

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 [酒]（経営 者）	販売量の動き		・今月はプライベートブランドの酒が発売になり、売 上が上がっている。
		一般小売店[雑 貨]（企画担 当）	来客数の動き		・今月は暖かい日が多いなど天候に恵まれ、来客数が 伸び荷動きも良くなっている。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子		・気温が上昇して灯油代の負担が少なくなってきたこ ともあり、客の消費マインドには変化がみられる。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き		・来客数はあまり増えていないものの、客単価は前月 比で2ポイント上昇している。それに伴い売上も1ポ イント上昇している。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き		・3月に入り、売上高は前年比で微増となっている。
		高級レストラン （支配人）	来客数の動き		・客単価は低下しているものの、来客数の伸びにより 売上は前年をクリアできる。今後の予約状況も悪くない。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き		・ツアー客と送別会需要で金土日はほぼ満館であり、 入込は前年比15%増である。ただし、平日は「安近 短」の客で補っている状態であり、売上は5%増にと どまっている。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き		・今月に入ってから徐々に携帯電話の販売が上向いて おり、久しぶりに新記録が出そうな勢いである。
	変わらない	一般小売店 [茶]（経営 者）	販売量の動き		・後半は気温も暖かくなり、前月よりは来客数が増え てきたものの、売上総額をみると例年並みである。
		一般小売店[カ メラ]（店長）	販売量の動き		・例年であればもう少し販売量が伸びる時期である が、カメラの新製品が出そろってもやや停滞気味のま まである。写真関係もデジカメプリントが伸びてはい るものの、フィルム現像のマイナスをカバーしきれない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子		・上旬は肌寒かったこともあり、例年より春物衣料の 動きは遅い。マザーニーズなどモチベーション需要の 客は、来店はしているものの、必要な物以外は買わ ないという傾向が強くみられる。
		百貨店（販促担 当）	お客様の様子		・来客数の減少に歯止めが掛からない。また特選品、 宝飾品など高額商品の動きが依然として悪い。春物衣 料の動向も前年と同じような推移である。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子		・引き続き生活防衛意識が強い。特に、衣料品は「後 回し」の対象になっている様子で、春の新作を打ち出 しても、全くと言っていいほど反応が無い。
		百貨店（売場担 当）	お客様の様子		・百貨店の強みである年度末のオケージョンニーズ需 要への期待も、大きなピークを迎えぬまま終わってし まった感じである。ここ1年は、ショッピングセン ターなど競合店の出店により、状況は非常に厳しく なっている。3月を迎え、様々な仕掛けで動員をかけた 結果、部分的には効果がみられたものの、手持ちに 買い足す客が多いなど客の買い方に大きな変化はみ られない。
		百貨店（経営 者）	販売量の動き		・3月に入り天候が温暖になり、また卒業式や就職の ニーズもあり春物に動きが出始めたものの、必要最小 限の購入にとどまり、まとめ買いの動きは少ない。
		スーパー（経営 者）	来客数の動き		・既存店の来客数は若干プラス、客単価は若干マイナ スだが、全体的には安定している。
スーパー（店 長）		単価の動き		・既存店の売上、来客数共に前年同月をクリアしたも の、3月は前年比で日曜日が1日多いため、来客数 の前期比100%は実質的な前期割れである。客の来店 頻度の低下が主な原因になっている。	
スーパー（店 長）	単価の動き		・一般食品の値上がりにより一品単価は上がっている が、買上点数は減少しており、トータルの売上では大 きな変化が無い。		

スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みに推移しているものの、メーカー商品の相次ぐ値上げにより客の購買姿勢は「必要な物しか買わない」というものであり、業績が低迷している。	
スーパー（店長）	お客様の様子	・年末商戦から3か月経過するが、その時と変わらず、かに、えびなどの高単価商品は売れない。その反面、惣菜部門の50円、60円のばら販売が好調であるような状況から、景気が良くなっているとは言えない。	
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は前年比で2～3%程度増加しているものの、客単価は逆に低下しており、仕上がりとしての売上はほぼ変わらない。各種商品の値上がりが影響し、買上点数が少なくなっていることが客単価低下の原因となっている。	
スーパー（総務担当）	単価の動き	・野菜を除き、食肉、養殖水産品など生鮮品の単価が上がり始め、販売点数が前年割れするなど苦戦している。加工食品も単価は上昇しているが、販売点数は横ばいで推移している。一品単価のアップに対して買上点数は前年に及ばず、全体的に消費の傾向は変わらない。	
コンビニ（店長）	来客数の動き	・特に週末は、郊外のスーパーなどでセールを打つため、中心部からの人の流出が顕著である。それ以外の日も低空飛行のままである。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として周囲にはパート労働者が多く、身分が不安定である。パート労働法の改正で待遇が改善されるかに注目しているが、現時点では収入減少に伴う買い控えがあり、小売業は厳しい状況が続いている。	
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・この時期にしては販売量も来客数も少なく、良くなっているとはとても言えない。	
家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活需要の多い月であるが、例年と比べるとその動きには若干の陰りがみられる。一方でテレビの販売単価が上がっており、売上総額では前年並みになっている。ただし、客の様子をみると、財布のひもは固いままのようである。	
家電量販店（従業員）	お客様の様子	・社会的に移動のシーズンでもあり、まとめ買いはあるものの、点数は必要最小限という客が多い。	
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の最需要期にもかかわらず販売が低迷している。暫定税率問題やガソリン高騰など不透明要素が多く、買い控えが顕著である。	
その他専門店【呉服】（経営者）	販売量の動き	・客の話では生活費が掛かり増しになっているほかに、「葬式などが多い」ために出費がかさんでいるとのことであり、販売に結び付かない。	
その他専門店【パソコン】（経営者）	単価の動き	・仕入れと販売価格のバランスが良くない。高い仕入価格でも低い販売価格を強いられている。	
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・物価上昇の影響があるのか客単価が伸び悩んでいるなど相変わらずの状況であり、特にディナータイムは著しく来客が少なく、レストランでお金を使うという雰囲気は減っている。	
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・官公庁を中心に歓送迎会の受注は順調であるが、ほぼ例年並みである。宿泊は、大型のコンベンションも無く、観光客の動向にも大きな動きは無い。郊外に立地するホテルが経営破たんにより営業停止になるなど、業界の淘汰が進んでいる。	
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は、卒業式、歓送迎会のシーズンを迎え好調であるが、婚礼、宿泊、レストランの各部門は低迷が続いている。	
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・当館自体の来客数、売上は前年を上回っているが、競合他社は苦戦している状況であり、業界全体としての景況は不透明な状況である。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年並みに落ち着いてきているが、売上は少し下回る状態が続いている。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・ポイント3倍セールや割引セールの日に客が集中し、それ以外の日は極力買物を控えるという傾向が強まっている。
	一般小売店【スポーツ用品】（経営者）	販売量の動き	・価格競争が激しいなか、中高生も価格に対して敏感である。インターネットの安売りに客が流れている。

一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・前月に引き続き出足は良くなかったが、決算セールに入ってから客足が増え、売上は前年並みになっている。このような動きから、客は安い物を上手に買おうという節約意識が高まっているとみられる。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・株安、円高に加えガソリン、灯油の高騰もあって消費者の心理は冷え込んでいる。食料品価格の値上げに関する報道が増えるにつれて、客の心理は更にマイナスに振れている。来客数に変化は無いが、このところ販売量が極端に低下し始めている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・中国産食品を始め、客には商品品質に対する不信感がある。また、メーカー品の値上げが相次ぎ、客の買い控えがみられる。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みに推移しているものの、来客数がやや少なくなっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みであるが、来客数の減少が売上低下に大きく影響している。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・入学、卒業対応のスーツの動きが例年に比べて良くない。生活防衛型のスタイルを反映しているようである。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・スーツは、入学式、入社式などのフレッシューズ需要が高まってきているものの、前年と比較すると1人当たりの買上点数は大幅に減少している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月から自賠責が引き下げられること、暫定税率の行方が不透明なことなどから模様眺めの客が多く、商談も長引いている。不振だった前年の3月を更に下回る販売状況である。その中では、ガソリン価格の高騰を背景に、低燃費のコンパクトカーの売行きが堅調である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今が最大の需要期であるにもかかわらず、ガソリン価格やその他の物価上昇もあり、需要期らしい動きが無く芳しくない状況である。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・震災復興需要も一巡し、ガソリン代に象徴される経費高騰が取引先の経営を圧迫している。特に建設土木関連の業種が厳しいようである。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・国会が混乱している状況のなか、一部メディアで「3月は車を買うのは待ったほうが得策」との報道もあり、登録台数は前年を大きく下回る見込みである。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車を買換えるサイクルが、以前よりも長くなってきている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少し、中級以上の商品の売行きが悪くなっている。
その他専門店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・法をかいくぐるように、いずれも売場面積が1万平方メートル以下の大型商業施設が郊外に3店同時に開業し、中心市街地は来客数の減少に苦しんでいる。それ以外にも客は経済状況に不安を抱えている様子である。
その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末を迎える取引先は流通在庫を絞るため、月末に向けての注文が減速している。また、業界内外で各種商品の値上げに伴う買い控えがみられるようである。ビール、焼酎に加え、清酒の値上げも散見される。どの酒類も足並みがそろわず、販売は苦戦している。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	それ以外	・暫定税率の期限切れが迫る状況のなかで、月末にかけて買い控えの影響で販売数量は激減している。また、翌月以降は月末在庫分に暫定税率分の負担が発生するため、収益を圧迫する懸念材料となっている。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・暫定税率の問題では何の進展も無く、客の買い控えがみられる。4月以降の体制も見通しが立たず、業界は非常に深刻な事態になっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・中国産冷凍ギョウザ問題があってから外食の利用を控えるような動きがあり、2月以降は来客数が減少している。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前月に引き続き来客数は前年を下回るが、減少幅が少し大きくなっている。企画物の集客は中部地方の客を中心に比較的堅調であるが、地元や近県からの一般団体客が極端に少ない。

	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・送別会の最需要期であるが、来客数の減少とともに、客単価も前年比で9%程度低下している。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・既存の利用客は会社負担での利用が少なくなり、あらゆる部分で個人負担が多くなっているとのことである。そのような状況からしてホテルの利用は厳しくなっており、接待などでの利用はみられなくなっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・最近の客は、電車やバスなど公共の交通機関が終わらないうちに帰宅しようとしている。また、その後の時間でも自転車で移動している人が増えているなど、とにかく乗客が少ない状況である。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客は新規導入に不安を持っており、導入コストの検討に慎重な様子である。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・来客数が減少している。ガソリン高の影響があるのか、土日に車で来るフリー客が特に減少している。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・中旬までは天候に恵まれていたにもかかわらず、客の反応が良くなかった。ようやく動きが出てきたのは下旬になってからである。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来店するのは必要に迫られた客だけであり、不景気も最たるものになっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数、客単価が同時に低下しているなど、少なくとも周辺の状況は一段と厳しさを増している。2002～2003年当時を思い出させるような不気味さがあり、事態は深刻になっている。
	百貨店（経営者）	来客数の動き	・近隣競合店のリニューアルオープン、及び郊外型商業施設のオープンなど、競合が激しくなっていることなどから来客数の減少がみられる。また客単価も低下しているため、状況は厳しくなっている。
	コンビニ（経営者）	それ以外	・前年同月比で来客数が4%、売上が7%の大きなダウンとなっている。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は維持できているものの、目立つように陳列した商品でも衝動買いはほとんど見られなくなっており、客の買い渋りのため売上は上がらない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・市内の通行量が少なく、それに比例して来客数も少ない。市内ではどこでも、誰に聞いても景気が悪いという話ばかりであり、一段と景気が悪くなっている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュマン商戦の時期であるにもかかわらず、来客数が伸びてこない。最近では成人式や就職活動の時に購入したスーツで卒業式や入社式に臨む人が増えているようであり、「お祝いだからスーツを新調する」という気運は低下している。
	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・需要期であるが前年より仕事量が減少している。ディーラーなどの取引先でも「在庫はしているものの、例年に比べ落ち込んでいる」とのことである。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・円高や株式市場の不安定さ、政治混迷など、消費者は大いに不安を抱えている。それらが原因となり、酒類の消費量は減少傾向にある。
	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・景気の悪化を懸念する報道が増え、皆がその方向に向かいあらゆるものを抑制している。サブプライムローン問題などは直接的に関係の無いような人も含めて、悪い方向に向かっていく。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・市場で会う同業者の話では「来客数がかかり減っている」と深刻な様子であり、出口のみえない悪循環に入っているようである。当店では前年同月並みの売上を確保できそうであるが、それでも忙しい日と暇な日の差が激しくなっている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・下旬になってやや持ち直しの動きがみられたことが望みではあるものの、月全体でみると「送別会をやらぬ」という話も聞かれるなど、3か月前より明らかに悪くなっている。
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・前年の3月と比べると、国内旅行、海外旅行共に減っている。東北では灯油の使用量が多いため、その価格高騰が影響したような様子もうかがえる。
	タクシー運転手	販売量の動き	・初乗り運賃を超えると「その手前で降りてもらえばよかった」と客に言われるほど、遠距離の利用は少ない。遠距離の客はチケット利用がほとんどであり、現金で支払う客はいないなど、景気は悪くなっている。

企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	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	・ 県内、首都圏共に雪が積もらない程度の穏やかな寒さが残り、清酒の需要が維持され、出荷が好調である。
	変わらない	農林水産業（ 従業者 ）	受注価格や販売 価格の動き	・ 米価の見通しは依然として暗いものの、転作奨励金などの増額がある。
		食料品製造業 （ 経営者 ）	競争相手の様子	・ 仙台市内の有名で人気のあった牛タン屋が今月限りで閉店するという話があるなど、原料高が経営を圧迫している状態が続いている。
		木材木製品製造業（ 経営者 ）	受注価格や販売 価格の動き	・ 住宅部材の需要は、引き続き弱いままである。
		電気機械器具製造業（ 営業担当 ）	取引先の様子	・ 取引先では一過性の受注が多く、安定した仕事量の確保はできていないところが多い。
		コピーサービス業（ 経営者 ）	受注量や販売量 の動き	・ 年度末であるが、忙しさは前年と同じ程度である。数値的にも前年度並みで推移しており、官需、民需共に大きな変化は無い。
	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	・ 前年の桃、りんごの収入は例年の85～90%にとどまったため、農機具販売店のセールスマンによると、今年の販売は今一つとのことである。
		食料品製造業 （ 経営者 ）	受注価格や販売 価格の動き	・ 売上については前年をやや上回っているが、原材料や資材等の値上がりで利益ベースでは厳しい。4月以降は原料が大きく値上がりするため、更に厳しくなる。
		出版・印刷・同 関連産業（ 経理 担当 ）	受注量や販売量 の動き	・ 年初から、例年の70%程度の受注量しかない。前年の3、4月はかなり忙しかったことと比べると、大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（ 経営者 ）	取引先の様子	・ 1、2月と同様に受注量が少ないなかで、部材の値上げだけが確実に先行している。取引先もコスト対応に苦慮している様子である。また、鋼材の先行手配を掛けているが、売り惜しみによって入手が難しい状況である。
		電気機械器具製造業（ 企画担当 ）	取引先の様子	・ 取引先からの値引き要請が具体的になってきたため、2か月前に策定した2008年度予算の内容も修正を余儀なくされている。
		建設業（ 企画担当 ）	取引先の様子	・ 一部の製造業で設備投資の動きが活発であるが、原材料の値上がり範囲が拡大したことにより、適正利益の確保が困難な状況にある。
		輸送業（ 経営者 ）	受注価格や販売 価格の動き	・ 軽油価格の高騰は社内の経費節減努力を上回るスピードであるが、運賃の値上げ交渉も難航しており、経営状況はますます厳しくなっている。
通信業（ 営業担当 ）		受注量や販売量 の動き	・ 前年と比べて新規案件が少なくなっている上に、解約が増加傾向にある。	
広告業協会（ 役員 ）		取引先の様子	・ 新規需要が無く、かなり厳しい年度末を迎えている。今後の業界は合併、統合、出先引き上げなどが話題になってくる。	
その他企業〔 企画業 〕（ 経営者 ）		受注量や販売量 の動き	・ 決算期を迎えた取引先の住宅会社は、前年より業績が悪化しているほうが多い。その分当社への発注も少なくなっている。	
悪く なっている	食料品製造業（ 総務担当 ）	それ以外	・ 原材料、資材の値上げによる影響で収益が落ちている。また、中国産原料の調達が難しくなっている。	
	一般機械器具製造業（ 経理担当 ）	受注量や販売量 の動き	・ 急激な円高によって輸出環境が急速に悪化している。想定レートを割り込んだ状態となり、採算が悪化している。	
	広告代理店（ 経営者 ）	受注量や販売量 の動き	・ 原油高の影響によるものか、取引先各社は経費削減を実施している。広報関係や封筒、バッグなどの資材品に関する出費を抑え込んでおり、新年度になる前から影響を受けている。印刷用紙の値上げの分を受注額に反映できず、収益に響いている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・ 例年であれば年度末の駆け込み需要が期待できるが、今年はそのような状況になっていない。	
	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	・ 値上げが浸透し買い控えがあるためか、小麦粉関係、カップラーメン、パスタなど、価格が上昇している商品は全く振るわない状況である。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-

やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に比べて新規求人数が連続して増加している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・時期的な要因による増加はあるが、景気が上向いていることを実感できるほどの数には至っていない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は低調のままであり大きな動きは無い。地元企業からの求人は相変わらず低迷しているが、京阪からの件数もそれほど増えてはいない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月ごとの求人数は一進一退であり、連続して上昇という状況ではない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・企業からの求人が前年比20%ダウンと、減少してきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は依然として減少傾向である。業種別には運輸業を除くすべての業種で減少しており、特に派遣求人の激減によるサービス業の減少には歯止めが掛かっていない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・引き続き倒産企業や人員整理が続いており、求人倍率も低迷している。
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・3月末に契約終了しても更新しないケースが前年比3割増となっている。また派遣期間終了から直接雇用へのシフトは、前年は皆無であったが、今年は約30名発生している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・先週にはハローワークの出先が駅前から消滅した。統廃合された支所の今週の新規求人はたった5件である。当社が入居している駅前にあるビルからの退去も続いているが入居者は無いなど、周囲の状況もどんどん悪くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で16%も減少している。また3か月前との比較でも11%減少しており、明るい動きはみえない。