

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は天候不順で始めはどうなることかと心配であったが、4月からの消費税増税による駆け込み需要のこともあり、後半の追い込みは予想以上で、近年にない良い数字を記録している。		
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・消費税増税前のまとめ買いが化粧品、日用品でほぼ1か月続いている。また、直前の駆け込み購入も月半ばごろから急激に増えている。客は増税前と後のメリットを考え、計画的に慎重に購入に至っている人が多い。		
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が売上を大きく伸ばしている。月前半は時計、宝飾、ブランド品など高額商品の動きが顕著であったが、後半にかけては生活必需品、特に化粧品の売上が増え、最終盤では衣料品にも動きが出てきている。		
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・今月までは消費税増税前の駆け込み需要の効果が大きくなっている。		
		百貨店（売場担当）	それ以外	・3月という季節柄、百貨店ではオケージョンが強いが、前半は降雪量が少なく暖かったため、早くからピークがきていた。中旬から後半にかけては、4月の消費税増税の影響もあり、重衣料のコートなど高額商品の動きが良くなっている。顧客心理として、4、5月に購入を予定しているものは3月中に買おうというのは当然で、駆け込み需要が多く見受けられる。		
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商品の好調さは3月に入り拍車が掛かった。また、必需品となる化粧品、スーツ、肌着などが大幅増となっている。来客数の伸び以上に売上が伸びていることから、1人当たりの購買点数が増えている。売上の伸び率は前回の増税前とほぼ同じとなっている。		
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で、景気が良くなっている。		
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の特需で、礼服やスーツを早めに買っておこうという客が増加している。それと一緒に、4月から新入学、新入社員となる客の需要も早まっている。		
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見られる。		
		家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でテレビの売上は前年比140%となった。パソコン周辺といわれているプリンタやデジタルカメラは前年とほぼ同等、パソコン本体はウィンドウズXP問題によるパソコン切替えの需要がおう盛で180%となっている。また、白物家電といわれている冷蔵庫も120%以上、洗濯機も190%。小型の調理家電が155～160%。エアコンも185%となっている。駆け込み需要で、単価の高いものが売れている。		
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税率が上がる前に買っておこうという客が多く見られる。		
		やや良くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街には高単価の商店や専門店等が少ないので、消費税増税の影響はあまりない。しかし、商店街に存在する百貨店については、消費税増税前の駆け込み需要があるようである。
				商店街（代表者）	お客様の様子	・3月1日より商店街で利用できる1割得な商品券を発売したが、消費税率引上げを見越して売行きは順調で、例年より大分早く完売している。消費者がこの商品券を利用して、食料品や生活必需品を中心に先買いする様子が目立ち、商店街への来街者も例年より多く、にぎわっている。
一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き			・3月3日に発売した限定販売の酒が好調であった。		
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き			・消費税増税前の駆け込み需要が増え、売上、来客数、客単価のいずれも上向きになっている。ただ、そのことを差し引いても順調に伸びている。		
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き			・新型高級機種の発売により高額商品の動きが好調であることに加え、駆け込み需要もあり好調である。		

百貨店（総務担当）	単価の動き	・高額商品、特に時計、宝飾、装飾雑貨、そういったものの動きが非常に良い。また、販売量についても前年を上回る推移となっており、消費税増税前の駆け込み需要の影響が見られる。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・消費税増税前ということもあり、化粧品や実用衣料、寝具、家庭用品に動きが見られる。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が発生しており、消費を押し上げている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・4月からの消費税増税を前に、加工品など消費期限が長い商品や家庭用品、消耗品などの駆け込み需要が目立ってきている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要でストックできる商品の販売数が伸長している。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税直前で買い置きのかき加工食品、酒、たばこ、雑貨の動きが良いが、それだけではなく生鮮食品の動きも良くなっている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前のまとめ買い需要が一般食品、菓子、酒類、米、嗜好品、家庭用品、衣料などを中心に大きくなっている。来客数、売上共に前年を上回っているが、売上の伸びについては、1人当たりの買上点数の増加が寄与している。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・消費税増税を控え、たばこを中心としたまとめ買いが全体数値を押し上げている状況である。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要、特にたばこの販売増加により単価が向上している。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近くの競合店が閉店したため、売上が増加している。また、消費税増税前の駆け込み需要なのか、たばこの販売数が大きく伸びている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・3月は消費税増税前の駆け込み需要が多く、順調に推移している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年より比較的気候に恵まれているためか、消費税増税前であるためか、商店街を歩く人が多いようである。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュアズ商戦で特にレディースが好調に推移している。また、消費税増税前の駆け込み需要で、来客数が前年比3～5%増加している。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上は増加傾向にあるが、消費税増税前の駆け込み需要の要素が大きい。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税直前だが、ようやく耐久消費財に目が向けられ、客が購入に来ており単価が上がっている。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・年度末需要と消費税増税前の駆け込み需要が結構ある。伝票だけ先という要望もかなりあり、断るのに大変であった。しかし、増税前の駆け込み需要による売上増なので、景気が良いということとは少し違う。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	単価の動き	・前月に引き続き、高単価品の売行きが売上をけん引している。来客数は微減であるが、客単価は上昇基調にある。家具、インテリア用品、アクセサリーのまとめ買いが著しい。また、紳士スーツの売上も堅調である。保存期間の長い食品、洗剤、トイレトーパー、医薬部外品のまとめ買いも多く見られる。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客が以前より高いメニューを選んでくれるようになっており、客単価が上がっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・送別会などの団体客は以前よりも少なくなったが、県外からの家族旅行客が大変目立っており、入込数は震災前の状況まで回復しつつある。
観光名所（職員）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要なのか、普段よりも1品多く買い求める客が多いようである。3か月前よりは良くなっている。
美容室（経営者）	それ以外	・消費税増税前の駆け込み需要があり、景気は良くなっている。しかし、これは一時的なことである。
その他サービス [自動車整備業]（経営者）	販売量の動き	・今月は明らかに消費税増税前の駆け込み需要が見られ、売上が通常月の2倍となっている。
その他住宅 [リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・受付件数はここ3か月で最も良くなっている。

変わらない

商店街（代表者）	販売量の動き	・時折冬のぶり返しの天候に客足が厳しくなることもあったが、暖かさに後押しされ、来街客は徐々に増加してきている。消費税増税前の駆け込み需要も大型店や高額商品を扱う店では顕著のようである。ただ、この駆け込み需要も商店街全体でみられるわけではない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・購買の仕方が細かい。消費税増税前の駆け込み需要も見られない。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・今月の販売額は3か月前比、前年比のいずれも上回る見込みである。しかし、来客数はむしろやや悪くなっている。売上が上がっているのは、通常は1か月のところ3か月分購入するといった具合で、一部の常連客がまとめ買いをしているためである。総合的にみると景気は変わっていない。
一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もなく、買い控えが続いている。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・来客数は12月は前年並み、1～2月は前年を上回ったものの、短期的な催事の影響であった。大きなサイクルとして確実に来客数が増加する傾向にあるとまではいえない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要がある。ただし、来客数は前年並みである。
スーパー（経営者）	単価の動き	・3月は前回の消費税増税時ほどの動きはないものの、それでも前年比は伸びている。ただ、買上点数も来客数も前年比横ばいで、まとめ買いなどの1品単価の上昇による消費の傾向は変わっていない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要は順調だが、買い置きできない商品の動きはほとんど変わらない。
コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競争店の出店が多くなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月は食料品の動きが良い。消費税増税に伴う駆け込み需要が考えられる。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・来月から消費税率が8%に上がるということで、今月はたばこを中心に若干ではあるが上向いている。しかし、大きな流れとしてはデフレに向かっていく雰囲気は変わらない。
コンビニ（店長）	単価の動き	・売上は消費税増税前で若干伸びている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月の後半に若干の駆け込み需要が見られたが、期待したほどではなく、売上を押し上げるまでには至っていない。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要も少なく、販売数量も客単価も伸びていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で販売好調が続いている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車販、車検共に、消費税増税前の駆け込み需要が若干ある。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が見られる。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・土日の新規客の来店がかなり減少している。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・業界の繁忙期のため先月よりはものが動いているが、前年、前々年と比べると動きは非常に悪い。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要などで動きは良いが、4月にその反動があると想定されるので3～4月合計では前年と変わらないとみられる。それでも前年並みが見込めそうな状況は、ここ数年の状況からすると少し動きが良いといえる。ただし、売れ筋商品とその他では非常に格差がある。
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響もあって、数か月前よりは受注は多くなっているが、商品の供給や施工の人手が手配できず、売上が思うように伸びていない状況である。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税を控えて、販売量が月末に向けて増えてきている。石油製品であるため買いたがめが難しく、販売量の大幅な増加は困難であるが、ガソリン、灯油、重油のタンク単位の購入が増えてきている。ただし、冬場の需要期が過ぎているため、今あるタンクなどへの在庫の買い増しがほとんどである。ガソリンスタンドでは、タイヤ関連商品の買い急ぎの動きが出ている。総じて、駆け込み需要があるが目立ったほどの動きではない。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・例年3月は歓送迎会である程度は忙しいが、忙しいときと暇なときの差があり、全体的にはあまり良くはない。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・今月は駆け込み需要とみられる動きもあり、月末にかけては比較的動きが良くなっている。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・飲食店は歓送迎会のシーズンに入っており、団体客の予約は増えているが、フリー客の来客数は少なくなっている。消費税増税に備え無駄なぜいたくな消費を抑える傾向が若干出てきている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・1、2月は前年より売上が減少、3月は前年並みである。低調路線の傾向は変わらない。
観光型旅館(スタッフ)	単価の動き	・販売量に売上が付いてこない状況が続いている。単価を下げることで何とか販売量は目標をクリアしたが、売上がクリアできない。販売量が増えることで経費は増加しており、目標より更に上の売上を確保しなければ利益確保が難しいが、販売量の増加には限界があり厳しい。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・卒業や引越しなどがあり、12月同様、季節需要が見込める時期であり、12月と同じような状況になっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・3月半ばまでは前月に引き続きホテルレストランの動きは悪かったものの、後半に入ると4月を控え最後のぜいたくとみられる動きがあり、来客数は増加し、客単価も上昇している。デリカ部門については利用者数、客単価共に前月に引き続き好調をキープしている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊部門は学会及び人気グループの公演が当地で開催され、それに伴う県内外からの宿泊客で満室日が続き、徐々に予算を達成する見込みである。ただ、ビジネス客は減少傾向にある。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・新年度以降の顧客動向や購買傾向に鈍化の様子が若干見られる。
タクシー運転手	単価の動き	・乗り控えが目立ってきている。
タクシー運転手	来客数の動き	・客から消費税増税の話が数多く出るなど、消費税を懸念している様子が見られる。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・3月の決算期を迎える企業と商談していると、前年より伸び率が低下している企業が多く、利益を確保できないとの声を聞く。東南アジア等、海外に輸出をしている企業は伸びているが、国内営業をしている企業は相変わらず厳しいようである。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・3か月前と比べても、客の状況に大きな変化はうかがえない。
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うかがえない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税間際の駆け込み需要はあるものの、客との商談からは好況感はない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・年末年始の新規加入傾向と年度末現在の加入傾向は、数字的に良い状況で変化が無い。2月は一度落ち込んだものの、引越し、新築などの影響で動きが出てきた分、新規の加入にも結び付いている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費税増税を控え、値引き要求が多くなっている。
テーマパーク (職員)	単価の動き	・客の消費動向に大きな変化はない。消費税増税を控え、駆け込み需要が増加することも予想されたが、実際には変化していない。
観光名所(職員)	来客数の動き	・3月に入り降雪が多くなっており、例年よりも客足が遠のいている。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・2月の大雪の影響が残っていることに加え、気温の低い日が多いことや週末ごとに悪天候となったことから、来客数は前年を10%下回っている。消費税増税前の駆け込み需要は関係ないと見込んでいたが、そのとおりであった。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・4月から消費税率が上がるが、住宅の新築に関しては駆け込み需要による仕事はないものの、給付金が貰えたり住宅ローン減税の拡充などにより集団移転住宅の新築の話があって、忙しい状態は続いている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・駆け込み需要は終わっている。戸建て受注については契約までの時間が長い。

やや悪く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・1、2月と比較すれば、売上などは若干良いものの、前年比では販売量、来客数、客単価、買上点数、すべての項目でマイナスになっている。前月は客単価、買上点数が堅調であったが、今月はダウンしている。消費税増税を連日マスコミが騒いでいるために、少し余分なものは買い控えているのではない。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税率が上がるということで3月の購買はある程度期待していたが、思ったほどではない。そういった意味では客の流れも悪いようである。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競合店出店による来客数の低下に加え、道路開通に伴って車の流れが変わり、早朝と夕方の来客数が減少している。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税が控えており、消費が良くなる傾向はない。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税率の引上げを目前にして、駆け込み需要は特につかえがえ、逆にこれから厳しくなるという意識があつてか、財布のひもは固くなっているようである。寒さもあって春のコートも前年より動きが鈍い。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税前の駆け込み需要は現場ではほとんど実感できず、入学や卒業といったオケーション需要ばかりが順調に推移している。また、カジュアル衣料は天候に振り回されて、春物の立ち上がりが遅れている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は駆け込み需要のピークも過ぎ去っており、来客数、商談件数共に激減している。受注は前年の60%程度となる見込みである。なお、販売は月内登録可能車両も限られており、前年の10%増程度にとどまるのではないかとみている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・1月の初売りから3月1週目までは例年の繁忙期同様、動きが良かったものの、3週目以降は動きが止まった状態が続いている。
	その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は特に飲食店の状況が良くない。一時的に謝恩会などでにぎわいをみせるがあくまで一過性のもので、それ以外での来客数が少ないという声は様々な得意先から聞かれる。この状況から、消費税増税前の駆け込み需要の影響は全くないと考えている。
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・卒業や離任に伴う宴席が小型化し、二次会的な広がりも少ないようである。春休みを利用した観光客の動きも低調で、話題性も乏しく、高揚感がつかええない。
	観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・4月から消費税率が上がるということで、多少今後の様子を見ながら来ている客が多いようで、落ち込んでいる。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年までは復興需要による会合や来客が多数あり、来客数、売上共に非常に順調だったが、現在は復興需要による利用はほぼ止まり、今月の来客数、来月の予約状況共に前年を下回っている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・後半にきて送別会利用で宴会場は満室となっているが、レストラン、宴会場共に前半のマイナスが大きく、今月の予算達成は宿泊部門だけになる状況である。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・販売量の動きからみるとそれほど変わっていない。しかし、個人旅行はそうでもないが、団体旅行の動きが鈍くなっており、旅行業界の景気は悪くなっている。 	
悪く なっている	一般小売店【書籍】（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・2、3月の販売状況は依然として低迷している。消費税増税前の景気回復を期待していたが、消費の一服感があるのか、一段落ついたのか、そういった傾向は全くみられない。
	一般小売店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数も単価も動きは非常に悪いが、特に販売量の動きが悪く、前年比で10%減少している。日常生活で必要なものだけは購入するが、あとは控えて、大きな買物に走っているという人が多いのではないかと。ただ、季節的に気温の差が激しいので、風邪薬などは前年並みに動いている。
	乗用車販売店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は減少傾向にある。特に新規客が激減している。自動車については、既に買い控えが蔓延している。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費税増税前の駆け込み需要はものに向かっていて、サービス業には向いておらず、非常に良くない。

		美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月、1日の来客数がゼロという日が珍しくない。卒業シーズンのこの時期、以前は着付けで忙しかったが、最近は着物ではなくスーツを着る方がほとんどのである。燃料費の高騰で施術料金を少しずつ値上げしてきたことが客足を遠ざけてしまったようである。
企業動向関連 (東北)	良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が出ている。ここ3か月、前年比で10%程度売上が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末や地方公共団体の補助金などの複合的な要素が加わり、景気は良い方向にある。
建設業（従業員）		受注量や販売量の動き	・公共工事大型案件の受注に加え、民間大型案件の受注が確定してきている。	
	やや良くなっている	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は先月以上に販売の動きが良く、目標を上回っている。
食料品製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が、販売量の増加に部分的に寄与している。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・自動車部品は、国内については消費税増税前の駆け込み需要などにより、非常に好調に推移している。	
電気機械器具製造業（企画担当）		取引先の様子	・取引先はIT分野電子機器メーカーがメインであるが、新製品開発のスピードが向上しつつある。	
建設業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・出件数の多い状態が継続している。	
通信業（営業担当）		取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が発生している。	
金融業（営業担当）		取引先の様子	・メガソーラー関連は引き続き好調である。不動産も動いてきている。	
金融業（広報担当）		取引先の様子	・売上が増加している。	
広告業協会（役員）		それ以外	・広告業界は新聞、テレビ、ラジオ共に3月までは活況を呈している。しかし、4月以降、消費税増税後の引き合いは非常に少ない。	
広告代理店（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費税増税に伴う案件が増えている。特に印刷物が3月末納品で集中している。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・日用雑貨、消耗品、保存可能な食品などについて、消費税増税前のまとめ買いの動きが顕著になっている。	
公認会計士		取引先の様子	・建設業は利益を出している企業が多いが、売上は減少している。小売は消費税増税前の駆け込み需要で一時的に売上が増加している。	
その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）		受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要については、大手量販店向けを中心に動きがあるものの、通常の1割増程度にとどまる。	
その他企業 [企画業]（経営者）		取引先の様子	・春先にきて急にヒートポンプ給湯器への買換えが多くなってきている。併せて、照明器具など省エネ製品への買換えに繋がるケースもある。客は「高額な買物なので消費税率が5%のうちに」と口をそろえる。	
その他企業 [工場施設管理]（従業員）		取引先の様子	・緊縮財政で庭園管理などは後回しであったが、次年度の予算が取れたようである。また、取引先の来客も増え、出荷も良くなっている。	
変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・農家の風評被害は続いており、前年は震災前の8割程度の収入であったが、原発賠償の請求が終わり、少し気持ちに余裕ができた。	
	農林水産業（従業者）	取引先の様子	・米穀業者からの精算金の入金がまだである。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・牛タンという素材を使い、レストランやお土産といった企業活動を行っているが、牛タン及び当地を取り巻くお土産事情は結構にぎわっており、好景気が続いている。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・店舗により好不調の波があり、傾向がつかめない。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末需要及び消費税増税に伴う駆け込み需要により、売上は上がっている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・年度末であることに加え、消費税増税前の駆け込み需要で製造業、流通関連は非常に忙しい状況が続いている。	
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は今のところほぼ計画どおりに安定して推移している。	

	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の財務状況に変化は無い。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自治体などを中心とする年度末需要は例年並みである。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費者から見た目玉商品、安く販売している商品の売行きは好調だが、定番商品については動きが段々悪くなっている。
やや悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の消費税増税前の駆け込み需要が一段落し、販売量が減少している。
	輸送業（経営者）	それ以外	・2、3月の当地区での大雪による貨物鉄道の乱れや、春先の農作業の遅れにより、物量の動きが活発でない。
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	・仕事量が例年よりも多くなっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込が増えている。さらに、業種も多様になってきている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告の出稿が活発になっている。消費税率引上げ前の駆け込み需要や年度末需要だとしても、被災地支援とは違う、販促のための出稿が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気の回復に伴い、新規求人は8か月連続で増加している。逆に新規求職は減少しており、求人倍率も前月を0.3ポイント上回って1.04倍となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が8か月連続で増加しており、基幹産業の製造業についても増加傾向にある。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・時期的なものもあるが、飲食業あるいは塾関係、学生をアルバイトに使っていた業種が卒業に伴って新しく求人を出しているが、なかなか採用できずに苦しんでいる。ただ一方で、経営者のマインドとしては消費税増税で冷え込むのではないかと懸念もあり、採用人数を積極的に取りにいけないというジレンマもあるようである。
	職業安定所（職員）	それ以外	・4か月連続で上昇していた有効求人倍率が、今月は下落に転じている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が減少しているにもかかわらず求人数が減少しているため、有効求人倍率が低迷している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年に求人が非常に多かったことから、新規求人は前年比で減少傾向が続いている。しかし、求人数は依然として高水準で推移しており、ここ数か月の状況はあまり変化がない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比増加を続けているが、業種ごとに温度差があり、全体の底上げには時間が掛かるとみられる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続、前年比1けた増加となっている。また、24年7月から現在までほぼ同数で推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は好調であるが、景気が改善しているという実感はない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・新規派遣登録者が減少している現況にあって、派遣社員の契約期間終了者（待機者）を自社にて再稼働させることが営業の基礎である。しかし、第4四半期の再稼働率は平均1けた台にとどまるなどやや悪くなっており、下向き感がある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要も一段落し、雇用需要も落ち着いてきている。
悪くなっている	-	-	-