

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	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・12月は特別な月であり、売上が通常の月の約3割増しとなっている。さらに、公務員のボーナスが出た15日以降からは、客単価がかなり上昇している。
		タクシー運転手	単価の動き	・12月という要因もあるが、街なかを走っていても客が途切れることがない状態である。また、客からも不景気な話を聞くことはなく、景気は良くなっているように見受けられる。
競艇場（職員）		来客数の動き	・足が遠のいていた客が、最近また来場するようになっている。	
やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・プレミアム付商品券の使用期限が12月31日までということもあり、全体的に当店の売上は上向いており、順調に推移している。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・12月は客が多くのお買物をする時期である。売り出しを月に2回行っているが、それ以外の平日でもそれなりの売上が確保できている。プレミアム付商品券の影響もあるが、販売量、客単価の動きも良い傾向にある。	
	百貨店（総務担当）	販売量の動き	・大雪で大幅に落ち込んだ前年の来客数との比較ではあるが、それを差し引いても、クリスマスや年末のお買物ということもあり、客の様子からも景況感がかなり改善されていることがうかがえる。また、これに比例して販売量、売上共に好調に推移している。	
	百貨店（経営者）	販売量の動き	・地下鉄開業以降、来客数が上向いている。すべてが販売量の増加に結びついているとはいえないが、食料品を中心に確実に増えている。ただし、衣料品は相変わらず不調であり、すでにセール待ちの状況である。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・前月に比べて来客数が伸びており、買上点数、売上共に増加している。しかし、1品単価が低下しており、その分客単価も低下している。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・カウンターコーヒーやドーナツが好調であり、今年の4月以降、来客数が前年を上回っている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月に入り、来客数が増加傾向となっている。	
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物販は横ばいであるが、独自のプリペイドサービスが好評であり、単価が向上している。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響が薄れてきている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・11月下旬～12月にかけて、車両の販売量は順調に推移している。	
	乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・例年と比べて顧客の動きが活発化している。特に自社客の受注構成比に上振れ傾向がみられている。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・雪が降らないことで、消費者に金銭的な余裕がみられている。得意先の飲食店も忘年会などの予約が多く、それに伴い注文量も増えている。また、お歳暮ギフトもほぼ例年並みである。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・売上が前年を上回っている。ただし、これは12月にもかかわらず積雪がなく、足元が良いことから来客数が伸びているためであり、景気の上向きによるものとは考えにくい。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンであり、例年どおりにかなり忙しい日が続いている。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、昼夜問わずに個人の来客数が増加している。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・広告宣伝を抑えている状態であるが、その割には加入数が少しずつ上向きになっている。年末に向けて娯楽などに使われるお金が増えているのか、新規客が3か月前の1.5倍まで伸びてきている。	
	観光名所（職員）	単価の動き	・以前から続いている客単価の上昇は、現在も衰えることなく続いている。また、来客数も改善しており、今月は前年比が2けたの伸びとなっている。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・今年は降雪が少なく道路状況が良好なこともあって、イベント効果とあわせて好調である。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・リラクゼーションメニューやホームケアのシャンプーなどに対して、購買意欲が見受けられている。		
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は、消費者の購買量、購買額の増加に影響を与えている。		

変わらない	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・塩漬けの大型宅地が評価されており、不動産の売買と賃貸住宅の受注が予定されている。
	商店街(代表者)	単価の動き	・2～3か月前と比べて売上は多少増加しているものの、前年比では4～5%の減少となっている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・暖冬で雪が少なく暖かい日が続いているため、防寒衣料の動きが大変鈍くなっている。その分軽衣料の動きが良いものの、客単価がなかなか追いつかないのが現状である。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・ボーナスの時期であるので、多少は販売量が増加している。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・12月に年末大抽選会を行ったがそれほどの盛り上がりにはならなかった。また、例年のない暖冬の影響により冬物衣料、暖房器具、除雪器具などの売上は大幅に減少しており、婦人冬物衣料では、初売りに向けて値引きセールの準備をしている店もある。
	一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・今月に限らず、今年は寝具に対する購買意欲を持った客が少なくなってきたようであり、二次製品の売上が落ち込んでいる。
	一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・低価格商材の販売量は伸びているが、高額商材の販売量に大幅な伸びがみられないため、全体の売上に変化はない。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・食品、化粧品、身の回り品など、日用品の動きは相変わらず好調である。特に生鮮食品、惣菜の好調は長く継続している。一方で婦人服は相変わらず苦戦をしているが、月後半にかけて今まで不振だったコート、ニットに回復の兆しがみられている。また、地下鉄の新路線が開通したことで、来客数は4か月ぶりに増加している。しかし、売上に結びつくまでは至っていない。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・本格的な冬の到来となっているが、アウターを中心にアパレルの動きが相変わらず鈍い。ただし、年末商戦では食品の動向が若干上向いている。
	百貨店(経営者)	お客様の様子	・暖冬の影響で、婦人服、紳士服共に、高単価であるコート類が不振であり、客単価が減少している。また、年末の動きも例年ほどのにぎわいのない状態である。
	スーパー(経営者)	来客数の動き	・来客数は安定している。しかし、暖冬の影響で野菜、精肉、練り物、スープなどの、鍋物関係の商品が苦戦している。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・買上点数は前年をやや上回っているが、客単価が大きく落ち込んでいる。1品平均単価も前年を下回っており、消費者の財布のひもが固いことを実感している。ただし、販売促進活動の効果もあり、来客数は前年を上回っている。客単価の落ち込みを来客数でカバーした形となっているが、全体的な購買動向に変化はない。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・景気回復の要因は見当たらない。業績は前年並みで推移しているが、買上点数が伸びていない。
	スーパー(営業担当)	お客様の様子	・施策的に特売価格を強化しているため、来客数、販売数は増えているものの、1品単価の下落分を補うまでの販売数の伸びには至っていない。年末であるにもかかわらず不要な物は買い控える傾向が続いている。
	スーパー(営業担当)	お客様の様子	・今年は暖冬傾向のため、平日の来客数、売上は安定している。例年この時期は週末集中型になり販促のポイントが絞りがやすいが、今年は平日の来客数、売上が増加している反面、週末の売上を伸ばすことが難しくなっている。
	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・周囲がひどい状況のため、落ち幅が少ないということで良くなっているようにみえてしまう。
コンビニ(店長)	お客様の様子	・降雪が例年に比べて少ないため、冬物商材の動きに鈍さはあるが、それを除けば大部分が例年どおりの販売傾向となっている。	
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・歳暮商戦において、個人客は前年並みであるが、企業は前年を多少上回っており、お歳暮としてはまずまずの売上となっている。	
衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・ボーナスが支給がされた頃から、スーツを中心に来客数が増えている。	
衣料品専門店(総務担当)	来客数の動き	・来客数が減少している。また、暖冬の影響もあり季節商材の売上が低迷している。	
家電量販店(店長)	来客数の動き	・暖冬の影響もあり、前年に比べて来客数が減少している。	

乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・展示会への来店をお願いしているが、確約がとれていない。また、新規客の来客数も非常に少ない状況である。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新商品発表がないメーカーの低迷が続いている。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・3か月前と比べても販売量はなかなか伸びていない。また、現在乗っている車よりも小さい型を購入する客が多い。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・土曜日、日曜日の来客数がかなり少ない状況が、ここ数か月継続している。
住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・受注生産系や介護系物販の販売量があまり伸びていない。
その他専門店 [酒](経営者)	来客数の動き	・地元の農業従事者は作柄がまずまずのようである。しかし、暖冬で積雪が全くないため、業種によって明暗が分かれている。飲食店も多忙なのが不景気なのか月前半は来客がなく、後半の巻き返しも難しい状況である。ただし、贈答関係が健闘しており、全体的な販売状況に変化はない。
その他専門店 [食品](経営者)	単価の動き	・最盛期に入っているが、消費者の財布のひもは固く、原価高騰のため商品価格も値上げをしなければならぬが、全体的な売上は微増に留まっている。この時期は年内で最も高単価になるが、今月はそう言い切れない状況である。
高級レストラン (支配人)	販売量の動き	・クリスマス商材や年末商材に好反応がみられている。特に高単価なものが大きく販売数を伸ばしている。
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・客単価が上昇しているが、来客数が若干減少している。そのため、総売上は横ばいである。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・レストランをイベントに使う人が減ってきている。そのため、クリスマス、忘年会の利用客は年々減少しており、12月はかなり厳しい状況となっている。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・今年は雪が少なく、そのため年末年始の準備がはかどっているのか、街の様子をみても年末の慌ただしさはあまりない。また、時間に余裕ができたためか、年末でも普通に夜の部に客が入っている。客単価にも変化はなく、いつもどおりの状況である。
観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年末年始の繁忙期のため、週末の来客数はほぼ均衡している。しかし、年末年始は曜日の関係から休日が少なくなっており、全体的な来客数は減少している。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は平年並みに推移しているものの、特に景気が良くなっていると実感するまでには至っていない。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・9月以降、景気が上向くことを期待していたが、さしたる変動もなく、11月までは何とか我慢をしていたものの、12月になり息切れをおこしている。地域に話題性がないため、当地に向かう新幹線の乗車率も今一つであり、宿泊客も同様であるため、連動するように全体的に下降傾向にある。ただし、今は忘年会シーズンのため何とか堪えている状況である。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・数か月前から下降気味であった販売量が下げ止まりとなってきている。フリーの来客数の落ち込み幅の減少に伴い、販売量も安定して推移している。ただし、前年と比較すると落ち込みが大きいので、ここから更に上昇するような取り組みが必要である。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行は堅調であるものの、パリのテロ以降、海外旅行において年末のチャーター便が空いているという、今までになかった現象が起きている。景気が後退しているわけではないが、不透明感がある。
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・遠距離の国内旅行が伸びず、海外旅行も受注量の動きが鈍い状態である。年末年始の予約状況も、場所によっては空きがでている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・政府の各種施策は効果が薄い。客の様子をみても消費需要は横ばいとなっている。
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はみられない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・売上が増加しない。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・地下鉄開業とそれにあわせた大型イベントが功を奏して、当日はにぎわった。また、今月は6日間のみ限定営業であるが、平年以上の暖かさもあり来客数は好調に推移している。

	美容室（経営者）	単価の動き	・客単価は3か月前と同じような金額で推移しており、前年比についても同様の動きである。このことから良いという状況ではない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・年末は客の予約が少ない状況である。また、着付けの客も年々減少しており、来客数は増えていない。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・今月は景気を判断するだけの仕事量を持っていない。年明けにどのような仕事が入ってくるかによって判断が分かれるという状況である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、身の回り品、衣料品関係の店舗では冬物の高額商材が動いていない。また、飲食料品関係でも客単価の伸びがみられず苦戦している模様である。さらに、歳暮商戦においては単価の下落のみならず数量も減少しており、ますます暗い年末となっている。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・秋口から順調に回復していた店頭売上が、12月に入り平年並みに落ち込んできている。何よりも、客の購買意欲に勢いがなく、電話での値段の問い合わせや、最小包装の品物を選択するなど、節約志向がうかがえる場面が増えてきており、年明けの景気にやや不安を感じさせる状況である。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・忘年会や仲間内のクリスマスパーティーなどで使用する小口ギフトの単価低下が目立っており、ギフト商戦は盛り上がり欠けている。じっくり選ぶよりも、予算に合わせてそそくさと買物を済ませる客の姿が多く見受けられている。
	百貨店（売場担当）	単価の動き	・11月に引き続き、雪の降らない暖冬の影響で冬物重衣料の売上が苦戦しており、特にコートは売上が3割ほど落ち込んでいる。このことから、軽衣料で代用する傾向が多くみられており、客単価が下がる結果となっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・12月になっても気温が下がらず、雪のない状況が続いている。そのため、クリスマスや年末商戦においての購入意欲が弱い状態である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・一番のピークである昼時の混雑が短時間で終わってしまう。そのため、主力の弁当類の動きが今一つであり、売上にも影響している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月はクリスマスなどもあったが、天気が良い割には客の流れはさほど良くない状態である。
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・依然として身の回りに景気の良い話がない。当店においてもクリスマス商戦、年末年始商戦が苦戦しており、前年比も下降傾向が続いている。
	コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数はそれほど悪くはないが、単価が下降気味である。
	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・例年と比べて雪のない状況は、売上にとってプラスに働いている。しかし、徐々に近隣の競合店の影響が大きくなってきている。そのため、経営している複数店舗のうち半数以上の店舗は、競合店の出店により売上が前年を下回っている。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・なんとといっても暖冬による防寒衣料の落ち込みが大きい。販売量、単価共に、前年を大きく下回っている。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・12月は稼ぎ時である。しかし、暖冬の影響により冬の防寒着のなかでも単価が稼げるアウターコートの動きが鈍く、他アイテムではこれらのマイナス分をカバーできていない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、季節商材である暖房用品などの売行きが良くない。その他のテレビ、AV機器関係も含めて前年比95～98%で推移しており、年末にもかかわらず客の購買マインドはやや慎重な状況にある。
	自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響で雪がなく、冬物商材の動きが悪い。また、自動車钣金工場の入庫率も低下している。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・当店は小規模であり客層は知人や地元の人が多いため、商品構成は客が必要とする商品をストックしている。ただし、小額の商品が多いためある程度の売上にしかならない。	
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・売上、来客数共に減少している。天候が良くても人はあまり外に出ていないようである。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により暖房用の灯油の販売量が減少しており、前年比80%前後で推移している。また、原油安の影響で販売単価も下落しており、収益を圧迫している。	

		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・高い気温と降雪がない影響により、灯油や冬タイヤなどの季節商材の販売量が激減している。
		高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・飲食業においてはまだまだデフレマインドが払しょくされておらず、忘年会なども盛り上がり欠けている様子である。
		観光型旅館（スタッフ）	販売量の動き	・企業の忘年会の申込が少なかった分を個人旅行でカバーしている。忘年会の形態が変わってきているのか、地元企業の業績が思っていたより悪いのか、微妙なところである。
		都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・法人などの団体客の宴会予約件数が、前年同時期と比べて減少している。また、来月以降の予約件数も前年同時期と比べて減少気味である。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・企業の忘年会などにより宴会は前年を上回っており、レストランも前年並みの売上となっている。ただし、復興事業関連が落ち着いてきており、関係する宿泊が落ち込んでいる。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・テロの影響もあり、海外旅行の取扱が減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・正月を控えて、客は乗り控えをしている。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・通信キャリアの複雑な消費者サービス競争のため、結局は同等の商品となって差別化が図られておらず、通信関連の企業は低迷傾向にある。また、メーカーの不正問題により消費者は外国車から国産車へとシフトしているが、自動車業界自体が不振低迷している状況である。そのため、従業員の報酬も今年度は下降気味であると聞いている。
		その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・一進一退を繰り返しているが、今月の実績は悪い状態である。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・主力となる法人利用がほとんど止まっており、かなり悪い状態となっている。
		百貨店（買付担当）	お客様の様子	・買い渋りが顕著となっている。クリスマスギフトやプレセールでも買上単価は低く、また、暖冬の影響による衣料品の不振も苦戦要因となっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街に活気がなく、人通りも少ない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・ここ最近では本当に厳しく、セールをしてもまとめ買いが少ない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今月末からようやく例年並みの寒さになっているが、10月から暖かい日が続いていたため、冬物に対する客の動きが完全に鈍っている。来客数も減少しており、特に防寒衣料が売れていない状況である。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・暖冬で降雪がなく、冬物商材の動きがかなり悪い。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・降雪が遅かった分防寒着の発注が減少しており、年末の売上が例年と比較してかなり減少している。また、その他の商材に対しても、買い控えなどにより売上自体がかなり厳しく、年末の慌しさが全く見受けられない状況である。
企業動向 関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年、年度末に向けて忙しくなる時期である。ただし、官公庁や学校からの発注量の減少と価格競争で、景気が良くなっているとまではいえない。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・社員優遇制度が徐々に良くなってきている。また、賞与の増額など、一時的ではあるが景気の回復がみられている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の設備改造など、堅調な受注が継続している。
	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	・贈答用ふじりんごの注文数が例年並みである。そのため、ももの販売単価が良かった分、農家の収入が良くなっている。
		農林水産業（従業員）	それ以外	・農産物価格の低迷など、農業情勢は相変わらず厳しいが、燃料価格の下落が収益に貢献している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳暮商戦はあまり芳しくないまま終了している。また、おせち商戦の動きも出足が良くない状態である。

	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最需要期に入っているが、販売量の前年割れ状態が続いている。ボリュームが大きい分、かい離幅も大きい。	
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雰囲気的には良さそうであるが、実質的には沈滞ムードである。	
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の供給過剰のために製品の改善が進んでおらず、収益性が悪い状態が続いている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年に入ってからの工事が少し入っているが、受注量に大きな変化はない。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の発注は散見されているが、前年同期と比較して、非常に低い発注件数で推移している。	
	建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・荷主の業種により好不調のばらつきはあるものの、全体的な収入は横ばいのまま推移している。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかで、契約更新の際に同業他社に切替える傾向がみえ始めている。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資よりも経費削減の動きが顕著である。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬の影響で雪が少なく、除雪業者が打撃を受けている。	
	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年に比べて年末広告の予算が減少しているように見受けられる。また、地下鉄開業により印刷物などの受注量は増加したものの、価格は抑えられている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・おせち料理などは高いものから売れている。一方で正月は家で過ごすといった堅実な消費動向も目立っている。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設業は相変わらず好調を維持している。しかし、その他の業種は前年比で売上などが減少している企業が多い。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・状況が変化するような大きな要因が見当たらない。	
	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	・ほとんどのメーカー品で値上げが浸透しており、定番品は前年比80%の売上となっている。特売での売上が前年比20%増加となっているものの、今年のトータルの売上としては、前年比95%となっている。	
	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	・最繁忙期を迎えているが、忘年会の予約も繁華街の人出も少なく、料飲店向けの出荷が前年を下回っている状況である。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	競争相手の様子	・同業者の話からはここ3か月の売上が10%程度落ち込んでいるようである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・半導体製品の大口価格の下落が続いており、業績に影響を与えている。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・富裕層は物が余っており、貧困層は所得が増えないという格差が拡大している。
		広告業協会（役員）	それ以外	・今年は9月ごろから徐々に広告出稿が少なくなってきた。大口の広告主である、大型小売店、自動車メーカー、自動車販売店などが広告を見合わせているのが要因であり、12月に入ってからには特に悪くなっている。
	悪くなっている	その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・得意先の特性から下期に発注物が多くなるのだが、今年はその動きが鈍いといつかないに等しい。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(東北)	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	・今月は、例年と比較しても仕事が増えることなく、年末ぎりぎりまで仕事がある状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・27年11月の新規求人数は、3か月前と比較して8.8%増加しており、引き続き好調である。また、有効求人数も3か月前、6か月前よりも増加しており、好調さが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比べて、新規求職者数、有効求職者数共に微減し、新規求人数、月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率は5か月連続1.1倍台で推移しており、求職者数の減少に比べて求人数の増加が目立っていることに明るい印象がある。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新年度の生産量増加に向けて、製造業の求人が増加している。

変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・複数県の案件を受注して、売上が前年比2けたの増加となっている。しかし、求人倍率が高止まりのままであり、新規登録者の慢性的な人手不足が続いているため、全体的には変わらない状況である。
	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・現在の大学3年生向けに、採用を前提としたインターンシップを企画する企業が増加している。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・依然として求職者数の伸び悩みが継続している。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・急激な採用難、就労世代の高齢化、女性進出に対して、特に中小企業がついていけない。一昔前の「20代しか採らない」「女性は要らない」、採用しても教育、定着に手をかけるわけでもなく「嫌なら辞めて」という感覚が変わっておらず、結果として離職率も高い。現在のトレンドに逆行する採用方針でミスマッチを生み出しており、企業活動が鈍化する要因となっている。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前と比較しても、求人数に極端な動きはみられていない。また、年末に向けて企業側の動きが鈍くなってきたこともあり、求人増加数は横ばいである。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・有効求人倍率は横ばいで推移している。また、新聞による求人が微減している。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・小売業などでは人手不足感があるが、電子部品製造業では需要が低下している。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人は高止まりしているものの、求職者の減少もあり、求人倍率は依然として高い。しかし、全体の4割を非正規求人が占めており、見た目ほどの景気的好調感はない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、正社員の占める割合が増加しているものの、前年比で8か月連続して減少している。また、有効求人倍率は横ばいの状況が続いているが、前年比は6か月連続して減少している。
やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・俗にいう「ヒト、モノ、カネ」が首都圏集中型になってきており、企業の地方進出の話はほとんど聞こえなくなっている。地元の流通系は多少の出店があるものの、全体としては悪い傾向になっている。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・衣料品や飲料品の売行きが暖冬により不振であり、年末の売上が伸び悩んでいる小売店が多くなっている。そのため、採用にも慎重になっている様子である。
	職業安定所 (職員)	それ以外	・有効求人数の減少と有効求職者数の微増により、4か月連続で上昇していた有効求人倍率の前年比が低下している。
悪くなっている	-	-	-