

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	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨とはいえ恵まれている天候やイベント実施効果とみられるが、来街客が増えている。それに呼応してテイクアウト、ファストフード、飲食店関係は好影響のようである。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・好天が続いているので、観光客や観光客による街めぐりの増加等があり、飲食は確実に良い方向に向いている。しかし、物販がいまいち停滞している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候も回復し、前月まで低迷していた消費マインドが一気に盛り上がりを見せている。季節商材、プライダルの動きが良く、化粧品では高級クリームなどがコンスタントに動いており、客単価アップとなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べ、来客数に加え、買上点数と客単価も良くなっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・工事関係者の来店減少に伴い、来客数が99%と前年割れしている。しかし、客単価は堅調に推移し、買上点数も伸びているため、総体的には売上の前年割れは回避できている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を越える店舗が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・前年度に出店した競争店の影響も一巡し、前年比が良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・6月実績については前年クリアこそできてはいないが、日別で見ると肉薄している数字が出ている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前に比べて来客数が増え、売上も増加している。またボーナス月でもあるので単価も上がっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年はサマーセールを他店より早く開催したため、セール期間中の客単価が上昇し、売上も前年を上回っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・好天が続き、寒かった時期に比べて来客数もある。滞在時間も平均して少し増えている。欲しい物をじっくりと検討して買いたい気持ちがあるようである。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は8割だが、季節商材を中心に売れている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で105%ほどになっている。単価はあまり変わらないので、その分が売上のアップにつながっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・苦戦していたテレビが大分持ち直してきており、テレビの売上が前年と同数くらいまで伸びてきている。4Kテレビなどの新製品により、需要が少しまた伸びてきているようである。その他のエアコンや冷蔵庫などの白物家電も好調に推移している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型軽自動車効果で新車受注が増加し、来場数も増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の効果があり、販売量が少し伸びている。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・建設業系重機の高額修理見積がすんなり通るようになっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・広告に多少反応しているようで、前年実績を若干上回っている。新築住宅の増加など、消費税増税前の駆け込み需要が影響しているようである。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・高額商品が多少多めに販売でき、小物だけの先月とは売上の差が結構大きく開いている。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・暑い日が続いているため、例年よりも飲食店を訪れる人の動きが早くなっている。株価や経済の不安定な動きには敏感で、決して楽観的ではないが、今まで我慢を強いられていた分、雰囲気におさ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	・客の様子を見ても明るさが出てきている。また、販売量も上がってきている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・最近、特に女性を中心にランチタイムの客が戻ってきているような雰囲気がある。何となくこれまで我慢していたものが、少し解放されてきたような気配がある。	

観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は昔から旅行シーズンの季節でもあり、団体の観光客も増え、震災前の7割程度に復活している。内容は公的な助成のある消防団などが目立つ。なお、デスティネーションキャンペーンの恩恵は地域としてあまりない。
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・3～5月は異常に寒く、春物も売れず非常に大変であった。しかし、ここにきて暖かくなり、人が買物に出るようになってきているし、ホテルにも客が来るようになってきている。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・レストラン関係及びデパート地下のデリカ各店については、利用人員が若干減少して消費単価が上がるといふ流れができつつある。価格の下落に下げ止まり感が出てきているので、良い傾向とみるべきだろう。
旅行代理店(店 長)	お客様の様子	・長年の赤字企業が黒字転換を成し遂げたり、過去最高益を出している企業が目に付く。
タクシー運転手	お客様の様子	・乗客から不景気な話をされることがない。繁華街には人がたくさんいるし、買物客も大変多いようである。今の状況は大変良い方向に向かっているようである。
通信会社(営業 担当)	来客数の動き	・携帯電話業界については、5月の連休明けに集客そのものがかなり減ってくるが、飲食業等は高級感も含めて、高級食材が中心に売れているようである。
通信会社(営業 担当)	それ以外	・株価が上昇し、景気も上向き傾向となっている。
テーマパーク (職員)	単価の動き	・総体的に買上単価、買上率が微増の状態であり、勢いはある。
観光名所(職 員)	販売量の動き	・来客数は伸びていないが、客単価が上がっている。
遊園地(経営 者)	来客数の動き	・梅雨入りが遅く、雨も少なく推移している。また、6月は日曜日が1日多いこと、学校・団体が復調していることから、低調だった前年より15%ほど好転している。
美容室(経営 者)	来客数の動き	・暑くなってきたため、カットの客が増えてきている。2、3か月に1回であった客が毎月来るようになってきている。
その他サービス [自動車整備 業](経営者)	販売量の動き	・半年前、3か月前のいずれと比較しても、来客数、売上額、客単価が上昇している。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・大規模不動産の商談及び契約が多い。
変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子
	商店街(代表 者)	販売量の動き
	商店街(代表 者)	お客様の様子
	一般小売店[書 籍](経営者)	単価の動き
	一般小売店[医 薬品](経営 者)	販売量の動き
	一般小売店[医 薬品](経営 者)	来客数の動き
	一般小売店[カ メラ](店長)	販売量の動き
	百貨店(総務担 当)	来客数の動き
		・客の来店状況は、週末、祭日、日曜日は増えたものの、ウィークデーが全く動いていない。また、動きは必要最小限で、目的別に消費をしているようである。
		・雑貨業はあまり良くない。好況という周囲の話がピンとこないのが実感である。
		・雨が少ない暑い梅雨時期となり、Tシャツ等、薄手で廉価な衣類の売行きが好調である。逆に高温により春物野菜などが不調である。全体的には景気の状態に大きな変化は無い。
		・地方の消費マインドは現在も厳しさが募っており、雇用も不安定である。そういったことが消費に跳ね返っているようである。
		・来客数はもとより、販売量の動きが良くなっている。1人当たりの販売数の前年比が3か月前より0.5ポイントくらい上がっているため、引き続き良い方向に向かっているといえる。
		・3か月前と比べても、前年同月と比べても、来客数、単価共にほとんど変わりがない。しかし、固定客が変わらず来店しているということではなく、客の入れ替わりが激しい印象を受ける。広告宣伝効果で新客が入り売上を維持しているが、それがなければ一方的に落ちていくのではないかと考えられる。従来の固定客からは「値段が高くて手がとどかない」などと言われ、客の懐具合が厳しいことがうかがえる。
		・高額商品の販売は若干の伸びで推移しているものの、低価格商品の販売は減少傾向である。付属品の販売強化で売上を保っている。
		・入店客数は前年並みで推移している。決して景気が良いとはいえず、景気の恩恵は一部の消費者だけにとどまっている。

百貨店（企画担当）	販売量の動き	・店頭では時計やバッグなど高額商品が引き続き好調で全体を押し上げている。しかし、中旬からの中元商戦は、個人の動きは大きく伸ばしているが、法人需要については動きが鈍く、衣料品もセール待ちの動きのため若干落ち着いてきている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温が高くなってきており、夏物の動きが堅調である。婦人服では前月まで動きの鈍かった主力アイテムのカットソー、ブラウスが売上を伸ばしている。また、時計宝石などもボリュームゾーンのプライスの動きが見られる。一方で100万円を超える高額品はあまり動きがない。生活用品は震災後2年が経過し一段落したためか前年比マイナスである。
百貨店（買付担当）	販売量の動き	・地方都市においてアベノミクスの恩恵を受けているのは一部の富裕層に限られ、大多数の中間層及びそれ以下の層での景気は決して良い方向にあるとはいえない。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・季節商材の動きは前年より良いものの、5月苦戦の反動であり、2か月トータルでの改善は見られない。3月も2月苦戦の反動で良かったが、2か月トータルではほぼ変わらない状況である。客の様子も堅実消費の傾向は変わっていない。
百貨店（経営者）	単価の動き	・株価が下降したことが要因なのか、来客数は前年を上回っているが客単価が下がっている。時計、宝飾、美術品は停滞してきている。また、被服、履物、生活用品も客単価が下降し、売上高で前年を下回っている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・あまり雨も降らず、天候が安定している。また、破産で競合店が無くなったこともプラスに影響している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・4か月連続で1品平均単価が前年割れとなっている。また、来客数の伸びもなく、買上点数の伸びも微々たるものである。消費の停滞感がみられる。
スーパー（経営者）	単価の動き	・円安は止まらず、輸入原材料の高騰、またそれに伴う部分で、川上はインフレ状態だが、川下の部分では依然デフレが続き、1品単価の下落に下げ止まりの兆候が見られない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数は3か月前と変わらない。依然、必要な物以外は買い控える傾向が続いている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・5月は前年比で既存店客数99.0%、客単価98.1%、買上点数100.8%、1品単価98.0%の実績である。この傾向は3か月前と変わっていない。6月は日曜日が1日多いことから、売上は前年比100%に近い数値になるとみられるが、客の買物行動に大きな変化は見られない。
スーパー（店長）	単価の動き	・単価の動きだが、円安傾向もしくは商品の値上げという部分の影響が徐々に出てきている。競争店含めて、価格の感度という部分は訴求されてきているので、客自体も、その商品が安いのかどうかという部分を見極める動きが出てきている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店出店に伴う来客数のダウントレンドが依然続いている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・競争環境の変化で来客数が減少しているなか、単価を上昇させるべく高付加価値・高単価商品の品ぞろえを増やしているが、まだ単価向上は見られない。
コンビニ（店長）	単価の動き	・客単価は、それほど大きな下落ではないが、毎月毎月地味に下落が続いている。来客数は健闘しているが、客単価の改善が見られないので、月で見ると数%前年を下回るといような状況になっている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・暑い日が続く、飲料関係を中心に例年の動向と同じく伸びが見られる。しかし、競合店が増えたため、売上としては前年を下回る厳しい状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・中元商戦に突入したが、企業の個人への贈答が減少し、企業単位の贈答が増加する傾向にあり、単価も抑えられている。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・我々小売業者の売上減少で仕入れが減ったこともあって、取引問屋の取扱商品が縮小しており、以前よりも顧客の求める品物の手配に時間を要するようになってきている。それにより、営業面でも負担が大きくなり、マイナス要因が増えている。

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・今月に入り、高単価商品の動きが鈍くなってきている。都心と違い地方においては、給与、ボーナス面での恩恵を受けておらず、現実を直視しての購買動向とみられる。
衣料品専門店 (店長)	販売量の動き	・クールビズ需要も一回りし、ビジネスマンも買足しが多くなり、客単価が低くなっている。
衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・6月はボーナス支給時期であるが、購買に変化が見られない。景気の不安感が払しょくされず、消費に回っていない。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新型車発売効果により、エコカー補助金終了後に比べても客足が戻りつつあり、受注面では前年並みまで回復しているが、販売面は前年を約30%下回り、厳しい状況が続いている。
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・依然、土日の新規来客数が全く変わっていない。
乗用車販売店 (店長)	単価の動き	・依然として販売量、単価共に前年を大きく下回る。車両単価のみならずサービス単価も下がりつつあり、更に経営状況が悪化する可能性がある。
その他専門店 [パソコン] (経営者)	お客様の様子	・問い合わせは増えてきているが、即売上には結び付いていない。
その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・さくらんぼシーズンで県内の観光地にはぎわうは少ないのだが、他県からの人の流れが悪い。そのため売上も伸びない。また、景気については、家庭での日用品の値上げが来店客の財布を固くしているようである。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・仕事の量は例年と変わりなく忙しくしているが、単価の下落と注文の単位が非常に細かくなっていることにより、思ったほど売上が伸びていない。
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・日本全体の景気が回復基調にあるとの報道がされている。しかし、身の回りの景気は、一部の建築・土木関連は震災復興需要がまだ続いていることを背景に潤っているようだが、スタンド業界においては売上確保のための競争激化により、販売価格の低下と需要不振が続いていて、回復感はうかがえない。依然として震災前のレベルまではまだ回復しきれていない。
高級レストラン (支配人)	それ以外	・アベノミクスによって期待感が高まっていたが、上層経済の動きばかりで、生活者の実感が無い。逆に物価・月料金の値上げがあり、期待が消滅した。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数も横ばいで、3か月前とほとんど変わらない。
一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・景気は引き続き良いが、3か月前と同じくらいの良さである。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・やや客の雰囲気明るくなっているような気はするが、7月以降の予約状況を見ると、良くも悪くも大きな変化は無い。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会は、高単価な周年パーティーや学会の大型ケータリングパーティーが柱となり予算は達成するも、宿泊・レストラン部門は振るわず未達成である。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・一般宴会部門は件数、人数ともに伸びている。宿泊部門、婚礼部門は予算、前年比共に達成できていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく昼も夜も客が少ない。客は安いタクシーを選んで乗っているようである。
通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・中小企業の現状は変わっておらず、今期も賞与がない状況が続いている。銀行の融資も厳しい状況といえる。見込み事業計画等の書類を提出している経営者が多く、債務が増える状況にある。まだまだ中小企業は先行き不透明である。
通信会社(営業担当)	来客数の動き	・顧客の設備投資意欲は、あまり前向きではない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客との商談から好況感はうかがえない。依然として、復興関連の一部業種は好況感はあるものの、その他の業種では相変わらず厳しい状態が続いている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客先訪問の際にいろいろヒアリングするが、ほとんどの客が「景気は変わっていない」と言っている。
美容室(経営者)	単価の動き	・単価は良くもなく、悪くもなく、横ばいの状況が続いている。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・状況は変わらない。まだ罹災住宅の場所を移しての新築の仕事が続いている。

	その他住宅 [リフォーム] (従業員)	来客数の動き	・受付件数が計画に達していない。前年同時期の実績と比べても増えていない。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・ボーナス前で街は静かである。
	一般小売店 [寝具] (経営者)	販売量の動き	・例年だと夏に向けて商品の動きがあるのだが、今月は動きが鈍いというより、動かない。
	百貨店 (売場担当)	来客数の動き	・当社は前年より、適正な時期に適正価格にてクリアランスセールを実施するという方向に変更を図っている。7月1日スタートを中旬に変更したことにより、それまで6月に行っていた顧客だけに案内する「プレセール」を中止した。そのため、顧客の来店は減少し、フリー客もセール待ちといった状況である。そんな状況ではあるが、プロパーの作りこみを行い、セール対象外の初秋物の紹介で客の動員を促進し、前年まであと一歩といったところまで売上を乗せてきている。6月は梅雨入りも例年より1週間ほど遅くかなり暑い日が続くなど、天候要因が良く、ここまで踏ん張ったといった状況である。
	スーパー (物流担当)	来客数の動き	・地域を問わず競合店の価格強化型チラシ販促が強まっており、客の購買動向もチラシの有無で変わる状況が強まっている。
	その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・気温が上がリ、サンダル等の夏物が動き出している。一方でスニーカー、子供靴はメーカーの生産数が減少しているため、在庫確保が難しく、売上は減少し続けている。
	その他専門店 [酒] (営業担当)	来客数の動き	・飲食店の来客数が減っており、店を閉じるところも少し出てきている。この時期は農作業が落ち着いて来客数が少し増える時期だが、思ったほど来客数は伸びていない。店頭の販売数は、横ばいかやや鈍化しているので、全体的に地元では少し悪くなっている。
	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	販売量の動き	・ゴールデンウィーク商戦での落ち込みが大きく、月間売上高が前年を割る結果となっている。
	高級レストラン (支配人)	単価の動き	・収入は増えないまま、徐々にいろいろと値上げされている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比べて来客数が少ない。私たちの商売は例年5月の連休後には必ず来客数が減るので、恐らくそういったことによるものとみられる。
	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・さくらんぼの収穫時期が微妙にずれこんだため、それに伴う周りの商売にも遅れが生じている。
	観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・デスティネーションキャンペーンのせい、あるいは梅雨の割には天気が良いせい、例年よりは県外ナンバーの車などが多く見受けられる。しかしながら、宿泊客は減っている。
	観光型旅館 (スタッフ)	販売量の動き	・この業界で働いていて、初めて6月に集客不足の休館日を設定した。本来であれば団体旅行のシーズンであり、例年この時期に休館することはなかった。営業力、商品力などさまざまな要因はあるが、マーケットの主流が変化していて、その流れから外れてしまっているのではない。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・震災被災地復興支援の人の動き、イベント開催等、2年間にわたり特需が続いていた。しかし、来月以降は会合等が少なくなり、客の予約も減り始めている。
	旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・販売量を見ても、3か月前と比べ伸びが大分少なくなってきた。要因はいろいろあるが、円安に動いている海外旅行や、物価が上がってきていることで財布のひもが固くなっているのかもしれない。
タクシー運転手通信会社 (営業担当)	お客様の様子 お客様の様子	・車の乗り控えがますますひどくなっている。 ・新規加入が減少している。今月からサービスメニューを見直し、料金の値下げや商品のパワーアップをして、さらに新商品のメニューを広告展開しているが、反応が悪い。	
観光名所 (職員)	来客数の動き	・季節的に来客の多い時期ではないが、前年と比較して動きが少なく、低調に推移している。	
悪くなっている	一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・6月になった途端に来客数が減少し、街は金曜土曜を除いてひっそりとしている。客が来ない日が多いと嘆く飲食店のオーナーも非常に多い。
	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・東京電力福島第一原子力発電所事故の影響で避難している人が、春からまた更に多くなっている。

		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・クールビズ及び前年の反動もあって、スーツの客が本当に苦戦しており厳しい状況である。その分、クールビズ需要でスラックスやワイシャツといったサマーフォーマルが伸びればいいが、今のところ気温がそんなに高くないので、そういったものも伸びていない。
		住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・当社は今月で期末を迎えるため決算セールを企画したが、人の動きは良くない。来客数は減っている。
企業 動向 関連  (東北)	良く なっている やや良く なっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・さくらんぼの観光果樹園は今年も6月中旬ごろから始まっているが、前年より1、2割多くの方が訪れているとそこで働く人が言っている。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・出件数の増加もあり、受注量が上向きとなっている。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・個別要因による予定外の受注があった。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・アベノミクスへの期待感が薄れ始めている。
		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	・販売価格が依然として低く抑えられているため、なかなか利益には結び付かない。しかしながら、受注量が3か月前より約10%伸びている。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当地に来たら牛タンを食べ、牛タンのお土産を買うという、牛タン人気が続いており、前年比110%台の伸びが続いている。
		食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・中元商戦がスタートしたが、出足はあまり良くない。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・依然として販売数は低調であり、消費者の購買意欲の向上がみられない。
		食料品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・相変わらず、月間売上が前年を下回る月が続いている。
		繊維工業(経営者)	取引先の様子	・世の中全体では良くなる方向に向かっているようで、高額品等の売行きが良いといわれているが、自社で生産している生活用品などは良いという実感は全くない。
		木材木製品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅の着工が順調で、住宅部材の販売単価に変化がない。
		土石製品製造販売(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・今のところ上半期の新規発注工事は、ほぼ予算どおりである。これから数か月は大型工事の予定もない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車部品の数量については、当初の計画立案時よりも増加しているが、年々プライスが厳しくなってきた。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・取引先のものづくりをしている中小企業は受注量の減少とコストダウン要請で疲弊している。景気が悪いのが実情である。
		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	・円安効果での受注価格上昇も落ち着きつつある。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・地方自治体の住宅リフォーム補助事業が始まったので、受注は順調に伸びている。
		建設業(従業員)	受注量や販売量の動き	・上半期の前半であるため、まだ大手向けの案件発注・受注が進んでいない状況である。
		輸送業(経営者)	受注量や販売量の動き	・営業収入が前年を割り込んでいる。収入の確保に全力で取り組んでいくことが必要である。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・株価の下落、円高への戻りなど、先行き不安な状況になっており、心理的に保守的な行動が見られる。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・政府の景気対策の効果は見られず、企業の財務状況は変わっていない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・建設関連では資材高騰の影響が出てきている。メガソーラー関連の需要は引き続きある。
金融業(広報担当)	取引先の様子	・円安による原材料高が続いているようである。		
広告代理店(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・会社案内等をリニューアルする案件が増えている。広告費に予算が回り出した感はある。ただし、价格的には厳しい条件を提示されている。		
公認会計士	取引先の様子	・クライアントの月次、決算状況からの判断だが、3か月前と比較すると売上の伸びは落ち着いており、一部は減少しているところもある。		
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	・4月から続く大型観光キャンペーンの効果は期待されたほど大きくはなかったものの、飲食店向けの出荷を中心に安定した出荷成績となっている。		

	その他企業 [ 企画業 ] ( 経営者 )	取引先の様子	・地場の工務店は震災関連の需要に満杯だが、工賃や材料費の値上がりから利益が期待したほど上がらない。また、供給量に限度があるため数で確保することも難しい。	
	その他企業 [ 工場施設管理 ] ( 従業員 )	取引先の様子	・残業規制の継続や経費節約の強化等の内容が変わっていない。	
やや悪くなっている	農林水産業 ( 従業者 )	それ以外	・肥料価格や燃料価格が上昇してきている。	
	出版・印刷・同関連産業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・前月ごろから大分冷え込んできている。特に役所関係の発注量が減っている。	
	出版・印刷・同関連産業 ( 経理担当 )	受注量や販売量の動き	・3か月前より受注残が約5%減少している。	
	広告業協会 ( 役員 )	それ以外	・好調を続けていたマンション販売も、ここへきて落ち着いてきている。戸建住宅は依然として好調を維持している。このような状況から不動産販売に関する出稿は少ない。大型小売店は前年のようなブームは終わり、売上では前年を割るところも出てきている。	
	コピーサービス業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・法人関係の来客が減少しており、個人客で何とか売上が保たれている。また、訪問販売は消耗品等の小さな商品が抑えられている状況である。	
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	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・企業の採用意欲がおう盛で、直接雇用・無期雇用を優先して考える企業が多くなっている。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	周辺企業の様子	・数はまだ少ないが、徐々に新規広告主からの問い合わせ、掲載の申込みも来ている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・有効求人数は若干ではあるが継続して増加しており、有効求職者数も減少している。
	変わらない	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・3か月前と同様に、新卒採用の内定辞退が出たときに、追加の募集をする企業が多い。前年は辞退があった場合は追加の募集をしない企業がちらほらあったが、今年は何としても確保するという企業の意欲がみられる。
		アウトソーシング企業 ( 社員 )	それ以外	・例年と比べ仕事が増えていないし減ってもいないのでどちらともいえない。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・参議院選挙が近づいてきているせいか、選挙があると動かないという状態で、求人数も踊り場状態になっている。選挙後、国が公約どおり動き出せば上向き感が出てくる。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・夏季賞与はプラス回答の企業が増えたが、採用意欲は高まっていない。企業ははまだ、アベノミクスに懐疑的である。
		職業安定所 ( 職員 )	それ以外	・新規求人数は引き続き前年同月比で増加している。しかしながら、県内の商工団体の代表の話を聞く機会があったが、いずれの代表もアベノミクスの影響はまだ地方まで波及していないという意見が大部分であった。
		職業安定所 ( 職員 )	周辺企業の様子	・建設関係の企業では公共事業の増加を見越して新規に従業員を採用しようとする動きがあるものの、原材料や燃料を輸入品に頼っている企業では円安による価格上昇が経営を圧迫しているとの話が多い。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規求人の前年比増加傾向がやや弱まり、有効求人倍率も低下傾向にある。また、中堅スーパーの破産の影響で、求職者も一時的に増加している。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数、新規求職者数共にほとんど変わらない。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・新規の求人は若干減少したが、求職者も減少している。そのため、求人倍率は前月とそう変わっていないが、製造業からの求人が若干増加しており、景気回復の兆しがみられる。
職業安定所 ( 職員 )		求人数の動き	・新規求人数は前月と比べてやや増加しているものの、大きい変化は見られず、高水準で推移している。	
民間職業紹介機関 ( 職員 )	求人数の動き	・相変わらず、震災復興、福祉・介護、運送といった業種の求人は多く、製造業の求人は皆無に近い。求人職種に偏りがある。		

やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者が伸び悩み、前年割れが続いている。そのため新規の成約率も10%低下し、売上高、売上総利益共に前年割れしており、悪化傾向となっている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・採用に難航する企業からの注文は増えているが、マッチする求職者の確保が相変わらず苦戦している状況である。業績回復、向上による採用増注文は比較的少ない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業廃止による企業整備が数件重なったこともあり、前年比で減少傾向が続いていた新規求職者が現段階では増加となっている。
悪くなっている	-	-	-