過ぎる。	
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・選挙の影響は比較的良い方に向かっているが、SARSなど悪い要因が重なり、全体ではちょっと悪くなっている。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・春需のタイヤ販売が不振。先行き不安からか、買い控えが起きており、磨り減ったタイヤを我慢して履いている人が2割程度見られる。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・イラク戦争も収束し、原油生産が増えており、価格低下を見越した、販売価格の先取り値下げが見られ、今後ますます小売店におけるマージンが圧縮される。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・団体を含む、事前予約では、完全な形では追い込めず、間際予約の個人小グループの客も今ひとつである。良い月があれば、その翌月は落ち込むということの繰り返しである。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・個人顧客を中心に、IP電話へのシフトが早まっている。	
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末の天候が周期的に悪く、集客が低迷している。・取引先で、土木関係と給排水関係の2社が破綻している。	
悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人服ミセスシーズンの春物の動きが悪く、前年割れは3か月前と同様であるが、マイナス幅は拡大している。	
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・先月と同様、商品単価の下落はほぼ横ばいとなっているが、昨年12月から買上個数が大幅に減少しており、来客数も横ばい状態である。可処分所得の減少がこういった状況をもたらしている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数と客単価の前年比のかい離が2%ほどあり、客数に比べ客単価の落ち込みが大きい。・前年との温度差も顕著であり、全体的に厳しい状況である。	
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・特に、ゴールデンウィークを中心に動く、ジャケットやフォーマルの動きが良くない。海外旅行が減ったり、ゴールデンウィークの小型化などの社会情勢が影響して、こうしたマーケットが動かない。	
	住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・社会全体の雰囲気が悪い。失業、リストラ、年金など、当社の売上に直接的な影響があるというわけではないが、自分も含め周囲が金を使わないようにしている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・SARSなどの影響で、受注が相当減少している。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客の数が少なくなっている。また1メーターの小額の客が多く、中距離、長距離の客がとて少なくなっている。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	
企業動向関連	やや良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	取引先の様子	・例えば前回の発注が1000部だったら、1500部になるなど、以前に比べ、発注量が増えている。

	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的な要因も多少あるが、協力業者の連携およびセールス強化の成果が出ている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・2か月連続して、チラシ収入が増加している。ここ2年ずっと横ばい、ないし低迷気味であったことを考えると、良い兆しかもしれない。	
変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・昨年の桃は天候に恵まれ、何年か振りで良かったため、各農家で意気込みが感じられる。	
	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の与信を毎年見直ししているが、財務体質が悪化している企業が増えている。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・個人消費の低迷、収入減少が顕著になっている。 ・当行の新商品である電話による非対面式のカードローンの申し込みが多数来ている。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・平成14年度の決算見通しで、取引業者の中でも特に印刷業では、軒並み売上が前年割れである。好不況の影響を受けやすい業種であるため、景気は決して良くない。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・選挙の影響で、県外出荷がマイナスになっており、特に飲食店需要が厳しい。しかし低アルコールの新商品は順調に市場を拡大している。県内に向けては、選挙用の酒の出荷が増えている。	
	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売量が多いのは、低価格帯商品に限られ、利益性重視の付加価値の高い高単価商品の動きは極めて弱い。	
	繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・同業で大手と言われた企業が、今月に入り破産し、子会社も破産している。業界そのものの落ち込みが顕著になっており、ますます各産地の見通しが暗くなっている。	
	出版・印刷・関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷業では、受注ロットの縮小化、単価の低下が止まらない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用の部品は、好調が持続しており、しばらくはこれが続く。 ・自動車部品では、一部の取引先の販売に陰りが出てきており、その影響が出てくる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・同業者との受注競争の中で、客の奪い合いがかなり行われている。また客からのコストダウン要求が強くなり、不採算機種が増え業績は限界を超えている状況である。	
	輸送業（従業員）	それ以外	・SARSの影響で、香港便がキャンセルとなり、前年比で輸入貨物量が大幅に落ち込んでいる。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・このところ、セーフティネットに係る借り換え保証の相談が増えている。実際のところは実行されず、資金繰りに苦しむ企業が増えている。	
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、販売量も減少している。コピーサービスも絶対量が不足している。	
	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、売上が非常に悪く、売れる商品といえば百円商材ばかりで、それでも苦慮しているというのが現状である。数量は前年並みであるが、売上は下回っている。	
悪くなっている	電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前に比べ、受注量がマイナス20%強となっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求職者数の動き	・失業率が増加しているにも関わらず、求人を出しても応募者が少ない。求職者が選り好みをしているのか、当社の知名度が低いのか、賃金に不満なのか、職務が合わないのか、ミスマッチなのか、心配である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末から今期初めにかけて、光学系のハイテクメーカーに増員などの動きがあり、やや好転している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・仕事を探して、相談に来る人が増えている。女性に限らず男性も多くなっており、以前は派遣会社での就職を選択しなかったような男性でも、これだけ貰えれば、と条件をかなり下げて提示して来ている。こういったことはちょっと前までは全く無かった。
人材派遣会社（社員）		雇用形態の様子	・正社員から、だんだんと派遣社員、契約社員、臨時のパートなどという形態の動きはあるが、賃金的な折り合いはつかない。	

	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者は減少しており、新規求人数は増加しているにも関わらず、就職件数が減少傾向で推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・企業の雇用マインドが回復するに至らず、求人数が停滞している。 ・この春卒業した高校生の就職状況も悪い結果となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は対前年同月比で増加しているが、増加分の大半はパート、臨時、派遣請負などの求人である。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年同月と比較して減少している。特に非自発的離職者がここ数か月連続で減少しており、逆に在職中の自己都合離職者が増加傾向にある。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・派遣依頼件数は、前年同月と比べ遜色ない状況であるが、単価は下落している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・地元の老舗百貨店が閉店し、パートを含め160人が解雇された。
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・当社の顧客は市町村であるが、ひどい自治体では、新年度予算が半分程度になっていたり、今までは会議録の作成から、印刷製本までを請け負っていたのが、印刷を自前で行うという自治体も多くなっている。