

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	タクシー運転手	来客数の動き	・来客数の動きとしては、3か月前と比べても客が途切れない状況が続いている。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・これまで見向きもされなかった1ランク上の商品が徐々に売れたりする反面、消費税増税分以上に値上げされた商品に対しては、客の目は非常に厳しく買い控えが続いている。庶民の懐事情は全面的にはまだ緩んではないようである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・消費税増税直後の苦境にあった前年とは比較できないが、生活雑貨を中心に実績が伸びているようである。また、月の後半に入って好天が続いており、ファーストフード関係の客足が伸びている。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・前年の数字は消費税増税による反動値のため、数字上の前年比は上昇している。実体経済と合っているかはわからないが、消費税については、少なからず定着しつつあるのではないかと。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・前年と比べることはできないが、前々年と比べても販売量の動きは好調であり、5%ほど増加している。また、来客数も3%ほど増加しており、良い状況である。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・例年と比較して、来客数は変わらないが客単価は1割以上上昇している。客の購買意欲はかなり良いという印象を受けており、また、客から景気が良くて忙しいという話を聞くことも多い。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・前年が消費税増税の反動で落ち込んだ分、今月は当然前年を上回る数字となっている。しかし、それとは別に客には購買意欲があり、特に新しい商品、春のシーズンアイテムや衣料品、物産展などに対しては関心度も非常に高い。節約志向も徐々に薄れてきているのではないかと。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年は消費税増税の影響による買い控えで大きく売上が落ちており、その反動により、売上の前年比は当然大きくプラスとなっている。しかし、その要因を除いても、来客数の増加や、日用品である食品の売上が伸びている。また、ブランド品、時計といった高額商材にも動きが出ていることから、景気は上向きになっているようである。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・販売量自体に変化はないものの、ファッション雑貨、衣料品などの客単価が上昇している。消費者の価値観が変化しているのか、必要なものへの出費は惜しまないという雰囲気がある。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・前年の消費税増税以来不振続きだった衣料品に回復傾向がみられている。利益率の高い衣料品の回復が全体の利益率アップにもつながるため、増収の足掛かりとなりそうである。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・既存店の売上の上昇幅が、前年4月の消費税増税による落ち込み幅よりも上回っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要により、3月売上の前年比は不調であったが、今月は販売点数なども順調に回復している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・加工食品類を中心とした相次ぐ値上げ発表により、値上げ前の駆け込み需要なのか加工食品全体の動きが良くなってきている。しかし、デイリー商品の動きはまだまだ底堅い状況が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価において、低価格商材はもちろん若干高めの商品も動いている。また、各項目共に前年以上の伸びを示している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年の消費税増税による消費の低下からの反動で、来客数は前年より1ポイント程度上回っている。また、好天により冷し麺などの主食系やカウンターコーヒーの動きが良く、来客数増加につながっている。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・全体としては、前年の消費税増税後の落ち込みに対する反動の側面もあるが、来客数としては若干ながらも回復基調にある。	
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・除雪代が不要となり経費が削減されている。来客数も徐々に増加してきているが、桜が早く咲いたため、ゴールデンウィークの売上は例年に比べて減少傾向にある。	

	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・来客数が増えている。また、ビジネス衣料やカジュアル衣料において高単価商品が動いており、前年よりも商品単価が上がってきている。
	衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・来客数は減少している。しかし、良いものを購入する客が増えており、1人当たりの単価は上昇している。
	家電量販店(店長)	単価の動き	・ここ3か月のなかで少し景気が良くなっているのか、パソコン、テレビなどは高単価なものが売れている。また、冷蔵庫、洗濯機、エアコンも単価の高い状態が続いており、購買意欲が持ち直していることが客の様子からうかがえる。
	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の影響が薄れてきているのか、新車の販売が回復傾向にある。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・客の動きが活発化してきている。
	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・今月の大きな売上のほとんどが、震災での新築、あるいは災害復興住宅への納品である。復興が進んでいると実感している。
	その他専門店 [酒](経営者)	お客様の様子	・地方選挙の影響が予想していたよりも少なく、天候も良くなってきたのも一因してか、得意先の飲食店の予約が全体的に伸びている。また、酒類の値上げに対して得意先の反応が気になっていたが、半年程前に値上げを通知した時よりも反応は柔軟である。緊迫感や悲壮感はあまり無いようである。
	その他専門店 [靴](従業員)	販売量の動き	・例年より暖かい春のため、春物商品の動きが活発である。前年の消費税増税の影響を除いても順調に推移している。
	その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・新入社員用の制服や貸与分の注文で、業界的には今が繁忙期である。しかし、以前とは注文の内容や商品が変化しており、制服の業界にも変革の波が来ている様子である。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・我々の業界では来客数が景気のパロメーターとなるが、来客数、予約数共にやや良い状況である。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・新年度に入って企業関係の動きはまだ少ないものの、家族客、特に高齢者のいる客が目立っている。また、料金面においても、安かろう悪かろうの時代では無くなってきている。
	観光型旅館(スタッフ)	販売量の動き	・予約数が順調に増加しており、ゴールデンウィークも早々に満館となっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	それ以外	・予約の動きが活発になっている。日々の予約以外の動きにまだ鈍い部分はあるが、少しずつではあるものの、客の利用頻度は改善傾向にある。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・一部の大企業では、軒並みベースアップなどの賃上げが実施されており、景気は良くなっているように見受けられる。
	観光名所(職員)	それ以外	・客単価が順調に伸びていたところに、天候に恵まれて来客数も増加している。この相乗効果により、非常に良い状態が続いている。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・桜の開花が例年より早く、ゴールデンウィークの前半に見ごろを迎えたこともあり、休みの並びがあまり良くない割には来客数が多い状況である。
	美容室(経営者)	単価の動き	・来客数自体は前年比9割前後で推移しており、あまり変化はない。ただし、こここのところ単価が1割程度上昇している。客の意識に変化がみられており、購入意欲が湧いているようである。
	その他サービス [自動車整備業](経営者)	販売量の動き	・3か月前から引き続いて好調であり、販売量、販売単価、来客数共に前年比を10%ほど上回っている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・店舗用不動産の受注の伸びが良く、同時に建築の受注につながっている。
変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・今年は、前年3月の消費税増税前の駆け込み需要、及び、4月の増税後の需要の低迷による影響が出るとみていたが、さほどの影響も無く、可もなく不可もなく推移している。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・100円コンビニが閉店するなど、街に活気がない。

商店街（代表者）	お客様の様子	・前年の消費税増税後の反動減から1年が経過して、当初は消費者心理に大きな動揺があったものの、最近では落ち着いた様子である。また、安定した天候が続いており衣料品関連では前倒しで夏物が動き始めている。ただし、例年であればゴールデンウィークが見ごろであった桜の時期が早まったため、飲食関連はややマイナスの状況である。
一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・相変わらず販売量の動きは鈍い。また、客の買い控えも続いている。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・返礼ギフト、自家需要商品共に、下見を何度か繰り返ししっかりと価格をセール商品などと比較、確認している。そのうえで、商品の良し悪しよりも予算内で購入しようとする客が多くなっている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3か月前と比べてトレンドの変化がない。特に衣料品の売上が伸びていない。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減や影響が大きかった前年4月と比較すれば、相応の水準で推移している。しかし、一昨年水準までには回復しておらず、購買動向に力強さがみられていない。
スーパー（経営者）	単価の動き	・4月は値上がりした商品が増え、また、天候不順で農産品の価格が急騰したこともあり、平均1品単価の前年比が高めに推移している。一方、前年の4月は消費税増税後の買い控えがあったが、来客数は前年比をクリアしているものの、買上点数は前年比の伸び率が依然として低迷しており、消費が期待ほど伸びていない。全体的に消費の傾向は変わっていない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年は消費税増税の反動減があった。そのため、今年は前年比ペースでは堅調に推移している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・前年の4月は消費税増税で消費が大きく落ち込んだ月である。そのため、前年比において売上は108%、来客数は107%と大きく伸長している。ただし、正しく判断するために一昨年と比較すれば、売上で2%、来客数でも1%の伸長に留まり、決して景気が回復しているとはいえない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価はなかなか戻らないが、来客数は前年比でほぼ100%に近づいてきている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の増加がみられず、上向きになっていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・季節の関係で来客数は上昇しているものの、前年比としては変わっていない。
コンビニ（店長）	単価の動き	・4月は天候が悪かったが、消費税増税直後の時期と比べると前年比ではまあまあ良い数字となっている。また、客の雰囲気もそれほど悪くはない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・消費税増税から1年が経過して、消費税増税前の駆け込み需要の影響が強く反映された前年と比べると、免許品などが安定した販売量となっている。ただし、同業店舗の出店があり、限られたパイのなかでの厳しい競争が続いている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・前年の消費税増税後の落ち込みに比べれば来客数は戻ってきている。ただし、前々年と比べると売上は5%下回っている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・高校制服は堅調であるが、法人関連の作業服や制服は低調に推移している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客との会話からは、景気が良いと実感できないという話題がでる。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・前年の4月は消費税増税前の駆け込み需要の影響により販売量が減少した月である。しかし、それを考慮しても前月の推移からも景気の回復はみられず、販売数は伸び悩んでいる。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年は消費税増税の影響により来客数が減少していたが、今年も来客数は少ないままであり、回復していない。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の来客数の動きがほとんど変わらない。
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客は、購入を決めるまでに非常に時間を掛けるかけるようになっている。

その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・まともに回転している飲食店に限られてきており、この季節の顧客が年々少なくなってきている。また、今月は地方選があったが、県内は無投票選挙も多く影響は限定的であり、むしろ部分的にはプラスになったところもある。しかし、それでも全体的には前年と同等の推移となっており、まだまだ厳しい状況が続いている。
その他専門店 〔食品〕（経営者）	来客数の動き	・依然として客足が鈍いままである。また、し好品に対してはまだまだ節約の意識がうかがえる。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	単価の動き	・仕入価格が上下しており傾向が読み切れない。そのため、末端市場への価格転嫁が思わしくなく、販売量が伸びているのに収益が伴っていない。局部的に市況が良くないため、当地の石油業界に限っていえば、あまり良くな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	・デスティネーションキャンペーンに期待していたが、4月の販売量はこれまでの推移と大きな変化はない。
高級レストラン （経営者）	来客数の動き	・中央の予算が地方経済にまで回ってきていない。当店も苦戦しているが、同業の仕入れの仕方を見ても、非常に苦しい状況なのではないかとみている。
高級レストラン （支配人）	単価の動き	・来客数は順調に推移している。しかし、それに伴う客単価が、例年並みもしくは若干下回っている状況である。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・来客数は前年比で若干の落ち込みとなっているものの、客単価が少し上昇しており、売上は横ばいとなっている。
一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・気候が暖かくなり昼の客が若干増加している。しかし、ディナータイムはやはり相変わらず客が少なく、景気が回復しているという状況とは程遠い。
一般レストラン （経営者）	競争相手の様子	・当店はメディアに取り上げられた影響か、来客数、販売量共に上昇している。しかし、同業他社や業者の声を聞くと、決して良い方向に向かっているわけではないようである。
一般レストラン （経営者）	お客様の様子	・会社関係の歓送迎会、学校関係のPTA、スポーツ系の集まりなどは例年と変わらずに行われている。二次会への流れもそこそこあり、飲食関係はそれなりに収益をあげたようである。ただし、このような集まりに時間と予算を取られて、フリーの夜の部は動きが鈍い。そのため、平均すると大きな変化にはなっていない。
観光型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・休日の関係で満館の日も増えつつあるが、月全体では相変わらず前年比ぎりぎりの集客状況である。
都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・レストランの来客数は、前月から大きな変化もなく推移している。
都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・消費税増税の影響から抜け出しつつあるのか、ここ数か月は、個人客、法人客共に、前年並みの来客数、売上を確保している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は堅調であるが、例年と違ってゴールデンウィークの海外旅行の動きが思わしくない。そのため、プラスマイナスゼロとなり状況は変わらない。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・外国人観光客の購買力がおう盛といわれているが、国内消費については大きく変わる様子がみられない。
タクシー運転手	お客様の様子	・何かのイベントがないと客はなかなかタクシーには乗らない。
タクシー運転手	来客数の動き	・客からは、自分の懐事情に見合うタクシーを選んで乗っている様子が見える。
通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・中小企業は4月の昇給も無く相変わらず厳しい状況である。また、経営者も先行きが不透明なため、従業員への還元はまだまだ厳しい状況と聞いている。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の購買意欲について、特段の変化がみられない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・春のキャンペーンを展開しており、新規加入者は若干増加している。しかし、解約者が微増しているため、実質的に大きな変化はない。毎週ショッピングセンターなどの店頭で、限定の特典をプラスした加入促進イベントも展開しているが、なかなか新規獲得数につながらない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客を訪問すると、コスト削減の話ばかりをされている。

		遊園地（経営者）	来客数の動き	・今月は、前半は雨が多かったが後半は好天となっている。しかし、好調であった前年より来客数が3割近く下回っている。曜日の並びが良くないこともあるが、地方企業の昇給が芳しくないことも一因となっているのではないかと。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・前月と状況は変わっていない。
		その他住宅[リフォーム]（従業員）	来客数の動き	・問い合わせ件数に伸びがない。
やや悪くなっている		一般小売店[カメラ]（店長）	販売量の動き	・販売量の落ち込みが続いている。また、高額商材の動きも鈍く、売上が落ち込んでいる。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・消費税増税から1年が経過して、客も8%の税率に少しは慣れた様子であるが、4月からの食品の値上がりなどもあり、景気回復にはまだまだ時間がかかるようである。また、当社では前年4月の消費税増税対策セールの影響が今年の数字に表れており、会社の方針で本年はセールを控えている。そのため、売上を伸ばしきれない状況であり、セールの売上が大きく負けていて、プロパー売上で補って来ていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当県は、人口減少や高齢化などの都道府県順位では確実にワーストに名を連ねている。そのため、来客数においても、実際の数値よりも悪く感じられる部分がある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月中旬以降は販売量の動きが鈍く、4月に入って更に悪化していたが、4月下旬に売れ筋の新型車が発表になって、少しずつではあるが上向いてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車税増税が始まり、商談の数がかなり減少している。
		乗用車販売店（店長）	お客様の様子	・例年よりも新規客の来店が少なく反応も悪い状況である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・繁忙期であるが、来客数、在庫数、顧客単価が低下している。それに伴い当方の受注も減少している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・家具などの耐久消費財を扱っている。異動する人や新生活を始める人は3月にある程度購入しており、今月は前年の消費税増税直後の4月の状況よりも販売量が落ち込んでいる。
		その他専門店[パソコン]（経営者）	来客数の動き	・年度が替わり、フリー客の見積件数、受注件数が激減している。また、固定的な取引先でも仕事のボリュームが少なくなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で10%以上の落ち込みとなっており、売上は3か月連続で前年を下回っている。観光客の宿泊に対する動きが鈍い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・人が動く時期であり、宿泊部門は前年比、対計画共にやや上回っているものの、プライダルや一般宴会は若干落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・デスティネーションキャンペーンの恩恵は、宿泊部門とレストラン部門に表れているが、宴会部門と婚礼部門は全く伸びていない。結果として状況は悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・安いヘアカットの店がどんどん増えてきており、一般の美容料金では来客数で敵わない状況である。
悪くなっている		一般小売店[医薬品]（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の反動により売上が大きく減少した前年の4月と比較しても、今年の4月は非常に悪く、特に来客数の減少が大きい。周辺が繁華街にもかかわらず、夕方～深夜の来客数がかなり減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は、来客数が今までに無い落ち込みとなっており、平均して8～10%近く減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・寒さの影響もあるのか来客数が減少している。選挙もあり、なかなか落ち着かない日々が続いている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年は消費税増税後ということもあり異常値であった。しかし、前々年と比較した場合でも、スーツ、礼服共に購入客は全然戻ってきていない。滑り出しが悪いという印象である。
企業動向関連 (東北)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（従業員）	それ以外	・前年の収入は原発賠償金を含めると震災前と同程度となっている。そのため、農業機械などの生産資材に資金をまわす農家も所々でみられている。

	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は、消費税増税の影響による買い控えがあり、また、リニューアルのために閉店していた店舗があったので前年比ではプラスとなっている。しかし、景気が良くなっているわけではない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・特定用途向けの半導体製品の受注が徐々に増加傾向にある。また、汎用品に大きな変化はないものの、好調に推移している。	
	建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間工事の出件が若干出てきている。また、以前と比べて建設資材の価格が安定している様子である。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・一部の荷主から増産計画が発表されている。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・前年同時期に比べ、既存顧客の契約継続に対する反応は安定傾向にある。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・街中の商店街では、陽気に比例して人出が多くなってきている。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・以前と比較して、売れ筋の商品などは販売量が110%程度になっている。	
	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の消費税増税後の反動減の影響もあり、今月は好調な出荷となっている。また、今年は花見や歓送迎会が積極的に開催されており、飲食店向けの出荷好調の要因となっている。	
変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・農業経営は依然として厳しいものの、春先の天候に恵まれており、野菜の作付けや果樹の生育などが順調である。	
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の4月は、消費税増税の影響で売上が落ち込んだ月である。そのため、前年比の売上は上向いているものの、一昨年との比較ではそこまで回復していない。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売行きが良くない状況である。	
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、価格低迷により収益が悪化している。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月は年度末のために売上が増加したが、4月は落ち着いている。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり景気が良かった。しかし、今年は売上、受注残共に一昨年の水準に戻っており、良くも悪くも無い状況である。	
	土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・消費税増税後はマンションの建設計画が慎重になってきており、新年度の予算予定より新規発注が少ない状況である。	
	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、国内需要の減少及び新興国経済の陰りの影響を受けて悪化している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・製造業の中小企業は、先月同様に受注状況が良好である。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新年度に入っても工事の問い合わせが続いている。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はない。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の状況に大きな変化はない。中小企業が良くなるには少し時間がかかる。	
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益が出ているものの、前年よりは減少傾向にある。また、小売業、サービス業は売上、利益共に前年を下回っており、大きな変化はない。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、販売数共に大きな変化がない。	
	やや悪くなっている	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の業種が年度初めということもあり、今年度の発注の動きは量的にまだ多くない状況である。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新入社員が入社して研修中であるが、退職者も多かったためあまり代わり映えない状況である。
食料品製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の影響が大きく、販売量が前年比85%と落ち込んでいる。駆け込み需要の影響を除いても、前年割れが続いている。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度初めであるので民間工事の新規発注に大きな変動はない。しかし、公共工事の新規発注が手控えられている状況である。	

	悪くなっている	広告業協会（役員）	それ以外	・流通業、自動車業、不動産業などの柱となる業種が出稿を減らしている。そのため、マスメディアは3～4月の季節変動数の高い季節にもかかわらず前年を下回っており、テレビは特に伸びていない状況である。また、折込広告も前年割れの状態が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年この時期の印刷物について、物件自体が減少しているわけではないものの、数量が減少しており、厳しい新年度のスタートとなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(東北)	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前月比及び前年同月比で増加しており、有効求人数も同様な傾向となっている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・解雇などの会社都合による離職者が減少しており、その傾向は長期間継続している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・3月の新規求人数は、26年度4回目の4千人台となり、前年同月比5%増加と引き続き好調が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人は増加しているものの、相変わらず派遣会社経由が多い。
変わらない		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・大卒の採用説明会が盛んに行われているが、外食産業、塾、小売業などの不人気業種の動員が前年と比べて悪くなっている。売手市場の様子がうかがえる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材総合サービス業であるが、求職者の動きは依然として低迷している。また、求人とのマッチングも進んでいない。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・価格などの話をしているにもかかわらず、客からは余裕があるような雰囲気がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人手不足を感じていても、地方の企業は将来の景気予測において良くなる確信が持てないため、正規雇用には踏み込めない。そのような企業が周辺に多く見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・求人広告の申込数は微増している。誘致企業の製造業が増えたのは好材料であるが、サービス業、小売業、自動車業はマイナスとなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は18か月連続で減少しており、有効求職者数も23か月連続で減少している。また、新規求人数も2か月振りに2けたの減少となっており、有効求人倍率は高止まりが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は若干の減少傾向が見られるものの、高止まりの状況となっている。また、求職者数も引き続き減少しているが、新規求職者数のうち在職者の割合が高まっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、3か月前と比べればやや増加傾向で推移している。ただし、求人は人材不足の企業の更新の割合が多くを占めている状況が続いており、新規事業所開設などの新たな求人には目立った動きがみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数共に前年同月比が微減しており、新規求人数及び月間有効求人数は微増している。また、有効求人倍率はこの1年の間は0.8後半から1.0台前半で推移しているため、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。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、新規求職者数共に前年同月を上回っている。しかし、有効求職者数は引き続き減少傾向にあり、状況は特に変わらない。
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	・依然として求人数は伸び悩んでいる。東京に一極集中しており、資材費や人件費が高騰しているなか、地元企業はその速度についていけない状況である。	
悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・利益の縮小傾向により、3月は赤字決算で収束している。また、今月は年度末の契約終了が多く、状況は悪くなっている。	