

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北開発研究センター）

（-：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〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・年末から3千円を上回るギフト関連商材の販売が好調であり、売上を押し上げている。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・前年より降雪が早く量も多いせいか、除雪関係機器の故障修理依頼が増えている。また、地域の高齢化も影響しているのか、ユーザー先では屋根の雪下ろし、排雪依頼などの仕事が多く発生している。新聞の折込広告でも排雪の広告がみられるようになっており、ここ数年にはない動きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・正月の初売り、福袋販売に関しては目的買いの客が目立っている。消費に対する自己管理意識が強くなり、必要なものや欲しいものを見極めていく傾向が強い。
		タクシー運転手	販売量の動き	・以前であれば、客がつかまらずに時間が空くこともあったが、今は時間的にもスムーズに満遍なく客が乗ってきている。このことから景気が良くなっているとみている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は出だしが良かったものの、その後はあまり伸びていない。結果として販売量は前年並みか少しだけ良いという状況である。アベノミクスの限界か、マンションが売れているというような情報はあっても、生活者全体が消費に動くような意欲はあまりみられない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要で売上の良かった前年と比較しても、前年比が100%を少し超えており、さらに、客単価も前年比102%となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前から客単価の微増傾向が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・担当エリアにおける客単価の動向が若干良くなりつつある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・消費税率10%への引上げ先送りの情報を受けて、消費がやや回復傾向にある。コンビニ全体の数字としても、1月は若干、来客数が前年比で上回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暦が良かったのか、初売りは前年以上に来客数が良かったものの、それ以降は息切れしている。また、例年であればこの時期に動く就職活動の客の動きが鈍く、少しあてが外れている。
		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が続いている。一方、軽自動車税改正前の駆け込み需要もみられている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・最大の需要期である3月に向けて動きが出始めている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月から軽自動車税増税が開始されるため、駆け込み需要が若干増えている。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・耐久消費財を扱っているが、客から次の客につながるという好循環があり、今月は来客数が非常に増えている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・初売りが盛り上がり苦戦しており、福袋も例年より売れていない。消費税増税の影響がまだあるのか、品定めをしている様子がうかがえる。
		高級レストラン（支配人）	単価の動き	・震災前の景気に戻りつつある。また、震災前と比べると、お金を使うときには使うという傾向がある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数はかなり増加しており動きも大きい。同じ日に予約が重なり一方を断るということもある。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・稼動を優先した思い切った価格の集客策が当たり、今月の売上は良好である。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・消費税増税による買い控え、正月の天候不良による来客数の減少などがあったが、ここにきてフリー客が若干戻ってきている。また、買物の仕方からも、財布のひもが緩んでいる、もしくは消費税増税に慣れてきている様子であり、販売量はそこそこ戻りつつある。ただし、客のなかにもばらつきがあり、消費を我慢している様子の客も見受けられる。
	美容室（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比を下回っているが、客単価は持ち直している。	
	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・前年同時期や半年前と比べて、客単価が15%程度上昇している。また、総売上も10%ほど伸びている。	

変わらない

商店街（代表者）	販売量の動き	・初売りは比較的天候に恵まれたが、例年と比較して人出は今一つであり、街頭に並ぶ客の列も少なめであった。ただし、客の購買単価が高いのか大型店はなかなか良かったと聞いている。また、各店舗でも良し悪しは極端であるが、やはり購買単価の高さが見受けられる。
商店街（代表者）	来客数の動き	・前年8月ごろから消費税増税の影響も少なくなり、物販、飲食共に少しずつ数字が伸びてきている。しかし、12月に入り猛吹雪、大雪による来客数及び客単価の減少が響き、全体的には横ばいもしくは若干の減少となっている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・正月休みがあげて、商店街は閑散としている。
商店街（代表者）	お客様の様子	・年末年始は天候が穏やかであったため、そこそこの来客数である。しかし、年始の売出しはそれほどの盛り上がりにはなっていない。
一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・客単価は変わっていない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は個々の価値観で必要なものを購入している。自分の生活にめりはりをつけており、周りの様子を気にしながらも間に合うものは間に合わせ、不要不急なものには反応しない。消費に慎重な傾向が続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・初売りやクリアランスなどでは、売上が前年並みか上回るような場面もあった。しかし、相変わらず高額商材や呉服などの動きは鈍く、全体的な消費の基調は変わらない。一方、鈍かった婦人コートの動きが持ち直してきている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税の影響から消費動向が回復していない。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・初売りは前年並みで推移したものの、その後のクリアランスセールは伸び悩んでおり、消費者のセールに対する期待感の薄れがうかがえる。また、前年の消費税増税前の駆け込み需要における高額商材の販売実績分がカバーできていない。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・地方の景気回復が遅れている。特に首都圏、中部圏、近畿圏などの都市部と地方との景気格差が広がっていく傾向を懸念している。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・来客数の減少が続いている。衣料品を中心に、紳士部門、婦人部門共に客の慎重な買い方に変化がみられない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候が安定していても来客数は微減している。ただし、客単価は生鮮食品で微増を保持している。価格や品質において、高ランク、低ランクのものは売れているが、その中間となる商品が売れていない。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・客は1回の買物で必要な物だけを購入するようになっている。そのため、来客数は前年並みであるものの、客単価、買上点数共に減少している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は増えているものの、1点単価、客単価が上がらず、依然として食品の買い控え傾向は続いている。
スーパー（営業担当）	お客様の様子	・年末年始の際物など必要な物は購入するものの、普段の生活では節約ムードが漂っており、この傾向に変化はない。首都圏などのスーパーではかなり良いとの声を聞くが、東北地方では既存店ベースで前年をクリアするのがやっとの状態が続いている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣の工事関係が一段落しており、来客数は前年並みに落ち着いている。また、客単価、買上点数共に変化はない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価はほぼ前年並みであるが、来客数の減少が止まらず、前年比が90%台になっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・1月は来客数の前年比が2ポイント改善している。しかし、前年12月からは20～30人ほど減少しており、依然として厳しい環境であることに変わりはない。
コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店出店の状況が激化している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・冬期に入り不安定な天候の影響もあり、厳しい状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・仕入価格の上昇が顕著であるものの、販売価格への転嫁には時間を要するため、苦慮している。

衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・前年に買い控えていた客が初売り商戦で来店しており、売上を伸ばした。しかし、10日以降は来客数が大幅に減少している。
衣料品専門店 (総務担当)	来客数の動き	・商品の処分などで単価などを下げているが、販売量は減少している。また、来客数、買上点数共に前年を下回っている。
家電量販店(店長)	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、売上が前年比に届いていない。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・年末年始にかけての販売量、販売単価が前年並みとなっており、客の購買意欲が少し上向きになっていることがうかがえる。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・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	・扱っている商品が、耐久消費財、買回り品なので全体的には厳しい。2～3か月前と比較して来客数は若干増えつつあるが、販売量は伸びていない。ただし、季節商材である学習機などは単価の高い商材であり、販売量は少なくとも金額でカバーしている。
その他専門店 [酒](経営者)	来客数の動き	・新年会で多少の人出はあるものの、米価の大幅な下落の影響により地元の農業関係者の飲食が控えられている。その代わりに家飲みが多いのか、店頭小売の定番、低価格帯の商品が動いている。また、当地では数年振りに豪雪ではない冬であり、週末に多少の人出があるのがせめてもの救いになっている。
その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・上旬は多少の上向きであった販売量も中旬からは落ち込んでおり、厳しい停滞状況が続いている。また、降雪量が例年以上に多いことも一因であり、人が動かなければ物も動かない悪循環から抜け出せていない。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・大口や新規の物件がほとんどない。また、地元では老舗のシティホテルが身売りをするなど、なかなか良いニュースがない。
その他専門店 [ガソリンスタンド](営業担当)	販売量の動き	・原油価格の下落を受けて末端の販売価格の低下も進んでいる。しかし、販売価格が低下しても一般車両のガソリン節約志向と灯油の節約意識は相変わらず強く、需要の回復にはつながっていない。
観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・年末から年始にかけて、客の休みの都合もあり予想よりも若干伸びている。しかし、その後は一進一退している状況であり、平均するとほぼ前年並みとなっている。
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・個人客のうち特に夜帯の客の利用は、2～3か月前の来客数と比較しても極端な増減がなく推移している。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・年末年始は休暇が長く売上は例年より増加したが、正月明けからは落ち込み始め、月で見ると売上減となっている。数か月連続で売上の前年比マイナスが続いており、回復も悪化も実感できない状況である。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年夏までは堅調であった個人旅行の商品が、秋口から変化している。そのため、個人旅行の落ち込みを団体旅行でカバーしてどうにか売上を確保している。
通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・取引先である基地局請負業者などの話からは、今年度4月以降新規基地局の設置がなく、新規事業を模索している状況であると聞いている。また、新規取引、販路確保が厳しく、通信業界が組織再編を実施しているなか不安を抱えている業者が多くなってきている。ここ3か月間は成長がなく後退している気配がある。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に改善の兆しがみられない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新規の加入者は少ないものの、解約者数も減少傾向にあるので落ち着いている。年末年始商戦も終わり、状況にあまり変化はない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客との会話は相変わらずコスト削減の話ばかりである。
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・1人当たりの買上点数が変わらないため、来客数の伸び悩みがそのまま売上に影響している。
観光名所(職員)	来客数の動き	・イベントの開催により、例年より来客数は増加している。しかし、イベント終了後は閑散としている。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・期間限定の営業であったが、来客数は前年並みを維持している。しかし、税抜き単価での売上はわずかながら前年を下回っている。

	その他住宅 [リフォーム] (従業員)	来客数の動き	・受付件数が依然として増えていない。
やや悪くなっている	一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・月の前半にやや良かった来客数が、後半に入ってからかなり悪い日が続いたため、トータルでは例年と比較してもやや悪いという状況である。例年に比べて強風の日が多く、天候による悪影響とみている。
	一般小売店 [カメラ] (店長)	販売量の動き	・高額商材の動きが非常に悪い状態が続いている。また、低価格品の販売量も激減しており、売上が落ち込んでいる。
	百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・1月は正月が終われば特にこれといって伸びる要素が見当たらない。さらに、前年度は消費税増税前の駆け込み需要があったので、前年比はやや悪くなっている。
	百貨店 (買付担当)	お客様の様子	・クリアランスなどのセール時期にはいっても、客の動向に変化はない。むしろ、クリアランスで安くなった商品の買上についても渋くなっている。また、クリアランスと併用して当店カードのポイントアップを行っているにもかかわらず、客の動向は非常に鈍くなっている。
	百貨店 (売場担当)	それ以外	・今月は気温に恵まれ、悪天候が来客数に影響することはなかったが、裏返せば冬物が売れないという状況でもある。また、消費税増税前の駆け込み需要で2けたの伸びをみせた前年の売上に対する対策がまだまだ出ていない。
	スーパー (経営者)	単価の動き	・1月は中旬以降減速気味であり、1品平均単価もここ数か月のなかでは最低の伸び率である前年比4%増加に留まっている。また、来客数、買上点数共に依然として前年比を下回っており低迷している。
	スーパー (店長)	販売量の動き	・3か月前と比べて、各種商品、特にラーメン、粉類商品が値上がりしており、客の節約志向が強くなり買上点数が減少している。
	コンビニ (エリア担当)	お客様の様子	・人口が減少しており、来客数が改善しない。
	コンビニ (店長)	来客数の動き	・記録的な大雪となり、駐車場の排雪が間に合わずに客が入りづらいのか、来客数、客単価共に前年比で落ち込んでいる。また、足元が悪いため、コンビニよりもスーパーや量販店でのまとめ買いが増えているようである。さらに、市内に同じ看板のコンビニが増えているのも大きく影響している。
	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・客は100%満足するもの以外の購入はしない。また、衝動買いもほとんどみられないので、結果として販売量が減少している。
	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・買上客数は前年よりも増加しているが、高単価商品の動きが鈍い。また、冬物商品の売行きが落ち着いてきているなか、春物商品の立ち上がりが遅れている。
	家電量販店 (従業員)	来客数の動き	・初売りも含めて来客数が減少している。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・資材費高騰、人手不足が問題である。
	乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・来客数、販売量共に数か月連続で前年を下回っている。また、ガソリン価格の下落により、ハイブリット車の販売にも陰りがみられている。
	その他専門店 [パソコン] (経営者)	販売量の動き	・年度末が間近であるが、前年度のような商品の動きはなく、一部の業者間の動きのみである。平均して商品の動きは鈍い。
その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・初売りのにぎわいも1日で終わり、非常に静かな年明けとなっている。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・相次ぐ異物混入事件の影響なのか、レストランの来客数がぐっと減ってきている。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始の後であり、客の財布のひもが非常に固い。また、レストランで食事をする客は年々減少傾向にあり、今年も予想通りではあるが芳しくない状況が続いている。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・当店では良い時と悪い時が極端であり、どちらともいえない。しかし、客や同業他社からはあまり良い話は聞かない。	

	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当地は温泉街であり冬の商品が少ない。また、団体客が少なく観光バスもほとんど走っていない。新年会は建設関係と自動車関連の企業が相変わらず目に付くが、そのほかの企業は非常に少ない。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・11月までは横ばいながらも雰囲気よかった売上が、12～1月と前年を下回っている。大企業の業績回復の報道があっても、地方や中小企業にはその実感がなく、報道と実生活のギャップにかえて先行きの不透明感が募っている。そのため、とりあえず行楽観光に使うお金は控えようという雰囲気がある。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・消費税増税以降、客の動きは鈍いままである。さらに、年末年始にかけては天候不順も大きく影響し、景気が落ち込んでいる。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・問い合わせ件数、利用件数共に減少気味である。
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・宿泊部門が予想より稼動が悪く、宴会部門も例年並みの受注ができずに落ち込んでいる。また、レストランの来客数も減少しており、特にお年寄りの利用が少なくなってきたように見受けられる。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・先行の予約状況が思わしくない。また、他業種の方に話を聞いても景気が良くなってきているという傾向はみられない。
	タクシー運転手	単価の動き	・客は天候が悪ければ乗るが、金額的には下がっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず昼も夜も乗客が少ない。
	通信会社（営業担当）	単価の動き	・1月からの物価上昇は国民生活を圧迫しており、支出ばかり増えて景気全体が低迷している。
	美容室（経営者）	それ以外	・客のお金の払い方は、景気が良い時は1万円札が多く、景気の悪い時は千円札が多くなる傾向がある。1月は千円札で支払う客がかなり多く、少し消費を抑えている様子が目立った月である。
	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・建築物件のほとんどが完成の時期を迎えている。また、新たに計画している案件が予算に間に合わず、実施設計に入れない状況である。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前年12月より住宅受注が伸びていない。また、内覧会などにおける来客数も少ない。
悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・1月は正月から風邪薬が多く売れたが、必要な薬のみで他の商品はあまり売れていない。そのため、販売量は前年比より10%の落ち込みとなっている。
	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・例年1月は商品の動きが鈍るものだが、今年は一段と悪い。客からは必要なもの以外を買い控えている様子がつかえる。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・相次ぐ値上げ報道や実際の値上げによって、客の心理及び買い方は完全に消費は控える状況に達している。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・消費税増税後は、地元の工場が閉鎖となったり就職先がなかったりなどして、客がかなり減っている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年12月から来客数が極端に減少しており、オーダーの注文も少ない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・悪天候もあり来客数が少ない。また、前年の消費税増税前の駆け込み需要で多めに購入した時期と重なっており、今年は購入を見合わせている様子がつかえる。特に、コートなどの高単価なものが売れていない。とても厳しい状況である。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・天候のせいもあるが売上が減少している。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・地方経済は非常に低迷している。良い材料もなく来客数も少ない。消費税増税から間もなく1年となるが、明るい材料はみえてこない。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・12月の総選挙で激減した来客数を新年会でばん回できた飲食店は少なく、全体として景気は更に低下しているとみている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・お正月や成人式で着物を着る機会が多い月である。例年であれば定休日でも着付けの依頼があったが、着物を購入して着付けをする人が少なくなったのか、今年は着物を着る人がめっきりと減っている。
	企業動向関連（東北）	良く なっている やや良く なっている	-
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が増加傾向にあり、給与、福利厚生に好影響を与えつつある。

	広告業協会（役員）	それ以外	・正月初売りでは、流通は前年並みであり自動車販売は好調であった。また、前年から徐々に電力関係がマスコミの出稿を増やしており、各社にとって明るい話題となっている。懸念材料は、住宅関係は展示場への入場者数が減少していることから受注が減少していること、さらに、各地の主力米の販売が落ち込んでいることである。	
変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・農業をめぐる情勢は依然として厳しいものの、燃料価格の下落が経営を下支えしている。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・初売りはまずまず良かったが、それ以降は動きが良くない。全体的に人の動きが少ないように見受けられる。	
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上は安定して推移しているものの、わずかではあるが今月の計画に届いていない。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・市況に変化がない。	
	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材などの需給バランスが依然として悪い。また、住宅着工数が少なく、販売量が落ち込んでいる。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前も今月も、売上の前年比はほぼ100%であり、横ばいの状態である。	
	土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候に左右されており、特に日本海側は積雪で予定通り工事が進まない状況である。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・システム系の会社は仕事に対して人手不足の状態である。また、製造業では受注が減少している会社が多いように見受けられる。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材の値上がりが続いているが、客には値引きを要求されており、利益に期待が持てない。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大型の公共工事などの受注が一段落しており、大きな変化はみられない。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、現状維持が続いている。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物量の増加に期待が持てない。	
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は今のところほぼ計画どおりに推移しており、安定している。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・景気回復を実感できない。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・増収、増益の会社が増えてきている。また、風力発電の動きが活発になってきている。	
	やや悪くなっている	広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円安の影響で原料費が高騰している。そのため、経費を抑えるために来季予算において広告物の単価引き下げを要求されるケースが数多く出てきている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動減とともに先行きの不透明感もあり、受注量がやや低迷している。
経営コンサルタント		取引先の様子	・ガソリン価格、灯油価格の低下は消費者にとってプラスとなっているが、食品を始め生活必需品全体の価格は上がっているため、実質的なプラスを実感できない。	
公認会計士		取引先の様子	・建設業関係は利益を出している会社が多いが、大きく伸びている状況ではない。また、小売業関係は少しずつ売上が回復してきているが、業績は前年比を下回っている。	
その他企業〔企画業〕（経営者）		取引先の様子	・住宅や設備リフォームが停滞したままである。営繕、修繕といった軽工事はあるが、増改築や設備更新といった需要は低迷したままである。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新品種の立ち上げなども行っているが、それによる設備工事も増えている。	
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	・農協より前年の秋に出荷したふじりんごの精算書が届いた。販売単価は前年の8割程度である。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上額及び来客数が前年同月比で減少している。	
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・東北地区での売上不振が続いており、販売量は前年比98%となっている。	
	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、国内の自動車販売が一段と低下しており、その影響を受けている。	
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・毎年1月に恒例の展示会を行っているが、来場者数が予想以上に少ない状態である。	

	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	・依然として取引先の廃業などが続いており、売場が減少している。また、売上があるところでも、以前と比較すると売上や販売量の減少が顕著に表れている。
	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	・飲食店向け、一般消費者向け出荷共に不調である。新年会の開催が随分と少なかったことが飲食店向けの出荷不調の原因であり、また、一般向けの出荷量も悪い数字であることから、全般的に飲酒を伴う食事には出費を控える傾向があるのではないかと危惧している。
	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	-	-
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比で減少が続いていた新規求人数が増加に転じたこともあり、有効求人数も3か月ぶりに前年同月を上回った。また、有効求職者数が引き続き減少していることから、有効求人倍率は過去2番目の高水準となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の新規求人数は前年同月比33.0%の増加となっている。また、新規求人倍率は2.61倍と7か月連続で2倍を超えており、好調が続いている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が減少しており、3か月前は1.40倍であった有効求人倍率が、今月は1.51倍に上昇している。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・今までの求人は復興関連、介護福祉関係の業種に偏っていたが、現在は製造業などの求人も増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子
		職業安定所（職員）	求職者数の動き
		職業安定所（職員）	求職者数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外
	悪くなっている	-	-