

2. 東北（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（経営者）	お客様の様子	・年始における帰省客の贈答により食料品の売上が増加したことに加え、1月に入り厳冬と降雪量の多さで買い回りができないため、ワンストップショッピングをする客が多くなっている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・平均単価は前年比97%と横ばいで推移し、買上点数は前年比6%を超え、客数も前月同様の推移で前年比を超えているものの、前年度の落ち込みが大きすぎたための伸び率ともいえ、2年前並みに戻した程度である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・商品政策の効果が出ており、前月末より既設店舗の売上伸長が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りでの売上が前年比10%程度増加したが、20～30代の客の来店が増加したことにある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・予報通りに気候が推移し、冬物商材が予想以上に売れている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・寒波と降雪により冬物商材の売行きは良いが、アパレル関係は厳しくなっている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	来客数の動き	・新幹線延伸開業の影響で、多少は客が増えている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊単価は国内団体客が低下傾向にあり、前年同月比では大きく下回る見通しである。また、外国人観光客は売店、パブリック等の利用が少ないため、館内の二次消費の落ち込みが大きい。一方、宿泊人数は外国人観光客の堅調推移により良化傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・競合している中規模のホテルが今月初めから改装工事に入っており、その影響で一般宴会が増加している。
	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・スマートフォンへの注目度が高いこともあり、新商品の投入効果と年末年始の販売増により、来客数や引き合いが増加している。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・国内のフリー客や団体客は、依然として前年を10数%下回っているが、台湾や韓国等の外国人客が好調であるため、全体の来客数は前年を上回っている。	
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・初売りは何年ぶりかで活況を呈した。思いのほか寒い1月となり、高齢客を得意とする各店は後半やや失速しているものの、それでも前年並みは確保できている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りも活況を呈したといわれているが、大雪の影響を受けた前年と単純比較はできず、好況とまではいえない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響で客の来街及び来店回数は低下しているが、新幹線の延伸開業効果で、観光客など地域外の客は確実に増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・寒さが厳しく、来客数が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	競争相手の様子	・同業店の店舗増床があり、市場全体としては底上げになっているが、個別では厳しい状況が続いている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・高額の商品が売れない状態が続いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・来客数は引き続き増加しているものの、単価の動きは変わらない。靴下やカイロといった雑貨はよく動いているが、医薬品や化粧品の動きは悪い。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・意外にも消費の底堅さが感じられる。単価の高い層では、来店回数、購買行動がここしばらく横ばいを維持している。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商品の販売は好調だが、高額商品の動きは鈍く、売上は横ばいで推移している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・年末年始の大雪と寒さで、来客数が大幅に減少している。足元が不安定なこともあり、年代の高い客層が少なくなっている。中旬から盛り返してきたものの、前半の落ち込みをカバーするには至っていない。
	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・低価格志向は変わらないものの、販売量に動きが見られ、売上も前年実績を維持できそうな状況となっている。	

百貨店（営業担当）	来客数の動き	・低温や降雪のため来客数が前年比減っており、売上も来客数ほどではないが減少している。ただし、客の購買意欲が減退しているわけではなく、ここ数か月、客単価の前年比増が続いている。
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・初売りやクリアランスといった購買を喚起するような仕掛けに対する反応は大変良いものの、日常においてははまだに節約志向が続いており、景気はまだ上向いていない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・メリハリのない大雪のため、来客数、客単価共に上がらない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・例年より雪の量が多く、真冬が続いている。道路状況もかなり悪く、来客数は前年に比べ非常に悪くなっている。まとめ買いにより客単価は上がっているが、売上は伸びていない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が前年比で減少している。また、年末年始商戦が終わり儉約ムードで、必要な物以外購入しないという状況が続いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・年末年始は前年の実績を上回ったが、1月に入り買上点数、客単価共に減少している。また、雪の影響から週末に大型店へ集中する傾向がある。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・食品の動きは良くなったものの、依然として単価の低い商品の動きが主であり、単価の高い商品は特売品など店舗を選んで買い回る傾向が更に強まっている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・たばこ増税により売上と客単価は増加しているものの、販売数は前年比76%と大幅に減少している。その影響で来客数も前年比96%と減少している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・来客数は前年比98%、客単価は同103%であり、来客数の減少はたばこ購入の客の減少が原因である。ただし、販売量は落ちているものの客単価が上がったために、たばこの売上は同108%である。客は、給料が上がらないため生活防衛を意識した買い方をする傾向があり、150円を中心としたデザートや、105円を中心とした低単価商品の日配食品、調味料、素材食品が相変わらず好調である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上はほぼ前年並で、客単価は前年比で若干良くなっている。なお、たばこの売上はほぼ前年並みだが、来客数はたばこ増税以降減っている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・気温が低いことも影響していると思われるが、来客数の動きは相変わらず鈍く、回復の兆しもみられない。客単価は前年を大きく超えているが、主にたばこの値上げによるものであり、買上点数や高単価商品の販売が増えている印象はない。
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客に節約する様子が見られるため、単価の高い商品やおせちなどの催事物の売上が減少している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・降雪と低温の影響により、セールが始まってから防寒アイテムが好調で、全体の売上を押し上げている。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・新卒採用の減少や雇用形態の変化が起こっている。特に正社員雇用は減少し、パートや臨時雇用が増加している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は相変わらず低迷している。
衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・良い月もあれば悪い月もあり、平均的には変化がない。冬物セールは最終段階に入ったものの、客は安くても必要な物しか買わないため、販売量は変わらない。
家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の低下がより一層進んでいるため、来客数は増加しているものの、それだけではカバーできない状況である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車販売がエコカー購入補助金の反動減から抜け出せない。例年に比べて新型モデルが多いのだが、需要期にもかかわらず受注が伸びない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・法人客の販売に動きは出てきているが、個人は動きが鈍く、3か月前と変わっていない。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・中級品に多少の動きは見られるものの、天候が悪く売上は前年を下回っている。
その他専門店〔呉服〕（経営者）	お客様の様子	・灯油やガソリン等が値上がりしたため、我慢できる物は買わないという状況が続いている。

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・降雪量の大幅な増加や荒天の日が続いていることで、毎日の雪かきが欠かせず、夜の人出が予想以上に少なくなっており、飲食店向けの販売量が落ち込んでいる。一般消費者も除雪費用などの予想外の出費のために財布のひもはますます固くなっている。
	その他専門店 〔靴〕（経営者）	お客様の様子	・初売りは前年をやや上回ったものの、それ以降の購買行動は引き続き慎重であり、天候や気温の影響も含め、まだ春物を購入する雰囲気ではない。
	その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・買い控えとともに、低価格商品ばかりが売れる状況となっている。物件も少ないうえ、入札も叩きあい利益も出ない。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・厳冬の影響で灯油の販売が好調であるが、ガソリン、軽油の販売が前年割れとなっている。加えて、原油価格の高騰で仕入価格が大幅に上昇しているが、末端価格への転嫁が進まず収益の悪化を招いている。ここ数か月この状況が続いており、収益が低下している。
	その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・価格が安定していない。灯油価格は大幅、ガソリン等も徐々に上がってきているものの、思ったほどのマージンは取れない。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・一般客の入店が非常に少なく、極めて低調な営業が続いている。
	一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・どん底のように悪い状況は2～3か月前から変わらない。販売量、単価、人の流れ、すべてにおいて良いことが1つもない。
	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・牛丼店の価格競争のあおりを受け、来客数は減少している。
	一般レストラン （支配人）	来客数の動き	・来客数は昼夜共に前年同月比で120%の伸びだが、前年が悪すぎたため、何とか2年前の水準に戻った程度である。
	観光型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・デフレを反映し、売りたい商品よりも、リーズナブルなものから予約が入るといった状況で、景気が良くなったという実感がわかない。
	都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・宿泊部門は依然として低迷しており、年配客が中心でランチタイムが好調なレストランも、雪が降ると出足が止まっている。
	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・企業団体の予約、利用状況、個人の宿泊、レストラン利用共に、新年を迎えて回復基調であり、売上が前年を上回ることが多くなってきている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話業界は1～4月と需要期に入っている。1月は前年比150%となり、3か月前との比較では倍の伸びである。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との会話から、売上は横ばいとの話が大半であり、景気の上向きはうかがえない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談から自動車部品関連企業で一部好況との話は聞くものの、他業種では以前と変わらない。経費削減への意識は公共機関からもうかがえるが、好況に結びつく話題は特に見当たらない。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・10日までの限定営業だったが、天候が穏やかだったため、来客数も前年を5%上回っている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比10～15%減の状態が続いている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月下旬からの豪雪で客足が鈍っており、正月商戦も盛り上がり欠けた。ただし、除雪用品を扱う店舗は好調である。また、長靴については今シーズンの在庫を12月に売り切り、現在は欠品である。
	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・景気が回復基調にあるという話も聞くが、関東もしくは一部の話であり、東北では先が見えない状況が続いている。
	一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・暖房用品や除雪用品といった季節商材が好調な反面、その他の商品は非常に厳しい状況である。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・新しい1年を占う初売りは好調に推移したものの、その後のクリアランスセールは、残念ながら前年を下回る結果となっている。また、物産展催事への動員も前年より少なく、1月の数値は前年を下回りそうである。

百貨店（経営者）	来客数の動き	・初売り、冬物クリアランス共に好調なスタートであったが、6日以降気温が下がり、平年の倍の積雪量となっており、交通及び客足に多大なる影響を来たしている。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・初売り初日は前年実績をクリアしたものの、それ以降は厳しい状態である。加えて、主要顧客である年配層が、大雪により外出を控えているため、来客数が減少している。さらに、セール品については再値下げを待っている傾向が見られ、単価が上がっていない。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・降雪の影響による公共の交通機関の運休や道路事情の悪化もあり、来客数が少ない。特に道路の凍結により、食品目当ての夕方の来客数が少なくなっている。アパレルにおいては、防寒を中心に商材は豊富であるものの、取引先の春物展開が遅いため、売場変化に乏しく来店動機になっていない。客からは、景気の先行きに不安要因が多いため、購買意欲がわかない、という声を多く聞く。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・石油やガソリンが値上がりしており、消費者の財布にはかなりの打撃になっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の終了、及び寒波や豪雪の影響により、来客数が減少し、初荷セールも不発に終わっている。今月の新車販売は、前年比で20%減の見通しである。ただし、環境対応車の販売は低レベルながらも堅調に推移している。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・エコカー購入補助金が終了し状況は厳しい。さらに、この冬の大雪により、新車を購入する意欲が失せている様子がうかがえる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・初売り期間中、チラシ折込などで来店誘引を図ったものの、新規来店客数は少なくなっている。また、雪の影響で3～4月納車を希望する客が多い。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・初売り初日は前年より伸びたが、その後は前年を下回っている。消費者の懐具合をみると、耐久消費財の購入にはまだ厳しい。
その他専門店 〔パソコン〕 （経営者）	競争相手の様子	・周りからは、受注量及び販売料が激減してきているという話が聞こえる。
その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・飲食店も厳しい状況が続いており、動きは少し良くなってきたものの、いまだ苦戦している。
高級レストラン（支配人）	それ以外	・身近で失業した知り合いが確実に増えており、自身も不安を感じている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暇なときと忙しいときの差が大きくなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客単価自体に変化はない。反面、来客数については、昼の客は増えているものの、毎週来店していた人の数が半分に減るなどしている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年だと暮れから正月4日まで満館であったが、今年は3日から平日並みとなっている。また、新年会が高齢の団体客のみで、新規の客は全くない。かるうじて同伴客で客室を埋めるので、人数的に伸びがない。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年始の休みの関係か、例年の2、3日は同窓会で混みあうが、今年は2日にもみ集中している。料飲施設、レストラン関係については、成人の日以降、非常に寒い日が続いているせいか、客足が悪くなっている。宿泊も同様に動きが悪くなっている。曜日配列や天候の要因があるとはいえ、全体的に非常に落ち込んでいる。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・1月といえば新年会でにぎわう時期だが、宴会関係は何とか前年を確保できたものの、レストランは前年割れの状態が続いており、改善の糸口が見いだせない。客の来店回数と消費単価の減少も続いている。また、原材料高の製品安が加速している。
旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内、海外旅行共に前年比を下回り、個人旅行、団体旅行の両部門共に前年以下であるため、予想以上に販売が伸びていない。さらに、宿泊予約も東北域内、首都圏近郊、関西、九州、沖縄など主要方面のほとんどで販売が減少している。
タクシー運転手	単価の動き	・客の財布のひもはますます固くなってきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・新年会などに期待したが客は少なく、売上はこれまでの最低記録を更新した。

		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期が延びており、来客数は前年よりも減少している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・客は必要最小限のものしか買わないため販売状況に明るさはなく、ガソリンや灯油など燃料の高騰も気になっているが、大雪の被害でそれどころではない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・大雪で、来客用駐車場や営業車を駐車するスペースがなくなっており、受注にも影響が出ている。
悪く なっている		一般小売店〔茶〕（経営者）	それ以外	・前年よりも気温が低いせいか、買物なども土日に集中している様子がうかがえる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・インフルエンザや風邪の客が増えているが、風邪薬1品だけを購入し、マスクやうがい薬といったものにまでは手を出さない客が非常に多く、単価は低くなっている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・11月以降、初売りも含め好調に推移してきた冬物の売上が、好調の反動と在庫不足により、中旬から坂を下るように落ちてきている。90センチ前後丈のダウンコートや、アウターインのセーターというように客の探すアイテムははっきりしており、このアイテムを扱わないブランドを中心に苦戦している。また、来客数も減少している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・デフレの進行により、価格の低下傾向が続いている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・家電エコポイント半減による需要の縮小や積雪の影響により、来客数が減少している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電エコポイント制度の駆け込み需要もなくなり、終了も間近で数字が落ちている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・前年比のマイナス幅が直近では最大となる予想である。リーマンショック直後と比較しても90%と、新年はかなり厳しいスタートとなっている。低価格が売りの新型車は好調だが、それ以外は全く見向きもされず、顧客の低価格志向が顕著である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー購入補助金で車両入替が過度に進んだため、顧客である整備工場の入庫率が非常に悪くなっている。また、流通価格帯の車がエコカー購入補助金の影響でスクラップにされ市場にないことも影響し、中古車の売行きも良くない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・大雪による交通トラブル等が影響していることもあり、正月三が日を過ぎてから、めっきり商品が動かなくなっている。
		高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・季節的な要因もあるが、とても寒いので外に出て金を使いたくなるようなムードがない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1月に入ってからの宿泊客数の落ち込みは非常に大きく、週末でも満館にならない日があり、平日の宿泊者も少ない。近年にない連日の大雪で山間部の温泉に車で出かけなくなっている。また、日帰りの傾向がますます強まっており、泊まり客は激減している。
			タクシー運転手	単価の動き
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規案件の入札において、若干ではあるものの受注件数が増加傾向にある。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・戸建住宅やマンションなどの販売が伸びてきており好調である。エコポイントなどの政策効果もあるのだろうが、長い間不況が続いたため販売物件が少なかったことも影響している。
		経営コンサルタント	それ以外	・街中の主要道路の交通量が増えており、経済活動が活発化しているように見られる。
		公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次状況、決算状況を見ると黒字基調の会社が若干多くなってきているが、建設及び小売関係は依然として売上減少で赤字状態のところが多くなっている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	取引先の様子	・住宅エコポイントのエコリフォームで、窓の改修がある程度増えつつあると聞いている。
変わらない		食品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りは天気にも恵まれ、人出も多く前年よりは良かった。しかし、帰省も終わると人の動きは止まり、売上は伸びず、月全体では前年を割る見込みである。

	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の需要が堅調である。	
	土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ2、3か月は道路補修工事や融雪事業が多いため、新規発注工事と違いセメントの出荷がほとんどない。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・工事の出件数減少に伴うコスト競争により、厳しい状況が続いている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現時点では、安定した物量が確保されている。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・土木建設業では、大雪の影響から除雪作業が順調であり、売上に貢献している。	
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・新幹線延伸開業の効果が徐々に出てきているものの、冬場は経済活動が低迷する時期でもあることから、総合的に見ると変わらない。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新幹線延伸開業に関連する広告キャンペーンも一段落し、例年の受注量にまで落ち込んでいる。	
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市場では多少活気が出てきているものの、景気の動向に特に変化は見られない。	
	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	・新年に入っても受注量に好転が見られない。特に年末から続く総合スーパーへの出荷については、依然として厳しい状況が続いている。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・取引先の生産状況については、原材料の入荷状況や製品の出荷状況、従業員の話からも、まずまずの状態が横ばいとなっている。	
やや悪くなっている	農林水産業（従業員）	それ以外	・大雪の影響で、除雪機械にかかる燃料代が例年より大幅に増加している。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・オーストラリアの集中豪雨の影響で牛肉の輸入が滞っており、受注が出てきていないなかで相場が著しく上がっている。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭、特にデパートの売上が年々低下しており、注文の方が厳しく単価も下がっている。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事が減っている。加えて、仕事のスピードが遅れていて、売上が上がらないケースも出ている。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・売上は11～12月と前年並みで推移したが、1月は前年比で10%減少している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、円高がかなり厳しい水準まで進行しており、輸出環境としては極めて厳しい状況となっている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・受注量の減少やストップなどがみられる。また、コストダウンの要求も強い。	
	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	・販売価格の低下により現在は底の状態であり、3か月前と比べると悪くなっている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・年末、元日の折込チラシが前年同時期に比べて若干増えたので期待したが、その前後の手控え感が強く、中旬以降も落ち込んだため、平均すると減少している。また、収入の減少やリストラによる失職などで新聞の購読を中止する人が散見される。	
	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	・前年あたりから廃業する小売店が増えており、売れない状況が続いている。	
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・雪が多く、経済活動も停滞気味であるため、雪解けまでは客の工事発注も滞っている状態である。	
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）	採用者数の動き	・年度末が迫り、人材への需要が一段と高まってきている。オーダー数も増え、人材の取り合いになっているが、テレワーカーなど特定のオーダーに集中しており、繁忙による一般事務増員は依然として少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新幹線の延伸開業に伴う観光客の入込により、一部の業種で売上が伸びている。
		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11か月連続増加している。しかし、リーマンショック前の水準には回復していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者が減り、新規求人は増加傾向にある。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・休業などの雇用調整を実施する企業数が減少し、かつ実施企業においても規模が縮小している。	

変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 3 か月前と変わらない状況となっている。
	アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・ 仕事量は増えても減ってもない。
	新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	求人数の動き	・ 求人数の動きは、製造業を中心に少しずつ回復しているものの、県内で今月から本格稼働を開始した自動車工場によるプラスの影響は見られない。
	新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	採用者数の動き	・ 県内市場では広告出稿の意欲が少しずつ出てきている。
	新聞社 [ 求人広告 ] (担当者)	周辺企業の様子	・ 消費者物価の連続の低下、及びデフレの長期化が企業の収益や雇用を圧迫している。また、市内の目抜き商店街は専門店が消え、代わりに居酒屋チェーンやファストフード店が急増しているため、地元経済への波及効果が少なくなっている。
	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2か月連続減少しており、月間有効求人数は5か月ぶりに減少に転じている。有効求人倍率はここ数か月、わずかずつ上昇傾向で推移していたが、一服感が見られ減少に転じている。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数は増加基調で推移しているが、新年度に向けた人員入替えや欠員補充の求人が多く、増員のための求人は低調である。一方、雇用調整の状況を見ると、休業や教育訓練の対象者数は縮小しているものの、事業所数はあまり減少していない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新規求人数は、前年比で12か月ぶりに減少に転じ、有効求人倍率も依然として低迷が続いている。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・ 小売業は多少業績が回復してきているようだが、製造業はエコカー購入補助金終了の影響で業績が上向き様子が見られず、全体としてまだ回復基調にはない。
職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 求人は前年比で新規、有効共に上回っている。ただし、前月比で見ると、若干の増加傾向で推移していたものの12月は下降に転じている。	
やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・ 就職支援関連や税務申告関係の入札案件については、各県で落札実績も出ているが、これまでの落ち込みや受注できなかった契約を補完するにはほど遠い状況である。
悪くなっている	-	-	-