

## 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		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・天候にも恵まれ、4月から進学、就職をするフレッシュマン以外の客の動きも好調に推移している。特に女性客や体型の大きい客が伸びており、大変良い状況である。
(東北)		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気は少しずつ良くなっている。高度経済成長期やバブル期を知っている者にとっては物足りないかもしれないが、ここ2～3か月をみると、落ち着いているという表現がしっくりくる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	単価の動き	・新年度に向けて子どもの教育関係商品の購入がある。また、年度末に向けてセールがあるが、単価の高いものが動いている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・例年より雪が降る日が少なく、来客数の減少がない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・現在のところ前年比120%で推移している。今年に入ってから良い状況が続いているが、今月は特に良い結果となっている。客は買い控えもなく、必要なものを買っている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・2か月前と比較して、買上単価が相当上昇している。また、目的以外のものについても複数購入する傾向がみられており、景気は少し上向いている。
		スーパー（総務担当）	それ以外	・売上の前年比は順調に推移している。1品単価はほとんど変わっていないが、販売点数の伸びが著しい。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・客単価、買上点数が安定している。10円単位の駄菓子売れていることに加え、2,000～3,000円のスマホ関連器材が売れるなど、幅広く商品が動いている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・コーヒーや揚げ物などのカウンター商材が好調に推移している。揚げ物は前年比5ポイント増加、コーヒーは3ポイント増加であり、プラス1品の購入に寄与している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・3か月前と比較して、降雪など天候による影響も少なくなっており、来客数の動きは回復傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・競合店の影響や、除雪代の支払があり、売上、経費的に厳しい。ただし、例年に比べて雪が少なく、客の動きが良い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春らしい天気であれば、春物を見に来店する客が増えるが、雪がちらつけば客足はぱったりと途絶えてしまう。もう少し暖かくなるまでと春夏物の取り置きが増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー減税の基準厳格化を前に駆け込み需要が発生している。また、3年前の消費税増税前の駆け込み需要で登録された車の車検時期となり、点検整備入庫も増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年間で最大の需要期であるにもかかわらず、盛り上がり欠けている。
		乗用車販売店（店長）	販売量の動き	・3か月前と比較すると景気は上向きではあるが、予算計画は達成されていない。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・年度末に向けて取引先の出荷台数が増えてきているため、販売量も改善している。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・彼岸の月のため、仏具や小物の売上が増えており、大型商品の落ち込みをなんとかカバーしている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末のため、注文の内容、数量共にかなりの物量が動いている。ただし、予算消化の意味もあるため、単純に景気が良いとはいえない。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・卒業や合格発表の時期であり、客の動きが活発である。また、送別会などの法人利用も多数みられており、客単価も上昇している。このことから、行事に伴う外食に対する消費意欲が改善してきているように見受けられる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月に入り、混雑するとまではいかないものの、ようやく通常の状態に近づきつつある。年度末ということもあり、客単価も若干上昇しており、2～3か月前と比較し景気は良くなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月は転勤による歓送迎会があるため、3か月前と比べるとやや良い。また、だんだん暖かくなってきて人の動きも良くなっており、来客数がやや増えている。

観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・卒業、入学、就職のお祝いを旅館で行う家族が増えている。また、祖父母の歳祝いなどの申込みも増加している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・春に向けて暖かくなっており、人の動きが良くなってきている。
旅行代理店（店長）	販売量の動き	・海外旅行は、ヨーロッパ方面とハワイ方面の予約が少しずつ入ってきており、回復傾向にある。また、春休みの影響でテーマパークを利用した関西方面の国内旅行も予約数を伸ばしてきている。
その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・春の需要期を迎えており、来客数も販売量も伸びている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・穏やかな天候に恵まれても商店街への来客数が増加していない。そのため、物販、飲食店共に売上の伸び悩みが続いている。また、地元百貨店破産による各経営者への精神的影響があるのではないかと。
商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は数十年ぶりの小雪であり、前年の12月から雪がない。冬物のバーゲンが早まっているが、手ごたえは今一つであり、衣料品店は大変苦戦している。また、飲食店については、良いところと悪いところのばらつきが大きくなっている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・暖かくなってきたが、景気の好転の兆しはない。さらに、地元百貨店の破産も不景気感をあおっている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・新入学の準備などにより、冬場に比べて来客数は増えているが、売上は横ばいで推移している。
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・販売量は横ばいで推移している。高額商材の動きは良くなってきているものの、売上増加には至っていない。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・売上が前年を下回っているが、前年に行ったカード会員向けイベントの反動減であり、その分を除けば、ほぼ横ばいで推移している。また、引き続きブランド品を始めとした高額商材の動きは良いが、同じく前年のイベントの反動減により、これまで前年比プラスを続けていた化粧品が前年を下回っている。ただし、婦人服は高齢者向けのフロアが好調である。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・3月はセレモニーのシーズンである。年間でも購買単価が上がる月にもかかわらず、アパレルを中心に客の動きが鈍い。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、客単価は上昇している。また、春物のまとめ買いなどもあり、衣料品は前年並みで推移している。しかし、返礼ギフトの不調により全体的には厳しい状態である。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・3月は、大きなイベントのほか、例年2月に行われるセールを3月に開催している。そのため、大きく売上が伸びると見込んでいたが、セール分を除いても、売上は前年を上回ることができていない。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・若干ではあるが、インポート高額商材の動きが良くなってきている。ただし、生活に密着している食料品、衣料品の動きは変わらない。よって、景気が良くなっているという実感はない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費者は普段の買物では無駄なものは買わないものの、ひな祭りやお彼岸などの時は、高品質なものや高額なものを購入している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・3月の平均1品単価は前年を3%強下回っている。ただし、来客数が横ばいではあるものの、買上点数が平均単価の落ち込みをカバーしており、売上を維持している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・一部のエリアでは競合店の出店の影響により、来客数の減少がみられている。ただし、全体的には3か月前とあまり変化はない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・売上が前年比101.1%と、若干伸びてはいるものの、大きな変動ではない。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・競合店の出店により来客数の減少傾向が続いているものの、電子マネーの利用拡大、ポイントサービスなどの販促策強化、買上点数や客単価を上げる取組、既存店の改装により、既存店の売上はほぼ前年比100%で推移している。ただし、数値の結果は企業努力によるものであり、景気回復によるものではない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・本部施策のキャンペーンなども実施しているが、今一つ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	・来客数の減少が止まらないため、客単価の上昇分でもカバーしきれしていない。セールなどの顧客誘引施策も一時的な増加にしかならず、根本的な原因が改善されていない。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・東北地方全体で地域差が表れている。特に数値の落ち込みが顕著な地域では、外部からの流入人口が減少しており、特に除染作業従事者の人数が減少している。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・年度の変り目は人の動きが活発化する時期であるが、今年は全体的に客の財布のひもが固い傾向にある。特に年配客は、介護保険の改正をにらんでか、来店頻度が減り、購入を必要最小限に留める傾向がある。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・前年に比べて買上客数は増えている。しかし、スプリングコートやスーツなどの高単価な商材が売れず、ニットやブラウスなど低単価なものが好調であるため、単価が大きく低下している。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・学生服や作業服などの制服が順調に動いている。年度末に向けて更に売り込みをしている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・相変わらず来客数が少なく、消費意欲がわからないのか売上も伸びていない。景気は少しも良くなってない。
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・今回のフレッシューズ商戦は、高単価な客が多かったが、一方で極端に単価の低い客もあり、二極化が顕著になっているように見受けられる。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・前年同月と比べても春物商品の動きが悪い。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数、客単価の前年比が減少傾向にある。
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比99%、単価は前年比101%と、どちらもほぼ前年並みで推移している。客の消費行動に変化はなく、特に景気が良いわけではないが、悪いというわけでもない。
	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・家電業界をけん引するような商品がない。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年忙しいはずのこの時期でも、休日の来客数が平日と変わらない。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に変化はなく、景気が上向いている実感はない。
	その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・全体的な景気は大きく変わっていないが、年度末で流通在庫を絞ってきているため売上が落ちている。この時期は年々在庫を減らす方向に動いているため、3～4月にまたがった売上を考える必要がある。
	その他専門店【靴】（従業員）	販売量の動き	・春物商戦に勢いが無い。
	その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・3月の販売量は灯油が前年比115%、軽油が90%となっている。寒さが続いているため、前年と比較して灯油の販売量は増加しているが、除染需要が無くなったため、軽油の販売量は減少している。
	その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・景気が大きく変動するような要因がない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一時は米国の大統領に対する懸念があったが、3か月前と比較しても、来客数に変わりはない。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・今年に入ってから不調が続いており、売上、来客数、販売量共に前年をかなり下回っている。これは同業他社も同じであり、全体的に景気は伸び悩んでいる。
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・歓送迎会などの動きは例年並みに活発である。高校の合格発表のある週は前年よりも静かであったが、その前後の週に予約が重なっており、結果として売上の動きに変動はみられていない。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・秋口は良かったものの、それ以降の来客数は減少傾向である。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年並みの動きではあるものの、景気が上向いている様子はみられていない。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・首都圏にあるインバウンドの波は当県には届いておらず、来客数は伸びていない。

都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストランは、個人需要、法人宴会需要共に回復傾向であり、前年並みまで戻している。ただし、プレミアムフライデーに関しては、特に反応はみられていない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は前年と比較して20%減少、宴会部門は微増、レストラン部門は横ばいで推移している。そのため、全体としては前年並みとなっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・顧客の利用は安定して推移しており、大きく落ち込むことはない。ただし、フリー客による売上にはばらつきがあり、あまり伸びていない。そのため、停滞感が継続している。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・年を越してからの旅行業界の景気に変化はなく、今月も販売量が前年を下回っている。
旅行代理店(店長)	来客数の動き	・来客数、受注数共に前年を下回っている。
タクシー運転手	販売量の動き	・前年から、良くも悪くもない成績が継続している。
通信会社(営業担当)	競争相手の様子	・入学、就職シーズンが始まり、物品購入が増えて消費動向が上向いている。しかし、物流関連業者からは、前年度より下回っており、主な原因は人手不足によるものであるとの話を聞いている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・一般の小売業の販売が伸びておらず、特に百貨店がさえない。一般消費者の購入需要が伸びていない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・顧客の購買意欲に大きな変化がみられない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・契約者数、解約者数共にあまり変化はみられない。有料テレビの加入者は減少しているが、インターネットの加入者は増加している。特に、他社のインターネットコースから当社の低価格コースへの乗換えが増えてきている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・客との会話からも良い話を聞かない。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・消費者は、相変わらず価格を優先して商品を選択している。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・エンタランスリニューアルの効果を期待したが、温暖だった前年と比べて低温傾向にあり、来客数は若干下回っている。
美容室(経営者)	単価の動き	・サブメニューであるヘッドスパをする客が増えている。また、高額なドライヤーを購入する客も多い。
美容室(経営者)	来客数の動き	・客層が年配者だけになっており、どうしても客足は遠のいてしまう。
住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・内覧会を行っても来場者は以前よりかなり少ない。しかし、商談の進度の高い顧客が多く成約率が高くなっている。
一般小売店[寝具](経営者)	販売量の動き	・今月は1~2月に結構あった布団づくりの注文が止まり、二次製品の動きも止まっている。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数の減少のほか、新生活の準備関係の客単価や買上点数も減少が続いている。また、様々な返礼ギフトについても単価の下落が著しい。さらに、3月に入っても例年より気温が上昇せず、春の新生活への切替えが遅れている。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・周囲に競合店がオープンしている。そのため、価格が下落傾向にあり、消費者の買い回りも散見されている。
コンビニ(経営者)	来客数の動き	・年度末であり、例年であれば建設関係は忙しいはずである。しかし、復興関係などの仕事が終わってしまい、かなり人の流れが悪くなっている。また、高校生などが卒業して県外に出てしまうなど、地元に残る人間が少なくなっている。
コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・来客数の前年比が減少傾向にある。
コンビニ(店長)	単価の動き	・3月は、カードのポイントで支払う客や、単価の安い商品を選ぶ客が多く、客単価が低下している。
衣料品専門店(店長)	お客様の様子	・目的買い要素の強い商品は例年並みの需要があるが、気温の低下により春物商材の動きが鈍い状態である。
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・週末のイベントが低調である。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量が、前年の決算時期と比較してもがく然とすらくらいに落ち込んでいる。

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・地元百貨店が破産し閉店したことにより、経済への閉塞感が強まっている。消費者の購買意欲が低下しており、飲食店も静かな状態が続いている。このままの状態がいつまで続くのかを考えると苦しくなる。
	高級レストラン （経営者）	単価の動き	・年が明けてから多少良くなっていたものの、2月からブレーキがかかっており、今月は非常に良くない状態である。
	タクシー運転手	単価の動き	・来客数がますます減少している。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・ここ数か月の売上や来客数を支えていたインバウンド客が、落ち着きをみせている。そのため、来客数、乗船人数、売上が減少している。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・今月に入っても降雪が多く残雪もあったため、予定していた日に営業をスタートすることができず、来客数が減少している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・従来の顧客の再来店率は横ばいであるが、新規客の再来店率は低下している。新たに動きはないが、固定客がある程度確実に再来店するという事は、同じ金額でも確かなところを選ぶようになってきているのではない。
	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・住宅ストック循環支援事業により断熱窓工事に追い風が吹いたが、年間トータルとしては前年を下回る結果となっている。
	x 一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3月は卒業式や会社関係の送別会など、人が多く出る時期であるが、今月の来客数は前年を10%下回っており、売上も減少している。
	x 一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・月の前半は店頭で活況があったが、中旬以降は低調となっている。そのため、月全体としては例年よりも落ち込む結果となっている。客の表情はそれほど悪くはないが、来客数の低下が顕著であり、定期的に来店する得意客も来店頻度が落ちている。
	x スーパー（店長）	来客数の動き	・3月中旬に競合店がオープンしており、その影響で来客数が10%減少している。
企業 動向 関連  (東北)	-	-	-
	金融業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・県内において、1月の新設住宅着工戸数及び公共工事請負額が前年同月比プラスに転じており、設備投資は増加傾向にある。また、鉱工業生産指数は高水準を維持している。
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・来年度予算の相談が多くなっているが、広報に対する予算が増えている様子である。
	司法書士	取引先の様子	・若年層による住宅購入が散見されるようになってきている。
	農林水産業（従業者）	それ以外	・前年の果物農家の収入は例年並みであるが、生産資材の購入が結構目立っている。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・燃料やその他の資材価格が安定しているが、収益への影響はない。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前年のような大型の受注がなく、売上が前年を下回っている。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年割れが続いている。特に酒類の販売量は厳しい。
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の価格低迷により、収益改善が進んでいない。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・官需、民需共に大型物件がなく、これまで東北の需要を下支えしていた震災復興特需もピークを過ぎて減少傾向に向かっている。全国のなかでも、東北は前年比のマイナスが大きい地区となっている。
	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末のため、公共事業の設計変更契約などにより若干受注量が好転しているが、全体としては横ばいであり大きな変化はない。
	建設業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・手持ち工事の繁忙度の高い状態が続いている。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変動要素がない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客のなかで、年度末の契約更新時期を前に、競合他社への乗換えのために契約を解除する客が出始めている。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資より経費削減に重きが置かれている。
金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からは前向きな話もないが、悪い話もない。米国の大統領の動向の様子を見ている状況が続いている。	

	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月単月の受発注量は、前年と比較してもあまり変わらない。
	公認会計士	取引先の様子	・建設業は前年と比較して売上が減少している企業が多いものの、いまだ利益を計上している企業が多い。小売関係も売上減少傾向が続いているが、ぎりぎり利益を確保している企業が多い。
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は住宅関連の調査やPR案件が多いが、ここに来て受注量が停滞している。
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・既存製品の受注は下げ止まっている。
	食品品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原因は明らかではないが、当地域を訪れる旅行者や出張者が増えていないため、販売量も増えていない。
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・店頭の売上が悪い。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繁忙期であるが、売上が前年に比べて20%ほど減少している。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較して受注は弱含みとなっている。また、前年比もやや下回っている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・許認可の遅れや、人手不足による申請書や見積書の提出の遅れにより工事着工ができず、経費ばかりかかっていたが、ようやく着工ができている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・来客数が見込める時期にもかかわらず、郊外の大型ショッピングセンターでは、想定を下回る状況が続いている。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・商談の機会が減少し、仕事のボリュームも減ってきている。
	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	・カップラーメンやペットボトル飲料について、以前と比べても消費者は安い商品に流れている。所得が上がらないこともあるのか、中食でも価格の安いものに飛びついているのではないかと。
	広告業協会（役員）	それ以外	・例年3月はマスメディアは込み合うのだが、今年はそのような様子は全く見受けられない。特に新聞の出稿は厳しい様子である。テレビ局はどうか前年を維持できそうではあるが、4月は前年割れの見込みである。
雇用 関連  (東北)	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末であり、3月は1年を通して契約終了が一番多い傾向にある。しかし、今年は横ばいで推移しているため、通期で増加した分が新年度4月の業績に寄与することになる。したがって、3か月前の見通しよりも改善している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・有効求人倍率の高止まりの影響で企業側の採用が難しくなっており、求人数の上昇が継続している。直近では、工場関連の募集が増えている。製造ラインの増設に伴う募集が多く、社員、パート両方での募集が増加傾向にある。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が増加している。また、既存登録者との接触回数も増加している。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・3か月前でも、インターンシップを実施して新卒採用に向けてかなり力を入れている企業が見受けられたが、3月に新卒向けの就職活動が解禁された以降も、その動きに変化はない。説明会の開催や学生へのアプローチなどが多く見受けられており、景気はやや良い状態が継続している。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が減少している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の採用意欲はそれほど高くないが、地元百貨店破産に伴う人材の受け入れについては、意欲的な事業主も一部みられており、雇用活性化の兆しになりつつある。
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・仕事量に変化がない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・ネット求人の影響により、新聞の求人広告はじり貧となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率の前年比が3か月ぶりに増加となったものの、求人数は3か月前より減少している。

	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求職者は46か月連続して減少している。また、新規求人数、有効求人数共に高止まりの状態が続いているが、正社員求人は新規求人に対して約4割となっている。有効求人倍率は高いが、そのなかで非正規求人が占める割合も高い。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の事業所を訪問するが、飲食サービス業では好調が一段落し、かなり客足が落ちてしていると聞いている。また、水産加工関係、冷凍関係の従事者からは、景気動向がやや伸び悩んでいる状況が聞かれている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比較して3か月連続減少、月間有効求人数も5か月連続して減少となっているものの、正社員求人の割合は上昇している。また、今月の新規求職者数は減少に転じ、有効求職者数も微減となっており、有効求人倍率は2か月ぶりに1.2倍台となっている。ただし、有効求人倍率の高止まり傾向は変わらないため、景況感に大きな変化はない。
	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、前年比は増加傾向にあるものの、景気が上向き要因は見当たらず、景気が良くなっているという実感はない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で増減を繰り返しており、業種別にみても大幅に増加している傾向は見受けられない。一方、求職者は減少が続いており、その影響で有効求人倍率は高水準で推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年4月以降の新規求人数の主な増減要因は、求人の更新などによるものである。多くの業種で、未充足のために求人が更新されている。
	学校就職担当者	求人数の動き	・今年度の求人実績は、前年度同時期の求人実績と比較して微増状態である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は低いまま横ばいで推移している。企業側もアルバイトや非正規求人が多く、求人広告を出しても反応がない状態が続いている。また、正社員の限られた業種に応募が集中しており、選ばれない業種との格差がますます広がっている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・従業員を休業させざるを得ない場合に利用できる、雇用調整助成金制度の利用や相談が増加している。
x	-	-	-