

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	お客様の様子	・客との会話からは不景気な話を聞かない。また、以前と違って、客待ちをしてもすぐに客の乗車があり、景気が良くなっていると実感している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・販売額、受注件数共に前年同期に比べて20%以上伸びている。また、経常利益は30%を超える伸びとなっており、この好調はしばらく続くともっている。ただし、募集を出しても人材が採用できない状況であり、人手不足を懸念している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・6月13日からプレミアム付商品券が販売されている。そのうちの4,000円分は地元の中小店でのみ使用できる券であるため、20日以降からは中心市街地、商店街においてプレミアム付商品券を利用して買物をする客が増えている。
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・プレミアム付商品券が発行されており、それを使用して商品を購入する客が増えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月に入り、宝飾時計、ブランド品などの高額商材に動きが出てきているものの、苦戦が続いている婦人服はまだ回復しきれていない。また、お中元に関しては、ギフトセンターにおいて客1人当たりの配達件数が増加傾向にあり、ここ2年間はマイナス傾向であった客単価が上昇している。そのため、前々年の数字と比較しても売上は増加している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費活性化を目的としたプレミアム付商品券の販売が終了している。商品券を使用したの購買に期待が持てる状況であり、若干ではあるが景気に上向きの傾向がみられている。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・全体的な来客数に変化はないものの、客単価は上向いている。ただし、良質なグレードの商品の動きが良くなっている一方、ボリューム商品の動きは鈍く、消費の二極化がみられている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・6月1日からプレミアム付商品券が販売されており、その効果が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・6月からプレミアム付商品券の取扱いがスタートしている。販売量、業績共に前年を上回っており、消費動向が上向きになっているようである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・4月以降、来客数の前年比が2～3%改善されている。梅雨入りが遅く天候に恵まれていることや、コンビニコーヒー、ドーナツなどのカウンター商材が健闘していることが要因である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3月と比較して、季節トレンドに関係なく来客数が微増している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加しており、買上単価も上昇している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・気温が安定しており、農業関係従事者を中心に来客数が伸びている。また、比較的客単価の高い高齢者の来客数が増加傾向にあり、店の売上増加に直結している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・法人では年度決算が過ぎて作業服などの動きが出てきており、多少の景気回復の兆しがみえてきている。特に大きなイベントが当県で行われた影響が大きい。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・過ごしやすい気候のためか、今月はエアコンの売上が前年比80%と前年を下回っている。ただし、テレビは好調であり前年比120%と売上を伸ばしており、その他の商品は前年並みであるものの、全体として高単価な商品も売れている状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税による反動減のあった前年同期と比較した場合、その反動により販売量の前年比は好調である。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数の増加は無いものの、客は気に入ったものがあれば購入している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年より早く気温が高くなったことで、特に生ビールや清涼飲料水の販売量が伸びている。また、プレミアム付商品券が発売となり、わずかながらも消費者の購買意欲が高まっている様子がうかがえる。
その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・プレミアム付商品券での購買が増えている。		

一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・この時期はさくらんぼが当エリアの目玉となっており、毎年相当数の客が県外から来ている。いつもであれば、お昼は外出に出てくるものの夜はさっぱりであったが、今年はさくらんぼ狩りで宿泊している客が、夜もホテルから外に出て夕食をしている。これは景気が良くなっている兆しではないか。	
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・個人客はもちろん、観光バスでの団体客もみられるようになってきている。入込数はあまり伸びていないものの、館内が明るくにぎやかになり、本来の姿に戻りつつある。	
観光型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・少しずつではあるものの個人客の客単価に改善がみられており、売上増にも貢献している。	
都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・春先から初夏において比較的天候に恵まれており、来客数が増加している。客の様子からも個人消費が活発になっているように見受けられる。	
都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・以前の一般宴会では、実際の人数が予約人数より大幅に変更されて少なくなることが多かったが、5～6月の一般宴会では逆に増加しており、その傾向は顕著である。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・4月から実施されているデスティネーションキャンペーンの影響もあり、宿泊は連日ほぼ満室が続いている。また、レストランも色々なキャンペーンに乗っている状態であり、売上、来客数共に前年を上回っている。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・今年度に入り、来客数の前年比は順調に推移している。消費単価は例年並みであるものの、来客数の増加に伴い販売量も増加しており、結果的に大きく売上を伸ばしている。	
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・ここにきて企業の動きが活発になってきており、いろいろな旅行の需要が発生している。これは前年にはみられなかった傾向である。	
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・中小企業の経営者が投資をする動きが出てきている。また、新規事業の参入とブランディング戦略を手がける動きもあり、勝負をかけている状況である。その分従業員への還元はまだないが、将来に賭ける経営者を見て従業員のモチベーションが高くなっており、3か月前より景況感は上向いている。	
観光名所(職員)	単価の動き	・来客数は前年より若干落ち込んでいるものの、客単価が上昇している。特に季節であるさくらんぼは、前年と比較して購入価格帯が500円ほど上昇している。客が来ないのは営業面での問題もあるため、身の回りの景気としては良くなっているのではないか。	
遊園地(経営者)	来客数の動き	・少しではあるが客単価が上昇している。	
変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・全体として、若干ではあるが来客数が伸びているものの、客単価がなかなか上昇してこない。つまり、消費意欲が上昇していないのではないか。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・晴天に恵まれていることや催事の効果により来客数は健闘している。しかし夕方～夜にかけて客足が引けるのが早く、物販店では売上の増加にはなっていない。また、飲食店では来客数は増加しているが、客単価の低下が続いている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・かつて経験したことが無いくらいに来客数が減少している。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・消費税増税による反動減のあった前年との比較のため、前月同様に今月の売上の前年比は高い数値となっているが、実際は例年よりもややマイナスとなっている。ただし、今月は中旬まで好天が続いたことで衣料品に動きがあり、好材料となっている。
	一般小売店[書籍](経営者)	販売量の動き	・相変わらず地方の消費生活は厳しい状況であり、消費の二極化、特に低単価志向、デフレ傾向に変化が無い。一部では高価格商品が売れているという話もあるが、全体的な消費傾向は沈滞したままである。
	一般小売店[医薬品](経営者)	販売量の動き	・3か月前と比較して、徐々に良くなっている傾向に変わりはない。また、客の動きからも販売量などが好調で良い状況である。
	一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・高額商材の動きが鈍く売上が低迷しているものの、低価格商材の販売量は好調である。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・単価の落ち込みや買上点数の減少傾向に大きな変化は無い。ハウスカードのポイントアップセールや優待割引などの機会でも、しっかり下見をしたうえで他店と比較してから購入するケースがほとんどであり、これまでのように気に入ったものをすぐに取り置きしてポイントアップや優待会で購入する客は少なくなってきた。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・今年度に入り4～5月については消費がかなり上向いていたが、売上、来客数の部分から判断すると、5月後半～6月にかけて息切れ状態が続いている。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・地域に根付いた店舗であり普段使いの物を購入する客が多い。ただし、客は相変わらず価格にシビアであり、まとめ買いが減少して単品購入の傾向が続いている。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・4月以降は相応の売上を確保していたが、今月に入り婦人服を中心に売上は低迷しており動向が安定していない。また、客単価は維持しているものの、来客数の減少が売上低迷の主な要因となっており、客の慎重な買い方に変化がみられていない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店における来客数及び単価は共に前年並みである。
スーパー（経営者）	単価の動き	・6月の平均単価は、前月同様に前年比5%増加で推移しているが、買上点数は前年割れが続いている。しかし、来客数は前年並みであるので、全体としてはやや持ち直している感がある。ただし、売上の前年比推移は地域格差と売場規模での格差があるため、全体としての景気の傾向に変化は無いように見受けられる。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に前年を上回っている。ただし、これは競合他社に対する商品価格強化販促策が奏功しているためであり、必ずしも景気が良くなってきているからではない。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・4～5月は前年の消費税増税後との比較のため売上は大きく伸長した。しかし、6月の売上は前年比103.8%であり、来客数は微増と落ち着いてきている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニコーヒーの恩恵により来客数は増加している。しかし、買上点数、客単価共に低下しており、トータルとして売上の増加にはつながっていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加しないなかで買上単価も減少しており、売上が伸びていない状況である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の動きに変化が無い。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・暑い日が続いているため夏物衣料の販売量は順調であり、売上は前年比が5%ほど伸長している。しかし、消費税増税前の前々年と比較すると売上は落ち込んでいる。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当店は洋服の修理も請け負うオーダー専門店である。単価の低い商品が増えた影響もあるが、体に合わなくなった洋服は、お気に入りの服以外は大金をかけて修理をしてまで着ようとは思わないと言う客が増えてきている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、買上客数は増えているが、お値ごろな低単価商品中心の動きであり、高単価商品の動きが鈍い。分かりやすい例として、前年まで5千円前後であった父の日のプレゼント予算が、今年は3千円前後に減少している。
衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・6月はボーナスが支給されているが、販売量、来店客数共に変化は無い。この1年半は景気の回復が実感できない状況である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、単価共に前年を下回っている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響がまだ残っているのか、新車の販売数が伸び悩んでいる。しかし、一方で中古車販売及びサービス在庫は堅調である。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・軽自動車税増税以降、受注量が少し落ち込んでいる。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・土日の新規客の来客数が非常に減少している。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・田植えなど、地元農家の繁忙期は一段落したが、飲食店に客足が戻ってきていない。

その他専門店 〔パソコン〕 (経営者)	競争相手の様子	・周囲の取引先などからは、いまだに利益の薄い仕事が多いが、やらなければお金が回らないからやっているという話を聞いており、厳しい状況に変化は無い。
その他専門店 〔食品〕(経営者)	お客様の様子	・3か月前と比べて販売量は増加傾向にあるが、これは例年のことであり上向きとは判断できない。客からは、加工食品の値上げなどがあるため、今は様子を見て聞いている。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕(営業担当)	販売量の動き	・自動車用ガソリンは相次ぐ値上げのために需要が抑え気味になってきているが、軽油の販売は好調であり、灯油の販売も前年並みの動きである。また、仕入価格の値上げが続いているものの、価格転嫁がうまくいっており収益は改善されている。ただし、当県の軽油需要においては復興需要頼みであり、復興事業関係が高い比率を占めている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・特に良くも悪くもない状況であり、変化は無い。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・周囲の飲食店からは、ゴールデンウィーク以降は客足が遠のいているという話を聞いている。一部にはまずまずといった店もあるようだが、全体的に飲食店は足踏み状態である。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・3か月前と比較して、販売量、来客数共に比較的良好い状態のまま横ばいで推移している。ただし、今月は、良い時と悪い時の差が極端な印象である。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・消費税増税により売上が減少した前年と比較して、売上、来客数共にやや回復傾向にある。しかし、法人客の利用は前年並みである。
旅行代理店(店長)	販売量の動き	・売上はほぼ前年並みで推移しており、大きな変化は無い。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・MERS(中東呼吸器症候群)の影響も含めて、海外旅行の販売量が極めて伸び悩んでいる。国内旅行の宿泊需要でのカバーが追い付いていない。
通信会社(営業担当)	単価の動き	・物価の上昇があるため、景気の改善には至っていない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の購買意欲に特に変化は無い。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・新聞広告や折込チラシなどでボーナスキャンペーンを展開しているものの、新規客の加入状況に変化がみられない。また、新しく低価格のメニューを追加したが、こちらも今一つであり動きが鈍い。毎月色々な企画を展開してやっと新規加入者が横ばいとなる状況が続いている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客からはコスト削減の話ばかりであり、建設業以外からは良い話は聞こえてこない。
観光名所(職員)	来客数の動き	・元々来客数の少ない月ではあるが、消費税増税の影響を受けた前年同月を若干下回っている状況である。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・前年と比較して日曜日が1日少ないが、梅雨入りが遅かった分天候に恵まれており、来客数は前年をわずかに上回っている。
美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数は前年比95%程度で推移している。4月は更に落ち込んでいたが、5月には現在の数字に戻っている。ただし、回復基調にあるとまでは言えない。
美容室(経営者)	販売量の動き	・あまり状況に変化が無い。
美容室(経営者)	来客数の動き	・最近、クーポン付きの情報誌を見て来店する客が増えてきており、当店でも発行しているかとの問い合わせが多くきている。こうした工夫をしていかないと、来客数は横ばい状態のままである。
設計事務所(経営者)	お客様の様子	・検査や調査など、設計や監理以外の仕事では忙しいが、それを除けば仕事量は確実に減少している。
住宅販売会社(経営者)	販売量の動き	・住み替えをする顧客が多い住宅物件は受注の動きが緩慢であり時間がかかっている。しかし、一般物件は受注が好調であり、全体的には良い状況である。
その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	来客数の動き	・住宅エコポイントの効果で、主に複合ガラスのリフォームなどの問い合わせ件数が増加している。
やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕(経営者)	・6月は梅雨が遅くずっと良い天気が続いている。どの客も体の調子が良いのか、薬局への来客数は少なくなっており、全体で前年比約10%の減少となっている。また、客であるタクシー運転手も、どういわけか客が減っており、非常に困っている状況だとこぼしている。

一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・ 広告の効果により新規の客が来店して、平年並みの売上を維持している。しかし、従来の客が来店しなくなったり、来店頻度が落ち込んだりなど、震災前の景気の悪さを思い起こさせるような店頭事例も多くなっている。また、従来から価格を維持している商品を「高い」と言われることもあり、客の財布のひもが固い印象である。
百貨店（経営者）	来客数の動き	・ 来客数の減少傾向に歯止めがかからない。都市部での株高、円安、大企業の賃上げによる好影響は地方まで届いていないし、今後も届く見込みは薄い。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・ 来客数や買上点数に大きな変化は無いものの、客単価が落ち込んでおり、3か月前に比べて5ポイント、前年比でも3ポイント減少している。また、たばこは前年比10ポイントの減少であり、たばこ需要の落ち込みが客単価低下の原因ではないかとみている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・ 客の購買意欲は低単価商品への比率が高くなっており、ここにきて再びデフレの傾向がみられている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・ 県内初出店の競合店が近場に出店しており、売上が大きく減少している。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 来客数が伸びず苦戦している。顧客に対しては案内状などダイレクトメールを送付して来客数を保っているが、チラシやCMで呼び込む新規客の来店は非常に少ない。そのため、今月は来客数が減少しており非常に厳しい状態が続いている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ クールビズ商品であるビジネスシャツやビジネススラックスに関しても、買い控えが非常に多い。また、顧客を含めて来客数が激減している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 地方では、収入が増えずに実質的には減少しつつある。そのため、販売量及び販売件数を維持しつつも、売上金額及び利益は減少している状況である。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 受注実績は前年比70%程度であり、7月以降の受注残が減少傾向にある。また、新規の来客数も徐々に減ってきており、先がみえない状況である。
乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・ 直近の販売量は前年比60%と3か月前と比較しても落ち幅が大きい。また、商談数自体も少なく、購買意欲の低下が著しい状態である。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・ 6月に入り、人の移動も落ち着いて家具などのインテリア購入の動きが鈍くなってきている。消費税増税後の前年と比較しても、さほど変わらない状況である。
住関連専門店（経営者）	単価の動き	・ 円安により仕入価格が大幅に上昇している。今頃になって値上げをしてくる業者が大変多く、様々な小物商品の価格が上昇しており、販売に支障をきたしている。
その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・ 企業が経費を削減しているのか、作業服関係の夏物の動きが非常に良くない状態であり、追加注文も少ない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ これまでも前年割れの状況で推移していた販売量が、今月に入って更に減少幅が大きくなっている。
高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・ せっかく良くなりかけた天気もまた悪くなってきている。来月以降に期待するしかないが、なぜか東京の経済の拡大が地方には来ていない様子である。
高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・ 来客数は各店舗共に伸び悩んでいる。前月が良かった分、今月は控えられた印象である。
一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・ 市場に集まる同業者をみると、今月はかなり静かである。来客数や予約数が少ない様子がうかがえる。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ プレミアム付宿泊券のスタートが各県で異なるため、いまだ開始されていない当県においては多少なりとも影響があるのか、予約数、問い合わせ件数共に、例年を下回っている状況である。
観光型旅館（スタッフ）	お客様の様子	・ 客は価格やその内容に対して非常にシビアであり、春頃と比べても余裕のある客が少なくなっているように見受けられる。
タクシー運転手	単価の動き	・ 客待ちをしている駅が改装中である。そのため、客の流れが全く逆方向になってしまい、営業に非常に支障をきたしている。

		タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく客の数が少ない。また、客はできる限り目的地に近づいてからタクシーに乗るようにしており、節約している様子がうかがえる。
	悪くなっている	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数の減少が売上の減少に直結している。クローバーサイズの売場であるが、離れた客は同じ店内の別の売場でレギュラーサイズを購入しており、売場としての魅力の無さや、客が様々な買物の仕方を選べる環境などの影響が大きいのではないかと。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今月は客の出足がかなり鈍い状況である。また、競争相手も増えており、かなり悪い状況である。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・寒暖の差が激しく、他の小売業者も苦戦しているのか例年に比べて早めにセールを実施している。そのため、セール待ちの雰囲気強い状態である。
		自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・整備工場での車検受注量が減少している。また、客単価も落ち込んでいる。
企業動向関連 (東北)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物販、レストラン共に前年同月の売上を上回っている。特にレストランの売上が好調である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・企業業績の向上より、ボーナスなどの個人所得の増加が見込めるため、購買意欲が高まることに期待している。
		土石製品製造販売（従業員）	それ以外	・社員の給与や賞与は上がってきている。少しずつペースアップもしているので、景気が回復していくのではと期待している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の設備投資が活発化しており、セット品の受注などの恩恵を受けている。
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・物量の微増傾向が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・取引先マーケティング事案の提案や入札案件が増加傾向にある。
		公認会計士	取引先の様子	・建設関係は売上、利益共に前年を下回っているものの、ある程度の利益は確保している。また、小売業関係は売上が消費税増税の影響から回復傾向にあり、利益も増加しつつある。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・今年に入り、円安もあって非常に値上げが多い、また、それに加えて消費税増税が非常に重く感じられており、客は価格に非常に敏感になっている。同じ種類の商品のなかでも安いものがよく売れるという傾向が顕著にみられている。
		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	・首都圏向けの清酒の出荷量が回復しており、ようやく3か月ぶりに全体出荷量の前年比がプラスとなっている。しかし、地元向け、中でも飲食店向けの出荷は不調に終わっている。
		その他企業 [企画業]（経営者）	取引先の様子	・住宅建築の商談が増加傾向にある。また、取引先ではボーナスの支給率を前年よりも引き上げる会社が多いようである。
	変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・さくらんぼ観光果樹園では、来客数が例年より1～2割ほど多く、まずまずの状況であったと聞いている。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・農作物、特に果樹の取引価格は低迷が続いているが、米作に関わる緊急支援事業による助成金が入金となる。
食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・駅構内のリニューアル工事に伴い、出店していた店舗が閉店中である。仮店舗での営業は厳しく、マイナス分を他の店舗でカバーしきれない状況である。	
食料品製造業（営業担当）		受注量や販売量の動き	・前年の受注量をキープできれば上出来な状態であり、減少幅をどこまで抑えられるかに注力している。	
繊維工業（経営者）		取引先の様子	・店頭の売行きが芳しくない。	
木材木製品製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・住宅の需要が弱く販売単価が低迷しているため、採算性が悪くなっている。	
出版・印刷・同関連産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・プレミアム付商品券の印刷で受注量は前年より伸びているが、それがなければ大幅に減少していた可能性がある。	
出版・印刷・同関連産業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して、受注量、販売高共に横ばいの状況である。	
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・直近の受注動向は、顧客によりばらつきはあるものの総じて低調であり、同様の推移で継続している。	

	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・前月同様に受注が入っており、忙しい状況に変化は無い。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に大きな変化は無いが、好調な状態を維持している。また、シェアなど競合他社との関係も今のところ変化は無い。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市町村の建築に関する補助制度が始まっており、特にリフォーム工事の引き合いが多く、順調に成約に至っている。	
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較しても、大規模公共事業の件数状況に大きな変化はみられていない。	
	建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・技術者及び労務者不足から消化体制が限界となっている。コスト的に厳しい案件には取り組めないため、比較的適正な価格での受注が続いている。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に、顧客が他社へ切替える案件が増加傾向にある。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化は無い。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のマインドは上向きであるが、アベノミクスの恩恵を実感するにはもう少し時間がかかりそうである。	
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・大学の広報関係は活発化しているが、笹かまぼこの包装紙関連の動きが悪く、お土産品として売上が落ちているのではと心配している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・季節の狭間であり、商業施設では消費の動きがみられていない。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・出荷数は順調であるが、設備の老朽化などに伴い経費もかかっている。	
	やや悪くなっている	広告業協会（役員）	それ以外	・4～5月が悪かっただけに6月に期待をしていたが、伸び悩んでおり、ボーナス商戦は静かに終わりそうである。折込広告や交通広告なども引き合いが少なく、業種では百貨店、自動車販売関係、不動産などの出稿が少ない状態である。
	悪くなっている			
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	・新規卒者向けの求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・27年5月の新規求人数は依然として高水準で推移しており、新規求人倍率は1.7倍台と前月及び前年よりも上昇している。事業所からは、求人を出しても応募者がいないなどの話が多数寄せられている。
		民間職業紹介機関（職員）	雇用形態の様子	・非正規社員の求人が増加している。各企業は正社員の求人を控えており、非正規社員に頼っているのが実態である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	それ以外	・現在、当社はグループ体制の再編成のために準備中である。既存の別会社2社と統合しての組織強化の方向で進めているが、現状としては3か月前と変わらない状態である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・就職活動をしている大学4年生の動きに注目している。大企業への応募傾向が強く、中小企業に対して応募をしない状況に、現在の景気が反映されているように見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者が減少しており、求人とのミスマッチが続いている。
		アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年と比較しても目新しいことがなく、状況に変化が無い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業においては正規社員採用の動きが活発である。しかし、サービス業では非正規社員の採用形態が多いように見受けられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・製造業において新規進出や増床の動きがあるものの、それらの好影響はほとんどみられていない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は前月より増加したものの、前々月を超えていない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は20か月連続で減少しており、有効求職者数も2年前に比べて28%減少している。求人も高止まりが続いており、医療、福祉を始め人手不足感が継続している。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・卸小売業以外のほとんどの業種で、新規求人数の前年同月比が減少しており、正社員の占める割合も30%を下回っている。また、有効求人数は6か月連続で減少しているものの、有効求人倍率は引き続き1.2倍台で推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、福祉関係を除いたすべての業種において、新規求人数の前年同月比が2か月連続で減少している。また、業種によっては前年の大量求人の反動減などもみられている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較して、新規求職者数、有効求職者数並びに新規求人数は微減しており、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0.8台後半から1.0台前半で推移しており、雇用が落ち着いているという状況は変わらない。そのため、求人数の好調に比べて求職者数の動きが鈍くなっている状態が続いている。
	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、前年同月を下回っている。また、有効求人倍率も前月を下回ったものの、前年同月よりは上昇している。
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	・本社が京阪地域にある企業の、地方にある支店対応の求人才ファーが激減している。地方創生の掛け声は良いが、こと求人に関する限りは、中央との格差がますます広がっているように見受けられる。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・地元の個人消費が伸びておらず、広告出稿も前年割れが続いている。