

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	良く なっている	タクシー運転手	販売量の動き	・時節柄、当地では様々なイベントが行なわれており、客が途切れることはない。今のところ不景気な話をしている人もいないため景気は良くなっているとみている。
(東北)	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・消費税率10%への引上げが延期されたことによる心理的な影響か、3か月前の来客数は最悪の状態であったが、今はそれを少し脱しているようである。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・12月に入り客単価が上昇しており、前年比103%、前月との差異はプラス1%の実績となっている。ただし、買上点数に大きな変化はなく、高単価商品へのシフトが見受けられる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・降雪と積雪で長靴などの冬物商品の動きが活発になっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンであり飲食業は忙しい。また、前年並みであるものの来客数の動きも良い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・11～1月は忘年会、新年会というイベントがあり、年間を通して一番のピークとなっている。今年は総選挙後に忘年会を行う企業が多く見受けられており、特に建築や物流に関する企業が多い。また、一般客も多く、年末年始の10日間はほぼ満館状態である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・工場物件や一般物件の受注が好調である。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・雇用が増えた、ボーナスが増えた、といっても、人々は明日の暮らしに不安を感じている。景気というものには人の気持ちが作ると良く言うが、長く続いている本質的な節約志向はそう簡単には変わらない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・時計、宝飾品などの高額商材を扱う店は、時期的なものもあり動きが良いという声を聞いている。しかし、商店街全体からは、年末での選挙、週末の悪天候などによる影響が来街客の出足に表れており、せっかくの年末イベントにもかかわらず、今一つという声が多い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・9～11月は横ばいが少し良くなっている状況の店が多いように見受けられた。しかし、12月に入り大雪や悪天候が続き、業種、業態によっては売上並びに来客数の減少に大きく影響している。ただし、催事、イベントなどを実施しているところは何とか横ばいで推移している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・地方の景気の実感は良くない。周囲もどんどん空地になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の冬は早目に降雪、寒さを迎えたために一部の季節商材が好調であったものの、全体ではややマイナス基調が続いている。また、総選挙が終わり、景況が上向くことを期待していたが、上向く兆候が今一つみられないままに年を越しそうである。
		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若干増えているものの、季節柄によるものとみている。また、客単価に変化はなく店頭からみる景気は横ばいである。ただし、客の様子は悪くなく、以前ほど財布のひもが固いという印象はない。
		百貨店（総務担当）	販売量の動き	・12月は歳暮商戦の最中ではあるが、総選挙の影響を受けており天候も悪かった。そんな先行き不透明のなかで客も節約志向となっており、消費は足踏み状態となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は前年とほぼ同様に推移している。また、歳暮商戦については売上が前年を下回る見込みではあるが、客単価は上がっている。さらに、クリスマス商戦では前年を上回る売上となっており、催事などのきっかけがあれば、まだまだ客には購買意欲があるとみている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月は年間で最も消費が活発になる時期であるにもかかわらず、消費動向が鈍い。

百貨店（経営者）	販売量の動き	・高額商材における販売量の減少の動きは変わらない。12月に入ってからクリスマス商戦でもインポート商品のギフト需要にも顕著に表れており、お歳暮も含めギフト商戦は非常に厳しい状況である。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・お歳暮関連は前年をやや上回る状況で推移している。ただし、婦人服を中心とした衣料品、化粧品などについては依然低調に推移しており、個人の消費動向に変化はみられていない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・上旬からの降雪で足元が悪く来客数が減少しており、お歳暮、クリスマス商戦に影響が出ている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・12月は、賞与支給の低調、農家の米収入の減少、商品の価格上昇もあり、さらに雪の日が多かったため芳しくない状況である。1品平均単価は前年比5%増加となったが、傾向としては若干下がり気味となっている。また、来客数もあまり良くなく、買上点数も減少が続いているが、その前年比の推移も低迷傾向であった。たとえ安かったとしても、不要不急なものを買うことや衝動買いが減ってきており、客の財布のひもはやや固くなりつつある。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数はほぼ前年並みで推移している。購入点数は若干伸びているが、売上を大幅に上げるまでには至っていない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・年末ということで各種の高単価商品があり、売上はようやく前年並みに戻している。しかし、年賀状印刷件数の減少が目立ち、客単価も前年を下回っているため、あまり安心できない状況である。また、買上点数も横ばいである。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・消費税増税後から、来客数は6%程度の減少が続いている。また、年末のクリスマス関連商材において買上単価の低下がみられている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価は上がっているものの、売れているものは価値のある商品や話題の商品などごくわずかである。また、来客数が回復しておらず、来店頻度改善が優先課題となっている。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数の回復につながるような出来事がない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・歳暮商戦は中盤以降に盛り返したものの、単価が低くなる傾向がみられている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・買上客数は増えている。しかし、高単価商品の動きが例年と比べると鈍く、全体の売上額は前年並みで推移している。
衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・既存店の来客数、買上点数はほぼ前年並みである。しかし、客単価が低下しており売上高の確保が厳しい状態である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数に変化がみられない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・電化製品のなかでも暖房商品は好調である。電気暖房もエアコンを中心に売れているが、石油暖房は灯油価格の下落の影響もあり前年よりも好調である。それ以外の白物家電は前年よりもやや弱含んでいる。テレビなど映像関係、パソコンなども前年より悪い状況が続いており、客の財布のひもは固い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新規受注数が一向に上向かない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税以降、販売量が伸びないままで推移しており、景気が悪いままで変わらない。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の動きが非常に悪く、ひやかしの客がほとんどである。
乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・様々な集客イベントを行うも、ことごとく空振りしている状態である。他社メーカーも集客にはかなりてこずっているようである。
自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・受注量が減少しており、前年同期と比べても確実に数字が落ち込んでいる。また、同業他社も同様である。
住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税以降、来客数、販売額共に減少したままで推移している。小規模店なので社会の動きにすぐ影響を受けるが、好景気の流れはすぐには伝わってこないのが現実である。
その他専門店〔パソコン〕（経営者）	お客様の様子	・地方では、いまだ一般消費者までは潤っていないのが現状である。客は欲しいもの、必要なものでもかなり吟味をしている。

その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・選挙の影響により、消費者の購買意欲が高まる時期に動きが鈍くなり、それを選挙後に取り返す事が出来ていない。本来であれば繁忙期で販売量も多くなる時期にもかかわらず、選挙の影響で飲食の機会が大幅に減少したことにより飲食店への販売量が減少しており、お歳暮に関しても、選挙のために渡さないし、もらわないという企業も出ている。
その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・早い時期から雪が降ったものの、防寒着の動きが悪い。昔のように毎年防寒着を配る所も少なくなってきており、なるべく経費をかけない姿勢がうかがえる。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	お客様の様子	・石油製品の価格が上昇して以降、消費の抑制傾向が続いている。ただし、原油価格が下がり、連動して販売価格も下落している現在でも目立った回復傾向は見られずに、暖房用、レジャー用の石油製品の消費は相変わらず節約志向が続いている。それに伴い、末端の販売価格も競争が激しくなっており、総じて利益が取りづらい状況が続いている。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・原油価格暴落の影響により、販売単価が下がってきている。しかし、販売量はこれまでと変わらずに前年割れが続いている。
その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・天候に左右されつつも、前年同期と同程度の来客数となっている。
一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・販売量、客単価共に、3か月前と比べて特に変化はみられない。
一般レストラン （経営者）	競争相手の様子	・当店は以前からの努力が功を奏しており、今月は良い景気となっている。しかし、周囲の店からは前年よりも売上が落ちているという話を聞いており、良いところと悪いところが極端になっている。
観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・総選挙による来客数への影響を心配していたが、落ち込みはほんの少しだけであった。しかし、相変わらず休日と平日の変動が大きく、年末の休暇が多い分には集客に反映しているが、月間を通すとほぼ前年並みとなっている。
都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・クリスマス、忘年会の売上は良かった。しかし、月前半の状況が悪く、宿泊を除いたすべてで前年を下回っており予算達成には至っていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会などもありいくら景気は良くなっているものの、来客数は前年より減少している。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・ガソリン代は値下げの傾向にあるが、その反面、電気料金の値上げも予定されているため、購買意欲は相変わらず慎重なままである。年末年始のイベントもあり、消費者はまだまだ購買意欲を抑えながら行動している。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・総選挙が終わり客の様子を見ていても、景気改善の兆しは全く見当たらない。景気改善は一部の大企業だけであり底上げにはなっていない。
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はみられない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規加入者が若干増加しており、解約者数も減少しているためやや持ち直してきた感があるが、全体的に見ると大きな変化はない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客との会話では消費税増税の話が良く出るが、あわせて、売上を保つためにはさらなるコスト削減が必要との話になり、値下げを要求される。
テーマパーク （職員）	販売量の動き	・来客数は悪くないが販売量が伸び悩んでいる。そのため、結果として売上が伸びていない。
観光名所（職員）	来客数の動き	・降雪が例年と比べて早く、また、根雪状態になるのも早かったことが影響しているのか、イベントを開催しているものの、あまり効果はみられていない。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・週末限定で営業しているが、11月と違い寒さと天候不順のため低調に推移しており、来客数は前年を大きく下回っている。
競艇場（職員）	販売量の動き	・目玉商品の動きは良いものの、それ以外の商品は動きが鈍いため、平均すると動きに変化はない。
美容室（経営者）	来客数の動き	・再来店率、新規リピート率共に、前年比95%前後で推移しており、3か月前と比較しても景気の動きに変動はみられない。

	その他住宅 [リフォーム] (従業員)	販売量の動き	・供給は予算を達成したものの、前年実績には及んでいない。依然として受付数が減少している。
やや悪くなっている	一般小売店 [医薬品] (経営者)	単価の動き	・来客数、販売量共に、前年比81%である。また、客単価は前年よりも600円ほど落ち込んでいる。客の様子をみても必要であれば買うものの余分なものは買っていない。
	一般小売店 [カメラ] (店長)	販売量の動き	・高額商材、低価格商材共に販売量が低迷しており回復傾向がみられない。
	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・お歳暮ギフトはほぼ前年並みに推移した。クリスマス商戦は直前型で、単価が低く活気がみられない。買物に対して消極的になっている雰囲気がかがえる。
	百貨店 (売場担当)	来客数の動き	・翌月のクリアランスセールを控えて、12月は例年買い控えがみられている。しかし、消費税増税後は客の買物などの動向が変化しており、さらに、今月は降雪、暴風、爆弾低気圧が3段階でやってきており客足を遠のかせている。結果として、来客数は前年比90%と大きく数字を落としての着地となり、厳しい月となっている。
	百貨店 (経営者)	販売量の動き	・総選挙の影響も考えられるが、例年の年末商戦からは考えられないぐらいの不振となっている。特に衣料品、なかでも婦人服のマイナス幅が最も大きい。
	スーパー (店長)	販売量の動き	・客の1回当たりの買上点数が減少している。儉約ムードとなっており、必要なもの以外は買い控えをしている。
	スーパー (営業担当)	お客様の様子	・来客数、買上点数共に前年を下回っている。都市部だけではなく地方の小都市でも競合店の出店が相次ぎ、完全にオーバーストア状態となっており、出店した側もされた側も厳しい経営状態が続いている。
	コンビニ (経営者)	競争相手の様子	・今月は周辺に競合店舗が出店しており、来客数が減少している。
	コンビニ (エリア担当)	競争相手の様子	・既存店による売上の前年比が良くならない。
	コンビニ (店長)	単価の動き	・物価の上昇に所得がついていかない状況であり、客は単価の低いものを選んで買物をしている様子である。
	コンビニ (店長)	来客数の動き	・毎月ごとに売上の前年比が下がっているなか、今月は天候が非常に悪く厳しい状態が続いている。大雪で来客数が減少しており、更に客単価も下がってきている。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・今月中旬より来客数が減少しており、入店した客も他店との比較をしているのか買上率が非常に低い。また、土日の天候悪化も売上の減少に大きく影響している。
	衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・スーツ、コート、防寒着すべてにおいて買い控えが多くなっている。さらに、来客数も大幅に減少している。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の反動減について、緩和されるどころか強まっている感がある。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・客は、特に乗りたい車がない、お買い得感がない、などの理由で車の購入を急いではいない。そのため、客自体に購入能力はあるものの、購入の決定までに至らないケースが多い。
	その他専門店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・総選挙の影響により飲食店の前半の売上が悪かった。また、地方の小売店、飲食店は停滞状態が長期化しており状況は悪化している。
その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・総選挙や大雪など消費にマイナスのこともあり、年末商戦で最も活気が出る月にもかかわらず、期待したほど販売量が伸びていない。厳しい年の瀬になりそうである。	
高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・師走の選挙などによりあまり盛り上がらない。また、良くなる材料もない。	
高級レストラン (支配人)	来客数の動き	・前年より客単価は上昇しているものの、来客数は減少している。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・総選挙の影響もあるのかもしれないが、期待していたクリスマスも平日以下の来客数となっている。レストランでクリスマスを過ごすという志向がなくなりつつあり、レストラン業界においては大変厳しい状況である。店を始めて18年目となるが、最もひどい12月となっている。	

	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月までは前年比でほぼ同じかやや良い状態の売上であった。しかし、12月に入ってからは、総選挙関係でのキャンセルもあるが、それとは別に旅行マインドが急に落ちている様子が見受けられている。正月も3日は地域全体でまだ空室があり、それ以降は先行予約が非常に少ない状態である。
	観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・価格を下げて集客を図る施策から抜け出せない。
	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・年末の商品であるクリスマスケーキやおせち料理などは安価の商品が売れ筋であり、予想していた平均単価を割り込んでいる。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・アフターデスティネーションキャンペーンの後半に入り、選挙の影響なのか急速、急激に客の反応が鈍くなり客の出足が鈍ってきている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・企業、団体などの利用はさほど変わらない。しかし、レストラン、宿泊などの個人利用に関しては客単価の前年割れが続き、予約状況も低調である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3か月前から全体的に来客数が停滞している。回復傾向にある店舗もあるが、圧倒的に来客数が落ち込み続けている店舗がほとんどである。同業他社でも前年比で売上などが落ち込んでいるようであり、総選挙後、又は年末年始でどれだけ回復するかは不透明な状況である。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・本来であれば年末の海外旅行が多い月であるが、円安の傾向もあり、前年と比べて随分と落ち込んでいる。3か月前の見込みからみても、かなりのかい離幅である。
	旅行代理店（店長）	来客数の動き	・円安の影響もあり、海外旅行の下降傾向に歯止めがかからない。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・総選挙や円安の影響により客の予約状況が鈍い。年末年始の受注も前年と比較して発生が遅くなっている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・師走に入り、ますます乗り控えが目立ってきている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・師走に入り毎年混み合うこの時期にも、来客数が0人の日がある。地方で仕事をしていると景気が回復しているという実感はない。
	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・今月は特に住宅の新築が少なく、仕事の件数がかなり減少している。その他の物件は復興補助がらみであり、建主がやりたい事とやれる事との間に違いがあるため、決定までに時間がかかっている状況である。
悪くなっている	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	お客様の様子	・年末バーゲンを開催しても来客数が激減している。セールのため客単価が下がることは理解していたが、客の反応も鈍い。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・12月は例年であれば来客数が通常の2割増となるが、今年は総選挙の影響により月の前半の状況が悪かった。さらに、選挙後も来客数が増加せず、最終的には前年比10%減のまま年末を迎えている。
	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年であれば12月末は忙しい時期であるが、消費税増税の影響が出た結果なのか今年は非常に悪くなっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・選挙報道などで景気に関するネガティブな情報が毎日のように報道されていたため、マインドが低下して消費者の財布のひもが固くなっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客はほとんどが目的買いであり、衝動買いの商品はほとんどみられていない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少しており、仕事も少ない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客はコートなどの単価の高い物を消費税増税前の駆け込み需要で購入している。そのため、今年は客単価が上がらず売上が厳しい。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後の反動減から回復していない。また、例年であれば就職活動をする学生の購入がピークを迎える時期であるが、今年は就職活動開始時期の変更によりずれ込んでいる。そのため、販売量は前年比20%となっており、非常に厳しい状況になっている。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・選挙が始まってから特に悪くなっている。また、土日の天候が悪く売上の前年比が大幅に落ち込んでいる。

		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・秋から年末にかけて、耐久消費財に対する客の財布のひもは固くなっている。また、新築物件も前年から30%減少しているため、購入者数、来客数が減少しており、販売量も減っている。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・12月前半は総選挙の影響で予約が極端に少なく、なかにはキャンセルや延期も発生した。選挙が始まると人が街に出てこなくなり、人が多く集まる飲食関係は静かになってしまう。特に今年は忘年会シーズンと重なっており、影響は大きい。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・12月に入り、11月までは前年並みであった来客数が前年の半分にまで落ち込んでいる。フリー客、団体客共に同程度の落ち込みであり、年末年始に向けてぐんと景気が悪くなってきている。
企業 動向 関連 (東北)	良く なっている やや良く なっている	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型公共工事の受注者が確定しつつあり、明らかに景気は良くなっている。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月は最繁忙期ということもあり、売上計画も最高額になる。多少であるが計画超えて着地できそうである。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・印刷業であり、総選挙の期間中は市場の動きが大変鈍かった。しかし、選挙終了後は急に印刷関係の市場に動きが出てきている。
		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	・業界全体の業績が上向いており、その結果が給与に徐々に反映されてきている。
		広告業協会（役員）	それ以外	・10～12月の第3四半期は、新聞、テレビが好調で、サービス業、遊技場関係などの出稿が増加しており、広告業界にとっては少し持ち直した感がある。
変わらない		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙開始で減少したお歳暮受注が、選挙終了後も思った程には回復しないまま、歳暮商戦は終わりそうである。12月の選挙はやめてほしい。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・景気は上向きのはずなのだが、店頭での売行きがあまり良くない。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが依然として悪い。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・総選挙関係の仕事が入り、予想より売上が伸びている。
		土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年は、例年より早く降雪地域に雪が降り積もり、道路工事が大幅に遅れている。冬期間の工事は天気によって左右されるため、予定通りの発注工事はなかなか難しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品については、国内需要は減少しているが、輸出環境は良好な状況を保っている。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・選挙、円安などの影響もさほどなく、数か月間は現状維持の状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に他社へ切替えをする顧客が増加傾向にある。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・周囲からは先行投資などの話を聞かない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・売上は伸びているが、従業員に還元できるまでには至っていない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は選挙特需により売上は若干の増加となっている。しかし、3か月前との比較では、上向きとはいえず、景気が良い方向に向かっていているとは考えにくい。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益を出している会社が多いが、3か月前と比べ大きな動きはない。小売関係は消費税増税の影響から抜けつつあるが、前年比での売上増には至っていない。
		コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は多少増加しているものの、前年同月に比べればまだまだ少なく、厳しい状況に変わりはない。
		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	・首都圏向けの出荷は好調であるが、県内地元向けの出荷は不調である。また、飲食店が受けた師走の総選挙による忘年会需要への大きな痛手を、月後半でも取り戻せていない。地方と首都圏で明暗を分けた形となっている。
		その他企業 [企画]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先との価格交渉の場面において、値引き要請の項目と金額が一層厳しくなっている。また、受注案件数が極めて少なくなっている。
		その他企業 [工場施設管理]（従業員）	取引先の様子	・出荷量などが安定して推移している。

やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・ほとんどの農家は果樹と米作とを兼業している。ふじりんごの年末贈答用の注文数は前年と同程度であったものの、米の農協出荷分の値段は前年の70%となっている。
	農林水産業（従業者）	それ以外	・米の概算金や転作助成金が入金されたが、前年よりも大幅な減額となっている。
	食品品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・地元卸会社が廃業した影響もあり、東北地方での販売不振が続いている。そのため、販売量が前年比で10%減少している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・製造業においては、特に再生エネルギー関連の製品、部品メーカーの落ち込みが激しい。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業の設備投資については依然として消極的姿勢が根強い。経済の底冷えは想像以上に進んでいると実感している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材費の高騰による建築価格の上昇により、成約が延期もしくは規模縮小のケースが出ている。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・物価高により消費者心理が冷え込んでいる。
	金融業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・原料価格が高騰している。また、消費税増税の影響からの回復が遅れている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・生活用品の価格上昇が、消費者の生活防衛意識にスイッチを入れている印象がある。
	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	取引先の様子	・取引先のスーパーなどからは、来客数がやや減少している、1品単価が以前よりも低下しているなどの話を聞く。そのため、景気が良いという実感はない。
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年同月比で若干の減少となったが、新規求人倍率は6か月連続で2倍を超えており好調が続いている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・相変わらず外食産業、小売り、塾、建設会社の求人が多いものの、なかなか採用ができない状況である。そのため、最近では給与や休暇など成約条件の待遇改善について相談を受けることが多くなっている。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・登録者数が頭打ちとなり、リクルーティングコストがかさんでいる。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・年末になり3か月前よりは忙しいものの、前年と比べると仕事は増えていない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告の申込件数は若干増えているが、ほとんどが非正規雇用である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の売上は3か月前と同水準である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の有効求人倍率は4か月ぶりに増加したものの、新規求人数は2か月連続で減少している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数はやや増加しているものの、求職者の応募が少ない介護、飲食店などの職種が多く、雇用につながっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続で前年同月を下回っており、ここところ続いてきた求人の高止まり状態は少し落ち着いてきている。また、新規求職数も下回っているものの下げ幅はそれほど大きくはなく、その結果、求人倍率は3か月振りに1.0倍を下回っている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・8月以降、常用求人の求人数減少が続いている。しかし、求職者数の減少も継続しているため、求人倍率は引き続き1.3倍台で推移している。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前と比べて就職率がわずかに減少している。求人数は増えているものの、人材不足が慢性化している建設関係、食品品製造関係、医療福祉関係の求人が多く、求人倍率は高い水準で推移しているが、就職件数が伸びていない。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に前年同月比は微減している。また、有効求人倍率はこの1年の間で0.8台後半から1.0台前半で推移している。そのため雇用が落ち着いているという印象であり、大きな変化はみられない。	
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	・選挙があると市場が止まるとこともあり、求人数も落ち込んでいる。その結果、年末商戦も低調であったようである。こちらの市場としては初売りに期待をしている。

	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数が減少傾向にある。また、求人の業 種は介護、福祉関係に偏っている。
悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・売上高、売上総利益共に前年比80%台となってお り、業績は悪化している。