

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	-	-	-
		スーパー（店長）	単価の動き	・ 昨年は、消費税総額表示導入により、販売側も客の側も不慣れで、消費への影響が出たこと、税まる飲みによる販売単価下落により、前年4月は買上点数・単価の低下により売上を落とした。今年は、買上点数が既存店前期比108%と好調に推移している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 女性客による代理購買が増えてきていることとオーダーを始めとした高単価商品が稼動してきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 4月に入ってから、例年に比べ遅い雪解けではあったが、震災復興と合わせて遅れていたタイヤの履き替え需要も増えた。新年度からの新モデルの販売も堅調に推移している。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・ 暖かくなってきて、寒かった3月に売れなかった春物商品が4月に入って好調である。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 例年どおり歓迎会の件数があり、ある程度ベースをつくれた。また、行政の力が大きいのが、花見の名所の来客数が非常に増え、宿泊、飲料部門にかなりのプラスとなった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ レストラン関係では、前年よりも利用人員が増加する等少人数グループ等の利用が活発化しているところがあるが、全般的には前年横ばいである。異業種間格差、同じ企業の中でもセクション間格差があり安定しないところがあるが、一時の最悪状態からは脱出した感がある。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・ 前年比68%にとどまっているが、昨年同月受注が特殊要因で大きく伸びたことが要因なので、実質は落ち込んでいない。3か月前比では109.5%の受注になっている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 4月の完成内覧会での新規客契約と営業期間の長い顧客が動き始め、契約数が伸びている。	
	変わらない	商店街（代表者）	競争相手の様子	・ 新しい商品に対する反応は、昨年よりも良い。消費指向全体は低調で、商店街における競争力の低下がある。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・ 全般に衝動買いが少ない。引き続き雑誌、書籍とも目的外のもの買い控えの傾向である。立ち読みでの情報収集に終わり、買上にまでつながらない状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・ 4月1日から新球団の試合が始まったにもかかわらず、地元飲食街に対する貢献度は少ないという話が飲食店オーナーから聞かれる。
		百貨店（企画担当）	それ以外	・ 4月の中旬から最高気温が10度前後の日が2週間程度続き、春物の衣料品は深刻な状況にある。気候の要素で来客数が落ち込むほど消費の体力は十分に回復していない。景気もそれを跳ね返すだけのパワーがない。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・ 月の上旬から中旬にかけて昨年に比べて、平均気温が1.5度程度低かったため春物初夏物が低調に推移した。中旬の新規催事の盛況、リニューアル等、また、隣接に新規オープンした店舗ビル等で界隈の活性化にはつながっており、来客数は伸びているが、直接売上に結びついてこない。
百貨店（売場担当）		単価の動き	・ 3月は旅行鞆等、高額品が動いた。今月からは2～3万円の小物の革製品が出ている。欲しいものは、新年度の3月位に買い揃え、その後に自分の身の回りの安めのものを買うようになっている。目標もぎりぎり達成されている。プティック全体をとっても売上の良いところと悪いところに差がある。全体的に値段の大きい商品の売上は上がっていない。	
スーパー（経営者）	販売量の動き	・ 消費税総額表示にvari 1年が経過し一巡したこと、若干客数、販売量が持ち直し傾向にあるが、今後も継続するかは不確かである。		

スーパー（経営者）	来客数の動き	・昨年4月に実施された消費税総額表示は、かなり消費にブレーキをかけたが、一巡した今年4月はその反動がほとんど見られず厳しいまま推移している。一品単価や客の買上げ点数に大きな変化はなく、プラス反動が出ているという状態ではない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は、前年比103%と伸びているが、一品単価は下がっており、売上は前年並みと変わらない。相変わらず安い商品を買うため、買い回りしている傾向にある。
スーパー（店長）	来客数の動き	・一次商圏内の競合店のディスカウントチラシの影響で、来客数前期比93%、売上前期比95%で推移しており、集客面でかなり厳しい状態が続いている。
スーパー（総務担当）	販売量の動き	・昨年より継続して買上げ点数の既存店前年比伸び率は、同じ推移で来ていたが、4月に入り、急に低下した。ガソリン等の値上がりもあり買い控えが出たのではないかと推測される。平均1品単価の推移は食肉を除き、生鮮がほぼ前年並み、加工食品は前年を1%超える推移だった。買上げ点数の落ち込みが大きすぎる。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・気温が上昇し、飲料を中心として、また、行楽関連の動向が回復している。新製品も販売量が伸びており、わずかながら客数も戻っている。
スーパー（企画担当）	お客様の様子	・暖かくなってきたが、原油、灯油、ガソリンの値上がりに関する報道が、購買力にブレーキをかけている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客数と客単価の乖離が約3%ある。客数は前年同月比で改善しているが、客単価が低くなっている。財布の紐が固いようだ。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・4月は気温が例年より低いいため、ソフトドリンク、冷やし麺など売行きが悪い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客は、慎重な買い物が多い。目的買いのみで衝動買いはせず、いくら値下げしても必要でないものは買わない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・価格競争の激化が進み、電子入札制度の導入等により、拍車がかかる恐れがある。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・各メーカー系列とも新型車が発売されているものの、買い控え、保有延長のため、前年を超えることが難しい。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年のないほど雪解けが遅れ、3月の需要期に来客数が落ち込み、4月に新聞広告、ラジオのスポット等販促を実施したが、遅れを取り戻せない状況である。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・久しぶりに売上が前年比でプラスになった。大雪の影響の反動であるかもしれない。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・4月は気温が低く推移しており、春物衣料の動きは例年よりも悪く、後半気温が高くなっても動きにあまり変化はなく、タンス在庫で今年の春はすまそうという意識が客の会話から感じられる。
その他専門店【呉服】（経営者）	販売量の動き	・2枚買うところを1枚だけで止めている。
その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・4月当初より価格の上昇があり、需要が減少してきている。また、寒さがずれ込んできており、春物の需要が遅れ、タイヤ等の動きが鈍くなっている。官公庁の予算が縮小してきているので軽油の需要が減少してきている。
高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・宿泊は、自社インターネット予約とエージェント系インターネット予約が相変わらず好調で、前年を客数、売上ともオーバーしているが、客室単価は低下傾向に歯止めがかからない。宴会は婚礼と法人宴会が減少し苦戦している。レストランは、高単価のプレステージレストランが好調で和室系レストランも好調であったが、カジュアル系洋食レストランが不振であったため、昨年比でほぼ横ばいであった。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月から客単価を上げることで前年並の売上を確保している。依然として客数は減少の状況である。

	その他飲食〔そば〕（経営者）	来客数の動き	・依然良いとは言えない状態で変化なく推移している。周辺で飲食業の開店閉店が相次いでいるが、それによる来客数、単価の変化はない。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・県内の客の動きが極端に悪い。インターネットや旅行雑誌を通じた県外の客の比率が上がっている。
	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・婚礼、一般の宴会は、前半が好調で、後半は減少した。全体では現状維持である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・4月は、入学、花見、歓迎会、新球団等で期待していたが、全くの期待はずれであった。回数は増えたが、近距離客が多く、売上高は前々月に比べても減少、昨年同期比で10%減少である。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・年度末のIT関連の駆け込み需要の動向をみていると、官公庁でのオーダーはそこそこあったが民間企業ではほとんどなかった。個人情報保護法施行に伴いもう少し関連するソフト、機器が伸びると予想したがそうではなかった。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人客が動き始めているが、桜商品の募集が桜の開花が遅れているため、4月最終週のキャンセルが出ている。そのため、昨年並みにはなりそうだが、計画数字には追いつかない。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・前月に引き続き当月も客の動きが悪く、前年同期を3割ほど下回っている。今年は雪が多く中旬まで雪が残った影響もある。
	美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は昨年比では減少で、このところは横ばいである。パーマだけで追加のトリートメントはしないというように、来店の目的を最小限に抑えている。売上は厳しい状況である。
やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（経営者）	単価の動き	・サイドビジネスとして宅配サービスをしている。景気の良い時期は、1冊当たりの手数料が40円台であったものが最近まで30円台となり、現在20円台に下がった。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べ4月の平均気温が大幅に下回ったこと、3月決算における県内企業の経営状況が悪いことが影響している。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物の動きが寒さのために非常に悪い状況である。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候の春の出遅れで、ジャケットを求めるアダルトシニア、スーツを求めるビジネスマンの出遅れが続いている。例年より2週間季節が遅いので4月の実績が苦戦している状況である。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	来客数の動き	・ガソリン価格の値上がりにより、かなり客の買い控えがある。連休においても価格が一番の問題となる。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は通常では歓送迎会の月であるが皆無に等しく、ウィークデーは今までにない少ない来客数である。今まで重要視しなかった老人会、学校の入学オリエンテーション等に手をひろげたが、それらの占める割合が高くなり、低宿泊単価、低館内消費、低来客数から売上は厳しい。
悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候不順により春物衣料等の不振が大変ひどく、売上が厳しい。公共事業等の減少により、県内の景気が落ち込み消費が非常に悪い状況である。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量減少が今月は大変大きい。家具の耐久消費財は、需要が4割程度減少している。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・4月に入り、急に悪くなってきた。また、飲食店に納入している魚屋はどこも非常に良くないとのことである。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業の和食の店は軒並み来客数が落ち込んでいる。どの店も3、4月の歓送迎会が減少している。
企業動向関連	良く なっている	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き ・昨年からの仕入れ、販売方法を変えた。付加価値が高くディスカウントできる商材を広く仕入れ、商品を積極的に販売した。その結果、消費者の価値観とも合っており、商品が良く売れた。
	やや良くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き ・住宅部材の販売単価が、需給バランスが改善され、上げ基調で、収益が改善されつつある。

	輸送業（従業員）	取引先の様子	・夏物の衣類関係の輸入量が好調である。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・先月横ばいなし低迷状態であったチラシが、4月は、入学、進学、転勤の状況を踏まえてかなり好転した。昨年の同期と比較してもかなり良く、業者の意欲が前向きに変わっているように見える。しかし、地元は先月の半分でまだまだ活発さが見られない。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・全般に広告出稿料、案件が増えている。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて在庫調整をしていたと思われる客から、在庫調整が一段落して新しい注文が増えている。工場のラインもフル稼働している。
変わらない	農林水産業（従業員）	それ以外	・昨年の収入が良かったので、春の生産資材の購入、特に農作業機械の買い替えが際立っている。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカのBSE（牛海綿状脳症）問題の発生以降、品質の低下と、異常な原料高が続いている。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・月初から前年比100%くらいで推移している。既存商品、新商品ともにそこそこの動きである。ギフト、歳時商品が若干落ち込んでいる。
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・ガソリン価格の値上がりで景気マインドを冷やしているが、辛うじて景気の踊り場ではないかという状況である。
	広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、大手クライアントの受注量は増えている。しかし、資材部、会計課の査定が厳しくなっているので3か月前と比較して変わらない。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べれば受注量は多少増えてきた。価格も厳しさはあるが上向きになっている。
	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・日本酒業界は相変わらず厳しいが、ここにきて下げ止まりが見える。
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原料価格高騰状況の中にあって、今春、高価格帯の新商品を例年以上に投入したが、販売は長続きせず、依然として低単価商品中心の動きとなっている。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新球団効果も期待していたが、お土産のマーケットとしては、今のところ期待していた効果はない。
	繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・大型倒産、破産が続き、繊維業界の落ち込みが加速している。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話用部品が依然低水準で推移している。前年同月比約70%の水準である。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・年度末の駆け込みで前倒しが入った関係で、4、5月は受注量は減っている。顧客の人事異動等により利用計画が明確に説明されていないため第2四半期以降の動きとなる。新札対応の特需製品は終了した。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ガソリン値上がりにより、経費増になっている。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・雇用情勢、住宅着工数等やや改善が見られる面もあるが、電子部品、機械金属等では多くの企業で前年比割れとなっており、地元経済の持ち直しの動きは弱い。
	広告業協会（役員）	取引先の様子	・当地の広告業界は、4月に入ってからここ数年来の厳しい状況下にある。大手通信会社や鉄道会社の大幅予算削減、広告主の野球場への広告掲出により、他の媒体に予算が回らなくなったことによる影響が大きい。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・ガソリンの値上げが製造業、ハウス農家等様々な形で悪影響を与えている。
悪くなっている			
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（社員）	それ以外

	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・地元の募集はほぼ前年並みであるが、東京、大阪等からの流通を中心とした出先系の募集が前年に比べ増えてきている。新球団の効果だけではなく、全体的に募集が増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、常用、パートとも30%台の増加により、11カ月連続して増加した。特に建設業、卸小売業、派遣請負求人を中心としたサービス業からの大口求人が目立っている。求職者は4カ月連続で減少したが、引き続き在職者は増加し、無業者も9カ月ぶりに増加に転じた。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・組織の閉鎖・縮小といった相談は全くなく、逆に拡充・増強という話が続いている。そこから恒常的に派遣要請があり、人手不足感すら漂っている。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人は増加傾向で推移しているが、非正規型雇用が増加していることと資格、経験を求めている求人が増加していることからミスマッチがあり、就職数では前年比減少している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度変わりと新入社員の受入が落ち着き、一旦様子見といった形で派遣での新規案件もそれに合わせ低迷している。
悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・新年度になり、大体の公的な仕事の入札が終了したが、昨年からの競争激化のため料金競争が激しくなり、勝者なき戦いが繰り返された。いずれの同業他社も利益がないどころか間違いなくとれば赤字という状況がいくつかあった。ここにきて若干の発注先が質を求め始めたが、その数はまだ少なく、景気の上向きはまだ難しい。