

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	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が本格化しており、今月に入ってからの新車受注は前年比倍増ペースとなっている。
		乗用車販売店 (店長)	それ以外	・初売りはお買い得感があったため好調であった。また、消費税増税前の駆け込み需要がみられた。
タクシー運転手		お客様の様子	・相変わらず乗客は途切れることがない。客との会話でも悪い話は聞かない。	
やや良く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年よりも雪や吹雪の日が少なく、穏やかな日が多い。したがって、商店街及び各店への集客が伸びているが、業種業態により大きな違いがある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・何かチャンスがあれば今のうちに購入しようというような購買機運が高まっている。仕掛けに対し食いつきが良く、単価が前年よりも高い。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・来客数については1月に入り前年を2けたくらい上回る日もあるなど好調に推移している。その理由としては、近くに新しい商業施設ができたため、地区全体で客が郊外から戻ってきているということもあるとみられる。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・初売りは開店前の客列や販売量からも2けた増となり、年末商戦のマイナス基調から上向きへ転じた。内容は前年の高額商品の好調さを象徴するような、輸入ブランド、時計が大きくけん引している。消費税増税前の駆け込み需要も日を迫うごとに増加してきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要か、宝飾、時計、ブランド品、家具など的高額品が前年比で2けたの伸びを示しており、売上の底上げになっている。一方で婦人服はクリアランス時期を遅らせた影響もあり、やや伸び悩んでいる。全体で見れば景気は上向きである。
		百貨店（買付担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が大きく、特に家電部門の売上拡大がみられる。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・今月は初売りとクリアランスセールとの二つの山を作ることで動員、売上を大きく伸ばしている。クリアランスは前年から、例年より後ろ倒しで中旬スタートとなったが、前年は苦戦した。しかし、今年も天候にも恵まれ、降雪量も前年よりもかなり少なかったこともあってか、売上が大きく伸びている。また、オケージョンニーズが好調に推移していることも要因の一つである。高額な重衣料は消費税増税前にそろえたいという気持ちがあると考えられる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・降雪は少なく、来客数も増加している。年末年始商戦は休みの期間が長かったという面でプラスとなっている。若干グレードの高い商品の動きも良い。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下もあって冬物、鍋材などホット商材の動きが良くなっている。全体の買上点数も増加傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・単価の稼げる冬物商材へのニーズが例年よりもあり、かつ、インナー用途やボトムスの春物へのニーズが例年よりも多くなっている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による来店が少しずつ増えてきている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込みでの下見が増えてきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・株高やボーナス支給の増加を背景に、新型車発売と消費税増税前の駆け込み需要の本格化により、初売りは順調な滑り出しとなり、受注、販売共に好調さを維持している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の売行き好調に加え、消費税増税前の駆け込み需要が増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税を控え、期末になる前に買おうとする人が大分増えてきている。
		乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・新型車の登場で来客数が増加傾向にある。ここ1か月は前年の3割増し状態となっている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・初売りや4月からの消費税増税の影響もあり、耐久消費財も多少動き始めている。また、季節商材も若干動き始めてきており、3か月前からすれば販売量は伸びている。		

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は大雪による除雪作業等が多忙なため、小売店や飲食店でも来客数が非常に少ない。ただし、景気回復に向けての手ごたえはある。
	その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・ギフト商品の販売量、飲食店への販売量が共に例年よりわずかだが上昇している。ギフトは特に缶ビールギフトの売行きが良い。飲食店へは、震災後から控えていた新年会などを今年から行う企業が増加し、それに伴って販売量が上がったと考えている。両手をあげて喜べるような状況ではないが、比較的動きがあったことに安堵している。
	一般レストラン （経営者）	単価の動き	・3か月前と比べると来客数も若干増えており、客単価も上がっている。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ここ4、5年の1月と比較しても、今年は来客数が予想よりやや多くなっている。決して多いわけではないが、少しずつ良い方向に向かっているような気配がうかがえる。
	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・入込数においてあまり差はないが、館内での芸子の入る割合やパブリック部門での売上が多少上昇気味で、館内に多少の明るさが見受けられる。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団体旅行は変わらないが、個人旅行の売上や予約状況を見ているとやや良くなっている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・今月初めまで冬期間イベントを開催していたこともあり、来客数が多かった。イベント閉幕後は閑散期でもあり、低調に推移している。
	その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	単価の動き	・前年比、3か月前比共に客単価、来客数、売上のいずれも数字が20%以上良くなっている。
	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	販売量の動き	・受付件数は前年より微増している。工事は消費税増税前の需要とみられるが前年同時期と比べて増えている。
変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・今月は出だし好調と思われたが、中盤以降は停滞もしくはマイナスになっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・先行きの不安感から消費行動が消極的である。
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始の長期休暇の影響が一段落している。また、消費税増税に向けての不服感が見受けられる。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・客単価が前年比122%と増加している。しかし、3か月前とはさほど変わりがない。
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・まとめ買いをする客が以前より目立っており、客単価は上昇しているが、一方で来客数は減少している。結果として月間の売上は横ばいとなっている。就業による収入のある客は、かなり財布のひもが緩くなっている様子だが、大半の客層である年金生活者の層では、会話のなかでも生活が大変だという訴えが多い。
	一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商品の販売量は好調であるものの、低価格商品の動きは鈍く、横ばいで推移している。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税増税前的高額商品の販売動向をうかがっているが、まだ動きはみえない。
	百貨店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要により、輸入時計、美術品、羽毛布団、健康敷き布団といった高額品が売れているが、総売上がプラスに転じていない。ごく一部の富裕層のみが活況で、その他の一般層では価格競争に走るなど厳しくなっている。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・円安による原料高が浸透し、価格への転嫁も進んだことで、1月の既存店における平均単価は前年比103%弱となっている。買上点数は前年割れているものの、来客数が前年を若干上回ったので売上も同様の結果となっている。全体としての傾向はまだ変わっていない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・既存店の数値をみると、売上101%、来客数101.7%と前年を上回っているが、客単価、買上点数、1品単価はいずれも99%台と前年を下回っており、前月と比較しても何も変わっていない。来客数が前年を上回っているのは例年になく降雪量が少ないことが要因とみられる。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、販売点数共に変わっていない。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年とほとんど変わらない。

スーパー（物流担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は前年に比べて伸びているものの、チラシ販促強化で1点単価は下がったままである。チラシ等の価格強化での客の取り合いが続いており、景気が良くなっているわけではない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今は県内にも除染関係の人などはある程度的人数がいるが、減ってきている。建設関係もだんだんと仕事量が少なくなってきたようで、動きが鈍くなってきたのが現状である。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が伸長してこない。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・単価が微減傾向だが、要因はたばこ販売の減少である。
コンビニ（店長）	単価の動き	・降雪の影響は一段落したが、消費税増税を前に競合店出店が加速しており、予断を許さない状態が続いている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・冬物バーゲンになっても必要最低限の購買が中心で、単価が伸びない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費税増税の影響で3月末までの納品が増加しつつあるが、販売価格においてネットとの比較により利益が減少している。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税率が上がる前に、単価の高い物を購入する客が増えると予想したが、財布のひもは固く、なかなか売上に繋がらない。
衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が増えず、前年比90%が続いている。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の動きは前年比2けた増となっているが、依然、単価が上がらず、来客数ほど売上は伸びていない。しかし、来客数が伸びていることは好材料と受け止めている。
家電量販店（店長）	単価の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がそろそろ出ている。初売りから単価の良い商品を購入する傾向があり、1品単価が上がってきている。エアコン、冷蔵庫、テレビといった大物商品も少し単価の高いものが売れている。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上高や来客数はここ数か月変わらず、いずれも低めに推移している。金額の大きい案件は、震災で新築された方への販売が数件ある程度である。
その他専門店 [パソコン]（経営者）	販売量の動き	・現状は消費税絡みの受注にとどまっている。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	販売量の動き	・注文数は、納入先の業種によっては増えているところもあるが、全体的には減っている。
その他専門店 [ガソリンスタンド]（営業担当）	販売量の動き	・暖房用燃料の高値が続いており、消費量の節約が継続してきている。灯油を中心に気温の割に消費が伸びない。灯油価格が100円を超えてくると家計に与える影響は拡大し節約傾向が強まる。また、暖房用のハウスの燃料費が上がっているため、農作物の生産コストが上がり、生産者は苦しくなっている。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	お客様の様子	・前年に比べて積雪量が少ないため、来客数は多い。特に冬物セール品に対する反応が良い。一方で、春物商材の動向はまだ鈍い。灯油、ガソリンの価格高止まりもあり、客の財布のひもは明らかに固くなっている。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・来客数は例年並みだが、忘年会と比べると新年会は少ない。同業者、出入りの業者、仕入れの関係もやはり忙しくないと言っている。
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始においては、例年にないくらいの集客があった。その反動か現在は週末も空きがみられる状況である。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年並みの数値で推移している。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランのランチタイムは、雪が全く降らないせいか、足元もよく年配客が多く見受けられる。ただ、ホテル全体ではオフシーズンということもあり、客室稼働率は低調で、一般宴会も定例の新年会以外は新規受注も少なくなっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・乗客がとにかく少ない。前年を割っているような状態が続いている。

通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・業種によって格差が生じてきている。金融業、保険業、建設業、中小企業の製造業（下請）は現在上向きだが、通信業と小売業は飽和状態で下向きである。雇用も一部の業種では上向きだが、通信業と小売業は人手不足で賃金が低い。	
通信会社（営業担当）	単価の動き	・収入は変わっていないにもかかわらず、前年から各種物価の値上げがあり、じわじわと支出が増えている。景気は上向いておらず変わっていない。	
通信会社（営業担当）	来客数の動き	・客の設備投資に関しても、良い感触は得られない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・小売業の客は、消費税増税前の買いだめ需要と増税後の買い控えで、結果マイナスと評価しており、コスト削減に向けて準備を始めている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費税率引上げ後の買い控えを気にする客が多く、コスト削減を求められる。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・前月までの予約数は団体客もフリー客も伸びていた。ただ、ここにきて団体、フリー共に前年同様か数人の増加となっている。景気は変わっていない。	
遊園地（経営者）	来客数の動き	・8日間の限定営業であったが、そこそこの天候であったことから前年を少し上回り、単価も小幅ながら上昇している。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比の状況は3か月前からほとんど変わっていない。もちろん前年よりも減っているという状況である。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・先日定年退職された方が、仕事をやめて美容室に頻繁に通う余裕がなくなったとのことでしばらく来店しなくなった。景気が回復しているのは仕事をしている方、そのなかでも一部の方だけのようなようである。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・仕事量は前月とほとんど変わらない。	
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量は落ち着いてしまったが、消費税増税前の駆け込み物件の工事完成が集中している。	
やや悪くなっている	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・アベノミクス効果で繁華街も12、1月と景気が良くなるという話で騒がれたが、1月になっても一向に景気は良くなっていない。デパート等で高額品が売れていることは相反して、一般消費者は既に消費税増税を考えて、非常に小さな買物になっている。何とか前年比はとれているものの、消費が非常に鈍っている。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・近隣店舗出店の影響があり、特に夜間の来客数が減少している。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・買上点数が低下している。たばこや弁当などの落ち込みが大きい。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・年明けからは来客数減だけではなく、単価も伸び悩んでいる。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・通常、年末年始は客単価が上がる傾向があるが、総じて例年よりも低く、同時に来客数減も重なっている。大型店への流出が年末年始の特徴であった。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数がいまいち振るわない。前年1月と比べると、曜日まわりで休日が多かったということもあるが、消費マインドがいまいち下がり気味だという実感がある。単価もやや下がっており、イベントにはお金は使うが、普段はセーブするというような雰囲気がかがえる。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月は催事関連も多く売上はとれたが、1月に入り来客数、売上共に大きく下がっている。雪の影響もあってか前年よりも下がっている。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・初売りは前年並みであったが、全体の流れからいうと、礼服やスーツといった買換えサイクルが3～5年かかる商品の動きが悪い。震災特需のときにかんがりの方が新調した余波がまだ続いている。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今月中旬より売上が急に悪化し、前年割れになっている。
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・年末年始と年度末の狭間で、消費に回らず出費を抑えている傾向がみられる。ホテル等のワンランク上の所は一時的に利用控えがある。

	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> 雪が厳しくなるこの季節ならではの現象だが、各家庭では朝晩に除雪しなければならぬ。また、年末年始で消費した財布の中身を補う人も多く、なかなか外で食事をする機会が減っているようである。その他の要因では消費税増税の様子見をしている人や、それに伴い仕事が減ってきてぜいたくができなくなっている人も増えているようである。 	
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・デスティネーションキャンペーンは、結果からいえば若干の宿泊の伸びはあったものの、県全体に利益をもたらしたわけではなく、県民としては肩透かしを食らったような雰囲気が残っている。販売量をもて、もう少しにぎわいを見せてもよかったのではないかといいところである。 	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前月に引き続き、ホテルレストランでの食事はぜいたくだという方がいらっしゃるのか、レストラン利用客の動きが悪い。消費者のマインドの冷え込みと、食品表示問題の影響もあるとみられる。一方で、デリカ部門は利用者数、単価共に前月に引き続き好調をキープしている。 	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・震災特需の影響による来客数の増加や、イベント増の影響は終了し、来客数、イベント数共に震災前の状況に戻っている。来月以降の予約状況も前年を下回り始めている。 	
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊は前年を上回っているが、宴会、婚礼、レストランが厳しくなっている。 	
	タクシー運転手	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・これから消費税率が上がるということで、消費者の財布のひもがだんだん締まってきているようである。 	
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・月初より新春キャンペーン展開しているが、新規加入の申込や相談件数が低迷している。 	
	テーマパーク (職員)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・消費単価の伸びが鈍化し、以前のような勢いがなくなっている。また、地元圏の客が増加している等の理由により、物販へ落す金額が減っているようである。 	
悪くなっている	スーパー(経営者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・アベノミクスのプラスの部分はまだ表れていない状況のなか、原材料価格、電気料金等が上がっている。また、デフレがまだまだ続いている実態もあり厳しい。 	
	コンビニ(経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客単価が前年比93%と大幅にダウンしている。特にたばこの販売が大きく落ち込んでいる。これは競合する新店の影響とは思えないが、これほどのダウンは前年には1度もなかったため、ダメージは大きい。 	
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年の10、11月には冬支度は済んでいる。1、2月は寒く荒れる日が多くなるので来客数が減り、当然売上も少なくなる。 	
	自動車備品販売店(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年同時期との比較でも、動きがすこぶる悪い。前月と比べても大変悪い。降雪が例年の70%程度であることもかなり影響している。 	
	その他専門店[靴](従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・降雪量が平年より少なく、長靴、ブーツ、スノートレッキングシューズといった冬物商材が売れない。割引率を高くしているが、それでも売れない。 	
	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・1月としては過去最低といつていいほどの悪さである。同業者からも同じような声が聞こえる。また、市場に仕入れに行くが、そこでも魚類等の動きが悪いようである。消費税率も上がるし、あまり良い材料が無い。 	
	高級レストラン(支配人)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・諸々の値上げのなか、収入は増えず火の車である。高単価フレンチはもう駄目かもしれない。 	
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・前年末より予約数が減少傾向にある。大晦日や正月も予約の手ごたえとしては弱く、1月に入ってから土曜日でも空室が発生している。今後の予約も平日で0人の日が散見され、エリア全体として同じ傾向にある。 	
	企業動向関連 (東北)	良くなっている	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き
建設業(従業員)			受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・大型の公共事業の受注がピークを迎えてきている。
やや良くなっている		農林水産業(従業員)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・例年に比べ積雪が少なく、雪害もほとんどない。
	食料品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・牛タンの製造販売をしているが、飲食、レストランの売上もお土産としての売上も良く、順調である。 	

	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・2日と3日の初売りが好調だった。前半の貯金で月トータルでは前年をクリアできそうである。
	食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売額は目標には届かないものの前期をずっと上回っていて、人員不足の状況が続いている。
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の値戻しができつつあり、収益の改善が進んでいる。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・団体等の記念誌など、数年に1回出すような仕事が入ってきているが、毎年のように継続している仕事はやはり競争が激しく、一休みするものも増えている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・12月末の受注残が前年同月比で1割程度伸びている。
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・量的には確実に増加している。
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸送のみならず、当地区での設備投資もしくは設備の更新もあり、それに伴って重量品の設置作業も多忙を極めている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・春先に向けてのメガソーラー関連の需要は順調である。また、NISAを活用した個人投資家の動きが活発である。
	広告業協会（役員）	取引先の様子	・流通関係、自動車販売は初売りがかなり好調だったところから、今後の広告出稿も期待が持てる。特に電波広告は時間帯によってはスポットが抑えにくい状態が続いている。ほかの広告媒体も引き合いが増加している。
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新品種立ち上げも軌道に乗りはじめたようで、物流が増えつつある。
変わらない	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・農協より前年秋出荷のふじりんごの精算書が届いた。販売単価は前年と同程度であったが、震災前の8割程度である。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・既存品、新商品共に動きが鈍く、前年比95%程度見込まれる。
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・シーズンの切り替わりの時期なので店頭の売行きがあまり芳しくない。
	土石製品製造販売（従業員）	受注量や販売量の動き	・新規発注工事が月々出ている。しかし、予算内での事業であり、数か月前と比べとびぬけて大きく景気を左右しているというものではない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車部品の国内需要は予想以上にある。輸出についても円安の影響で好調を維持している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・医療分野では補助金で、自動車分野では世界の需要増の影響とみられる受注が増加している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・携帯端末の生産数が頭打ちになっている。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客全体としては安定しているように見えるが、一部では業績不振を理由に解約が発生している状況である。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・特に財務上の変化は無い。
	金融業（広報担当）	取引先の様子	・原材料高によるコスト増がみられる。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に目立った動きはなく、変わらない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・基本的に上向き基調が続いている。
	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、それ以外の業種は大きな変化は無い。
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・民間企業からの受注量は大口商談が少なく、小口の積み重ねで売上がつくられている。景気が特に良い方向に向かっているという実感はない。
	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	・前年比でみると販売量は5%ほど伸びているが、売上は3%程度しか伸びていない。1品単価が落ちているということは、値上げになっている商品が全然浸透していないということである。粗利益も4%くらい落ちている。
	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	・前年秋ごろから出荷が好調を維持しており、今月もまずまずの成績である。特にスーパーなど大手流通向けの出荷では、年末年始も安定した出荷が続いた。

	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前年実績の仕事でも、複数案件において、先方予算の関係から一層の値引きを要求される。また定期刊行物は休刊もしくは発行回数が減らされている。	
	やや悪くなっている	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車業界ではハイブリッド車種の増産に伴い、その波及効果も徐々に見え始めているものの、コスト要求は依然として海外水準であるため、先行投資している中小企業にとっては先行き不透明な状況である。
	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	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・例年に比べ、一般の会議が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・仙台圏の今年の景気を占う初売りも、高額商品が売れるなど前年を上回る好況であった。それに引きずられるように求人数も前年を多少だが上回る推移をしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・新規採用数が増えてきている。製造業よりも消極的だったサービス業も採用意欲が高まっている。あるホテルは今春、20人の採用を発表している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告出稿が前年に比べて増えている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・これまで前年比マイナスで推移してきた製造業からの求人が、ここ3か月間プラスに転じている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職数が前年比減少を続け、求人数は増加を続け、求人倍率も高水準である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は6か月連続で増加している。新規求職者数もわずかに増加しているが、これは12月に発生した中規模の人員整理が原因であり、専門職を中心とした人手不足感は広がりつつある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・総合建設業では公共工事が増加し、消費税増税前の駆け込み需要が見受けられる。また、家具・装備品製造業も東京、大阪方面の受注の増加や増税前の駆け込みで忙しいようである。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数が増加してきている。最近では製造業も従来から比較し若干ではあるが増加してきている。
		変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材派遣業界においては、企業からの求人は増加傾向だが、求職者の減少が顕著で需給バランスが悪く、横ばいが続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数が減少しているにもかかわらず、求人数が低迷しているため、求人倍率が低いままの状態が続いている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・新規求職者数は、多少増減があるものの有効求職者数の前年比での減少傾向は続いている。新規求人数が前年比で減少したこともあり有効求人倍率も若干低下したが、依然として高水準で推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前とほぼ同数である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	それ以外	・12月は経費の増加率が売上の伸び率を上回り、営業損失を計上した。10月以降の成約率は現状推移のため好転していない。
	悪くなっている	—	—	—