

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	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・プレミアム付旅行券の販売など、当業界においては明るい話題が多い月である。また、プレミアム付旅行券は特定施設への利用に集中する傾向があったようではあるが、当館ではその効果により来客数が伸びた結果、売上を上乗せすることができている。
		タクシー運転手	単価の動き	・夏休みの関係で、客は途切れることなく乗車しており、空車の時間が少なくなっている。また、街中も潤っているような印象を受けている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・暑いながらも好天に恵まれている。また、プレミアム付商品券や賞与の効果もあり、高額商材取扱店、一般生活用品取扱店共に、前年比が増加しているところが増えている。全体的に成果が表れているようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ数か月間、好天に恵まれ暖かい陽気が続いていることが要因となり、来客数が増加している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・7月1日にプレミアム付商品券が発売され、同日のうちに瞬間に完売した。しかし、消費拡大への影響は期待していたほどでもなく、食料品、日用品がやや増加した程度である。郊外の大型店へ消費が集中しているとの情報もある。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・毎年7月の前半に会員セールを行っているが、7月に発売されたプレミアム付商品券のおかげで、どの店舗も通常より130～140%程度売上が増加している。また、後半も順調に推移している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の利用スタートから現在まで、売上、来客数共に増加傾向にある。また、猛暑が続いているため、夏型商材の売上が好調で業績も良好である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月に引き続いて来客数が増加しており、これに伴い買上点数も伸びている。また、部門別では惣菜、ベーカリー、卵、嗜好品の伸びが大きい。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれており、カウンターコーヒーが大きく伸長している。そのため、来客数は4月から4か月連続前年を上回っており、前月と比較して2ポイント上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・7月は来客数も購入金額も微増している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・良くも悪くも例年どおりの流れとなっているが、競合店が増えており、同業者間の競争は、一層激しさを増している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・例年に比べ気温が高いため季節商材の動きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・徐々にではあるが、販売量は前年並みの数字に近づきつつある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・登録車はまあまあの販売量である。しかし、軽自動車税増税の影響により、軽自動車は落ち込みが激しい状況である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・7月に入っても気温が高いことから、飲料水、ビールの販売量が良い状態である。また、飲食店に関しては生ビールの販売量が特に好調である。ただし、スタートが遅かったお中元ギフトは動きが鈍く、量も平年に比べると少ないため、景気を「やや良い」に押しとどめている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・地方創生交付金事業の影響が、消費者の財布に多少の余裕が出てきているように見受けられる。ちょうどお中元の時期と重なったことも要因のひとつではないか。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・夏休みに入り、レジャー用の需要が増えてきている。また、暑さも加わり販売量は好調である。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・客の動きが活発であり、来客数が前年を上回っている。また、夏祭りなどのイベントにより、インバウンドの宿泊客なども見込める状況である。		
都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の利用が増えており、単価的にもちょっと高額なランチ商品などの販売が好調である。また、天候も穏やかであり売上に寄与している。		

	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・交通機関の会員専用のフリーパスを利用して当県にも観光客が訪れており、お土産を買う客も多い。また、プレミアム付商品券により駅前にも多くの客が訪れている。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年度が替わってからは月を追うごとに来客数が増加している。月ごとに伸び幅も大きくなってきているため、その分売上が伸びている状況が続いている。また、少しずつではあるが、客の利用頻度、客単価も上向いてきている。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・周辺では、プレミアム付商品券などの売行きが良いようである。
	観光名所(職員)	単価の動き	・来客数は前年並みであるものの、1人当たりの単価が上がってきており、前年を1~2%上回っている。これは3か月前には無かった動きである。
	遊園地(経営者)	来客数の動き	・夏休みで来客数は増加傾向にあるものの、前年よりも客単価が若干少ない状況である。
	美容室(経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券を使用する客が多くなってきており、その分消費が若干上向いている。
	その他サービス [自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券やプレミアム付宿泊券の発売により、今月は普段の月よりも活発に消費活動が展開されている。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・暑くはあったが空梅雨で天気が良かったため、人出も多く売上の増加につながっている。ただし、全体的な景気浮揚というよりも、どこかを節約して必要な消費をするという、しっかりとした消費志向が根付いており、そういう意味では変化はみられない。
	一般小売店[書籍](経営者)	単価の動き	・地方の消費者マインドは相変わらず厳しい状況であるが、プレミアム付商品券、その他の政府が発表する指針により、若干ではあるが停滞からは良くなっている。買回り品は、高級品や家庭内のギフト関係などがプレミアム付商品券によって持ち直しの傾向にある。ただし、最寄品については引き続き厳しい状況である。
	一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・3か月前と比べて来客数がやや減少しているものの、客単価は維持されている。また、今年は春先からやや良い月が多く、今月も全体的に落ち着いて推移している。
	一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・低価格商材の動きは横ばいで推移している。また、高額商材の問い合わせや動きが少し良くなってきているものの、売上は変わらない状態である。
	百貨店(総務担当)	単価の動き	・プレミアム付商品券の発売や、株安になりつつあるものの相変わらず2万円を超す平均株価に支えられて、引き続き高額所得者の購買意欲は継続している。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・今年の4~5月の売上が前年を上回ったのは、前年同時期に消費税増税前の駆け込み需要による反動減があったことが理由である。しかし、今年は6月以降も店全体の売上が前年を上回っており、消費税増税の影響はほぼ無くなりつつあるとみている。また、食品を中心とした日用品の売上も順調であり、消費マインドに変化はみられない。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・プレミアム付商品券により、若干の消費の拡大が見受けられる。しかし、生活必需品の売上が多く、買回り品については消費増大の効果は薄いようである。
	百貨店(買付担当)	お客様の様子	・クリアランスセールは前年同様に盛り上がり欠けており、特に衣料品や服飾が厳しい状況である。一方で、肌着、パジャマ、UV関連商品は好調であり、必要なものだけを購入する傾向が長く続いている。
	百貨店(経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券や一部企業の賞与増額などにより、夏のギフト商戦やセールに期待をしていたが、必需品や目的買いが多く、依然として婦人服などのファッション需要は冷え込んでいる。また、セールの買われ方にも以前のような爆発力がみられない。
	百貨店(経営者)	お客様の様子	・ギフトについてはまずまずの動きであるものの、クリアランスセール期間中の動向は前年と同程度であり、回復したとはいえない。また、インバウンドの効果もない地方においては高額商材などの動きが鈍く、かつ来客数も伸び悩んでいる状況である。
	スーパー(経営者)	来客数の動き	・雨が少ないため来客数は増加しているが、買上点数が伸びていない。

スーパー（経営者）	単価の動き	・7月の前半は天候不順により厳しい出だしであった。ただし、中旬以降の天候が例年並みに戻ったことで、買上点数も前年並みとなっており、平均単価も前月よりは落ち着いてきている。また、プレミアム付商品券の使用も増え始めており、消費に回復傾向がみられているが、一時的な効果であり本格的回復にはもう少し時間が必要である。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券の効果もあり、一時的ではあるが販売点数が伸びている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・客はプレミアム付商品券をうまく活用しながら買物をしているが、それでも財布のひもが固い状況が続いている。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらない推移を示している。また、当地区は梅雨に入っても気温が高い日が続いているため、低単価のアイスや飲料の販売数が好調である。しかし、果菜類が値下がりしたことで客単価が上がらず、売上も伸びていない。そのため、総じて景気に変化はみられていない。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・前年に比べて日曜日の数が1日少ないこともあり、7月の既存店の前年比は、売上98.5%、来客数99.5%、客単価98.5%、1品単価101.8%であり、数値が改善しているとはいえない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・消費税増税後から、客の財布のひもが固い状態が続いている。中央では株価は上がっているが、田舎ではなかなか給料も上がっていない様子であり、そういう面ではかなり厳しい。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比101%であり回復傾向にあるが、客単価は前年比98%とふるわない状態である。そのため、トータルとしては売上が伸びずに苦戦している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・若干ではあるが、前年と比べて来客数が減少傾向にある。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに変化がない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・中元商戦も終盤になってきているが、法人客の単価上昇がみられず、贈答先も減少気味である。
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・取引業者との話では、催事のダイレクトメールを配布しても、今一つ反応が良くないとのことである。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数共に伸びている。しかし、ビジネス衣料や高単価商品の動きが鈍く、商品単価が下がっている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・バーゲンセールでの来客数が前年比90%であり、クールビズの需要が伸びていない。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・来客数の減少に加えて買上点数も減少している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響は解消しつつあり、登録車販売は増加傾向にある。しかし、軽自動車税増税の影響は依然として強く、軽自動車販売は落ち込んでいる。また、中古車販売も6月ごろから受注が伸び悩んでいる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車税増税後、軽自動車の販売量が伸び悩んでいる。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新機種が出ているが、土日の来客数が全く増えていない。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ボーナスシーズンに入って動きがあることを期待していたが、なかなか客の財布のひもは固い状態である。また、新築件数が少しずつ戻りつつあるものの、完成はまだ先であるため、後半に期待している。
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・ここしばらくは高額商材の売行きが悪く、小物の販売が多いため、どうしても単価が低い状態となっている。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・プレミアム付商品券は期待していたほどではなく、来客数も減少して売上も伸びていない状況である。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・地方の飲食店では相変わらず客足が戻っていない。全体としてはまだまだ低調であるものの、首都圏の飲食店や店頭の小売が堅調に推移しているため、結果としてまずまずの状況になっている。
その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・空梅雨のためサンダルの売行きが良く、単価は前年並みであるものの、来客数が大きく伸びている。また、プレミアム付商品券の効果も出ている。

その他専門店 〔白衣・ユニ フォーム〕(営 業担当)	販売量の動き	・例年と比較して夏物の売行きが良くない。各企業からは、夏物に関して経費をかけたくない様子が見える。	
その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕(営業担 当)	販売量の動き	・販売量は依然として前年割れが続いている。しかし、プレミアム付商品券の利用に伴う販売量の増加が見られる。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客の様子に変化はない。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・日によって来客数が極端に違っている。暇なときは徹底的に暇となるなど、なかなか厳しい営業が続いており、前年同月とさほど状況は変わっていない。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客からは決して良い話は聞かないが、ごく一部からは景気の良い話を聞くこともあり、両極端な印象を受けている。自分の店も忙しい日と暇な日が両極端であり、ロスを出さないようにするために仕入も大変である。また、同業他社の動きをみても良し悪しがはっきりしており、景気が一体どちらに向いているのかを考えあぐねている。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・農作物は前評判ほど悪くはなく、平均すれば例年どおりとなっている。また、7月半ばから海方面への観光に地元の人達も流れていくのも例年のことである。そのため、表立っての変化はなく、低空飛行ながら安定した状況である。	
観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・5～7月は、問い合わせ件数、予約数共に例年より少なめであり、上向き気配がみられていない。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ここ数か月は、個人客、団体客共にほぼ前年並みの入込が続いている。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・依然として宿泊部門は好調であるが、レストラン部門、宴会部門はほぼ前年並みとなっている。	
旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・国内商品の販売はある程度好調であるが、海外商品の落ち込み分をカバーできていない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客の数が少ない。夜は特に少なく、来客数は前年を大きく下回っている。	
通信会社(営業 担当)	単価の動き	・物価の相次ぐ値上げにより、じわじわと各種商材に影響が出ている。また、値段は据え置いても、企業側で各種商材の量の縮小化を実施しており、実質の値上げとなっている。	
通信会社(営業 担当)	来客数の動き	・全体的に、顧客の設備投資意欲に関して変化はみられない。	
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・放送関連の商品は低迷しているが、通信関連の商品はメニューが他社と比較して低価格のため解約も少なくなり、新規加入が若干増加しており、好調である。	
通信会社(営業 担当)	お客様の様子	・客との会話はコスト削減の話ばかりになっている。	
観光名所(職 員)	来客数の動き	・夏休み前までは客が特に動かない時期であり、イベントなどで集客を図るものの、効果が薄い状態である。	
競艇場(職員)	販売量の動き	・前年同月と比べてやや悪くなっている状態ではあるものの、3か月前と同じような販売量の動きである。	
美容室(経営 者)	お客様の様子	・夏休みに入り、以前であれば行楽地へ出かける前にカットやセットをする客が増えていたが、今ではその費用を旅行代に回す客がほとんどである。	
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住換えの顧客が動き始めており、受注量は伸びている。しかし、客単価が低く売上金額は伸びていない。	
やや悪く なっている	一般小売店 〔酒〕(経営 者)	販売量の動き	・天候のせい、今月になって来客数が減少している。
	一般小売店〔寝 具〕(経営者)	販売量の動き	・猛暑が続いているが、夏物商品がなかなか売れない状況が続いている。
	百貨店(売場主 任)	単価の動き	・品質重視で価格を意識しない客がいけないわけではないが、バーゲン品でも定価品でも価格をじっくり比較検討してから購入する客が目立っており、このことから1品単価、客単価共に下落傾向にある。また、上顧客と思われる客が、かなり以前に購入したバッグのお直しを持ち込むケースや、旧紙幣や2千円札を使用して買物をするケースが増えてきている。

百貨店（売場担当）	それ以外	・今月から夏のクリアランスセールが始まっており、前年に撤退した海外ブランドに代わる新ブランドの伸び悩みが大きく影響して売上は前年比95%となっているものの、この要因を除けばプラスマイナスゼロの状態である。一方、相変わらず来客数の減少傾向が続いている。	
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の動向に大きな変化はないが、来客数が落ち込んでいる。また、連続して販促セールを行っているものの、数字は前年を下回っている。なかでも主力の弁当類の落ち込みが大きく、今年はずなぎ弁当の予約も少なく終わっている。	
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比95%となっており、単価を上げてカバーできていない。	
コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年に比べて天候に恵まれている。県全体の売上は回復傾向にあり、経営している半分の店は前年を超えている。ただし、競合店が近くにある店は大きく売上を落としている。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・サマーセールに入ったが、来客数が伸びずに単価だけが下がっており、非常に厳しい状況である。また、プレミアム付商品券に期待をしていたが、主に食料品や日用品の購入に使われているようである。	
高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・客のほとんどが、あまり景気は良くないと言っている。ごく一部の業種や中央の大手企業は良いだろうが、地方は良くないという話しかなく、気持ちも沈んでいる様子である。	
一般レストラン（経営者）	それ以外	・3か月前と比較して来客数の動きは鈍く、単価は例年並みであるものの、販売量が減少している。また、一部の業種を除いて、客や同業者からも景気が良いという話は聞かない。	
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・県外の客の目は東北に向いておらず、団体客の予約は多少あるものの、以前と比べて半数程度である。個人客で入込数を稼ぐしかなく、忙しいわりに売上は伸びていない。	
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・どちらかといえば、夏場は天候不順のほうが近隣の客が増える傾向にある。避暑という意味でのトレンドが今一つ確立されていないため、天候が良すぎて来客数が減少気味となっている。	
旅行代理店（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の取扱も出てきているが、既存の客が活用している様子であり、需要の増加につながっていない。また、単価の低いものが多く売れており、高価な旅行が売れていないのが実情である。	
旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は好調を維持している。しかし、海外旅行の回復が鈍く、全体として販売量が減少している。	
タクシー運転手	単価の動き	・お盆を控えており、乗り控えがますますひどくなっている。また、消費税増税の影響も残っている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・勝ち組と負け組が出てきており、中小企業の大半はボーナスが無い状況である。厳しい節約に加えて物価の上昇もあり、景気は更に悪くなっている。	
遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月オープンした新しい水族館が大人気であることの影響や、例年以上の暑さにより、来客数が前年を10%程下回っている。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量が少ない状態であり、また、周囲からも仕事量が減少しているという話を多く聞いている。	
その他住宅[リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・大型工事が減少している。	
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客が支出を極端に抑えようとしている様子がかげえる。また、使われる金額もかなりシビアになってきている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・当地域でもプレミアム付商品券が販売されたが、小規模小売店では一枚も利用されおらず、商店街の景気の回復には関係がない状況である。
	一般小売店[医薬品]（経営者）	競争相手の様子	・周囲の商店街では、人通りはあるものの、なぜか店には入らないという状況が続いているようであり、古くから営業していた大型の同業者も7月末で閉店している。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物のセールも期待したほどではなく、アクセサリなどのイベントでも客の財布のひもが固い状態である。

		衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・スーツや礼服などの重衣料に関しては前年並みの推移である。しかし、ワイシャツやスラックスなどクールビズ需要の来客数は激減している。これにより、この時期に売上の構成比が高い客層が減少し、非常に苦戦している。	
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている	電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・各分野において、受注状況は好調のようである。建設関連でも4～6月までは悪かったようだが、7月に入って受注が大幅に改善している。	
		やや良く なっている	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年と比べて飲食の売上が好調である。
		一般機械器具製造業(経営者)	それ以外	・受注などについては、顧客ごとに増減のばらつきがあるため一概に景気が良くなったとはいえない。ただし、他業種の影響などもあって従来条件での派遣人員の確保が難しくなってきたとあり、全体として景気が上向いている感がある。	
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・公共工事を中心として受注が増加傾向にある。	
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現時点では物量が順調に推移している。	
		輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・夏季になり生鮮品の荷動きが活発になっている。	
		広告代理店(経営者)	受注量や販売量の動き	・選挙や、新規オープンした水族館の影響で仕事量は増えている。	
		経営コンサルタント	取引先の様子	・夏の賞与支給及びプレミアム付商品券の効果で、消費がやや活発化している。	
		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	・前年同時期と比較して、調味料など生活必需品が2割増しで売れている。また、前年はあまり売れなかった乾麺なども良く売れている。	
		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	・月間を通じて安定的な出荷が続いている。また、地元県内向けでは、観光地の駅売店や旅館への出荷が好調であったことから、旅行者が増加したことがうかがえる。	
	変わらない		農林水産業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・ももの収穫期に入り、贈答用の注文数は例年どおりである。また、販売単価も農協出荷分は前年と同程度である。
			農林水産業(従業員)	それ以外	・農作物の価格低迷が続いているものの、農機メーカー、農協などが機械購入に係る助成措置を打ち出してきている。
			食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・月の前半は特に動きが悪い状態であった。プレミアム付商品券が発売されてから少し動きが良くなったものの、前年の数字に届いておらず、客単価も前年を下回っている。
			食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・販売量の微減状態が続いている。起爆剤として新商品を発売しても、思ったような受注に結びついていない。
		木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、価格改善が進んでいない。	
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・3か月前との比較において、売上額の動きが前年と全く同じであり、横ばいの状態である。	
		土石製品製造販売(従業員)	それ以外	・賞与やベースアップなど、個人の収入は少しずつ増えているものの、関係会社や請負先全体がそうではないので、一概に景気が回復しているとはいえない。	
		電気機械器具製造業(企画担当)	取引先の様子	・新規製品開発の勢いに変化はない。	
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・気候による影響が若干あるが、人の動きも多くなっている模様であり、工事受注が増加してきている。	
		建設業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・人手不足が常態化している。量的にも質的にも現在の状態がしばらく続くのではないかと懸念している。	
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・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	・設備投資よりも経費削減に重きが置かれている。	
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・首都圏に販路を持っている企業は、新たな設備投資などの需要がある。	

	広告業協会（役員）	それ以外	・広告業界においては、ボーナス商戦という言葉が聞かなくなっている。年々、季節的要因によって広告出稿が増減することが少なくなっており、また、自社の商品の新発売やイベントなどに合わせた広告出稿が多くなっているからである。当地区では大きなイベントが少ないため、じっと耐えているのが現状である。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は相変わらず好調であるものの、小売関係は伸び悩んでおり、売上が前年並みまでに回復している企業は少ない。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・従来にも増して得意先から値引きを迫られることが多い。また、定期発行物の価格見直しや、仕様変更などによる事実上の経費削減のあたりを受けている。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・製品の出荷が安定している。	
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・台風や天候不順などにより、店頭売行きが悪い。
	悪くなっている			
雇用 関連	良くなっている	-	-	
(東北)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職活動をしている大学4年生の学生達がかかなり強気な就職活動をしている。内定をもらっても就職活動を止めずに、より大手を目指す動きが今月は一層強くなっている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・前年と比べて売上が伸びている状況である。
		職業安定所（職員）	それ以外	・有効求人数の前年同月比は7か月連続で増加している。また、有効求職者数も前年同月比が16か月連続で減少しており、景気は回復しているとみている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・育成を前提とする新規学卒者向けの求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・27年6月の新規求人数は、前年同月比3.6%増加、前月比26.8%増加となっており、好調が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向となっているが、応募者が集まらないという状況である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人広告の申込件数は、相変わらず業種を問わず低調のまま推移している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数の横ばい状態が続いており、ミスマッチも多く売上増につながっていない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人については9月以降に回復が見込まれるものの、現在はお盆前であり、会社の人事の動きは鈍っている状態である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の申込件数が減少しており、同様に求人広告も減少している。フリーペーパーなどの他媒体に流れているのではないかと。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告の前月比は横ばいであり、新たに採用数を増やそうとする動きはみられない。また、同じ企業が期間従業員の募集を断続的に出稿している動きに変わりはない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は4か月連続で減少している、新規求職者数はわずかながらも21か月振りに増加している。また、求職者は在職者の割合が増加しており、より条件の良い企業への転職を考えている者が多い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・労働者派遣業などの減少や、現在の採用計画が新規学卒者に移行している状況もあり、新規求人数は減少している。しかし、求職者の動きが鈍く引き続き減少しているため、有効求人倍率の推移に変化はない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数の前年同月比は3か月連続で減少している。また、求人の事業所数などもほぼ変わらない状況が続いており、大きく改善している点はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求職者数、有効求職者数並びに月間有効求人数は微減しており、新規求人数は微増している。また、有効求人倍率はこの1年の間で0.8後半～1.0台前半で推移しており、雇用が落ちているという状況は変わらない。そのため、求人数の好調さに比べて求職者数の動きが鈍くなっている状態が続いている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に前年同月を上回ったものの、増加幅は小さい。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・労働者派遣法改正案が審議入りしているものの、内容の詳細や施行時期などに不透明感が濃く、新規受注をためらう企業が増えている。
悪くなっている	-	-	-