

## 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 やや良く なっている	－	－	－
		商店街（代表者）	来客数の動き	・今年の当地方は雪が少なく、天候の良い日が従来よりも多い。当然、商店街、中心市街地に客が流れている。また、個人の観光客が増えているので、飲食を中心にサービス業、ホテル業の売上状況が若干上向きになっている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・時計や宝飾といった高額品で、また少し価格帯の高い商品の動きが良くなってきている。消費税増税前の影響もあるとみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・今月は週末2週連続の降雪の影響で苦戦したが、月計では前年並みの実績を確保できる見込みである。雪の影響を除けば2けた近い伸びとなり、特に宝飾、ブランド品など的高額品と、消費税増税前の駆け込み需要として化粧品なども販売額を増やしている。総体的には景気の落ち込みは見られない。
		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の効果が部分的に表れており、総体的な売上に寄与している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月の売上が良い要因の1つとして、定価のオケージョンが好調だということが挙げられる。1、2月は降雪により売上が大きく左右するのだが、今月は交通が麻痺するような降雪には至らず、春のセレモニー商材への関心が早めに高まったといえる。反面、セールの売上は予定していた数字まで伸びていない。
		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とみられるが、食料品、寝具、家庭用品、時計の売上が前年と比較して伸びている。客の様子を見ても、計画的な目的買いが多く、買い求めている商品群が共通している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・消費税増税前なので、買い置き商品などの動きが良く、その分の売上が上乘せされている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・1点単価は大きな変化はないものの、買上点数が伸び、客単価が上がっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・プレミアムビール等の高単価商品が動いている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数は多くないが、客単価は上がっている。高額なものは今のうちに買う方が良いとの認識も販売につながっている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が出てきている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・生活必需品の冷蔵庫や洗濯機のなかで、単価の高い省エネハイグレードモデルの販売台数が伸びており、平均単価が上がってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前倒しの年度末商戦の展開も重なり、消費税増税前の駆け込み需要もピークを迎え、受注、販売共に前年比30%増加したが、中旬の記録的な大雪により、来客数、営業活動、供給面にも少なからず影響が出ている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型の軽自動車及びハイブリッド車の売行きが好調であることに加え、消費税増税の影響で前倒し受注が多い。ただし、3月納車が間に合わない車種が増えてきており、販売量は若干下降傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み客がまだみられる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比で多少増加している。景気の影響か消費税増税前の買い急ぎなのかはよくわからない。
		その他専門店 〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が出ており、受注が伸びている。既に3月納期は無理が出てきている。
		その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・家具や家電、インテリア商品や、宝飾品、メガネ、印章等高単価品の売上が伸びている。一方、紳士服や日用品、食品等の売上苦戦により、館内全体の客単価は微増となっている。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・新年度への方向性も見え始め、グループや家族でのパーティ、食事会の需要が出始めている。

	テーマパーク (職員)	単価の動き	・消費単価は前年比102%で推移している。来客数も様々な集客施策により前年より数字を伸ばしている。アベノミクス効果が出た一応の結果とみられる。
	観光名所(職員)	来客数の動き	・理由は分からないが、来客数が伸びている。客単価は元々若干の伸びがあったので、それに来客数の伸びが上乘せされ、客単価は乗船率以上の伸びとなっている。景気は3か月前より良くなっている。
	その他サービス [自動車整備業](経営者)	単価の動き	・販売価格は1割ほど上昇傾向にあるが、原材料の仕入れ価格や人件費はそれ以上の2割ほど上昇し、電気料金、燃料費も上がっているため、粗利は減少している。
	その他住宅[リフォーム](従業員)	販売量の動き	・12月から3か月連続で供給予算を達成している。年度累計も予算超過に転じている。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・郊外大型店の立地、アクセス道路の整備促進と郊外店1人勝ちの状況が続き、売上は前年比並みがやっとの状況である。
	一般小売店[医薬品](経営者)	単価の動き	・3か月前も悪くなかったため、今月が特別良いわけではないが、売上が前年比106%となっている。
	一般小売店[カメラ](店長)	販売量の動き	・高額商品の販売は好調であるものの、低価格商品の動きが鈍く、販売量が落ち込んでいる。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・一部、消費税増税前の計画的な購入がみられるなど、モチベーション需要の動きは早い。一方で、天候の影響を受けて、暖房、光熱費などにかかる影響もあり、必要の無いものは購入しない慎重さがみられる。
	百貨店(営業担当)	来客数の動き	・消費税率引上げに伴う主だった動きはまだ見受けられない。
	スーパー(経営者)	来客数の動き	・関東甲信地方の大雪で一時的に品切れや品薄があったものの、その後回復し堅調を維持している。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・2月の1品平均単価は降雪による青果物の価格高騰もあり、前年比3%強となっている。消費税増税を控え、お米、たばこ等の動きが良くなっているが、買上点数及び来客数は前年割れしている。しかし、単価は上昇し月後半からは前年超えが続いている。それでも来客数改善はみられない。実質的な消費環境はあまり芳しくない。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・4月の消費税増税に伴い、中長期保存可能な加工食品、基礎調味料、嗜好品、菓子、冷凍食品や肌着、靴下、インナーなどの販売数量が伸びている。しかし、これは消費者の事前の防衛策であって景気が良くなっているとはいえない。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数に変更はなく、販売量も現状維持である。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価に変動がない。
	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・近隣の競合店出店から1年が経過し、売上はほぼ下げ止まってきているが、依然前年比は厳しい。
	コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・競争店の出店激化で各店舗の来客数前年比が上昇しない。
	コンビニ(エリア担当)	競争相手の様子	・競争店の出店が相次いでいる。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が増加している。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数は少ないが、この時期にしては客足がある。
	衣料品専門店(総務担当)	単価の動き	・消費者の購買はまだまだ単価の低いものを中心にしている。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・消費税増税の影響で買い急ぐ客が大幅増えている。
	乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・新型車効果もあり、来客もそれなりに増加傾向である。しかし、納期が増税タイミングに間に合わず、消費マインドを低下させている。
	住関連専門店(経営者)	販売量の動き	・消費税増税前なので耐久消費財の購入が少し動くだろうと考えていたが、販売量の動きは鈍い。
	住関連専門店(経営者)	来客数の動き	・当店の客層はシルバー世代が多いため、今月は寒さや大雪の影響で来客数が大幅に減少している。
その他専門店[酒](経営者)	来客数の動き	・店頭販売の小売は比較的堅調だが、飲食店の方がかなり落ち込んでいる。売れ筋は決まった銘柄やアイテムなので、明暗がはっきり分かれている。	

その他専門店 [パソコン] (経営者)	販売量の動き	・受注はあるがこなせない状態のため、売上にも利益にも結び付かない。	
その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・9日及び16日の大雪で売上比率の高い日曜日の売上が半減した。雪の影響で道路状況は最悪で、買物どころではない状態である。	
その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	お客様の様子	・2週続けて大雪が降った影響で、除雪用軽油の需要が大幅に増加している。気温も上がらないため、暖房用燃料の動きも堅調で、価格も値崩れがなく安定している。ただし、物流が滞り、交通状況が悪いこととあいまって、車両用燃料のガソリンの動きはあまり良くない。全体的にみると景気は横ばいである。	
一般レストラン (経営者)	単価の動き	・単価を上げた商品を出せばそちらを食べていただけることもあり、客単価が結構伸びている。	
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月はあまり景気に左右されない還暦などの人生の節目の行事が多く、入込は多少良好である。しかし、大雪が2週続けて土曜日と重なり、アクセス不良のためキャンセルも発生している。	
観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・今回の大雪でのキャンセルもさることながら、消費税増税の関係か、客は車や家電などの買換えに気を奪われる傾向が強く、ホテルは二の次となっている。また、震災から3年が近づいているが、その節目に多少の集客を見込んでいたが、予約状況は期待したほどではない。	
観光型旅館 (スタッフ)	来客数の動き	・良くも悪くも前年並みである。	
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・法人旅行の販売量の動きが悪い。巷でいわれているような景況感は当業界ではうかがえない。	
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・消費税増税前の様子見の状況がうかがえる。	
タクシー運転手	販売量の動き	・良い状態は3か月前と変わらない。今月は大雪が降ったが、その後も販売量の動きは良くなっている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・来客数は相変わらず昼も夜も少ない。夜は特に少ない。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・中小企業を主とした法人顧客への営業を実施している。製造業は上向きだが将来に不安を感じており、新規事業の案を模索している状況である。小売業、卸業は単価の競争が激しく、景気の状態は現状維持である。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税前で一部駆け込み需要はあるが、全体的な動きではない。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に関しては改善がみられない。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・消費税増税前の駆け込み需要により3月までは消費が増加する。しかし、反動減も現実化しており、各企業の経費削減意欲は高まっている。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・新規加入者の獲得も少ないが、解約者も減少傾向にあるため、売上は横ばいのまま推移している。客の財布のひもは依然固いまま変わらない。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・客との打ち合わせでは、消費税増税の影響かコスト削減の話になる。	
遊園地 (経営者)	それ以外	・今月は冬季休園である。団体旅行の問い合わせや予約については特に変化はない。	
美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数は前年と同じような状況である。1人当たりの単価が低い上に来客数も増えていないので、売上はむしろ下がっている。	
設計事務所 (経営者)	お客様の様子	・以前から依頼されている仕事をこなしている状況で、新たな仕事は増えていない。	
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要がある。また、期後も計画受注ができていない。	
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	販売量の動き	・大雪という天候のせいもあるが、それを差し引いても芳しくない。本来ならば駆け込み需要が期待されるころだが肩透かしとなっている。
	商店街 (代表者)	販売量の動き	・2月に入り寒い日の続くなか、特に週末2週続けての豪雪は客足への影響が大きくなっている。消費税増税前の駆け込みで上向きになることを期待された売上は極端な減少となっている。

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を予想していたが、今月はほとんどみられなかった。降雪や強風など、例年に比べ天候にたたられた面もあるが、それだけではない。客の生活防衛意識が以前にも増して強くなっているようである。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月は天候に大きく影響を受けている。週末の大雪により春物の動きも鈍く、特に衣料品の売上が減少している。後半、輸入品の再値上げが公表されると、消費税増税が目前に迫っていることもあり、一部の高額商品は2けた増となったが、全体をカバーするには至っていない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・大雪の影響により来客数が大きく減少している。野菜の相場等も上昇し、買上点数も減少傾向にある。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・主力のたばこ、弁当類の売上が減少し、売上減に直結している。ただし、客単価、買上点数は横ばい状態なので、景気が極端に悪くなっているわけではない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・雪の影響もあり、前年より来客数が2ポイント減少している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降雪の影響はなく、来客数が増えてもいような天候にもかかわらず、来客数が全く回復しない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月は大雪のせいもあり、来客数が前年を下回っている。4月からの消費税増税に対しても戦々恐々としており、景況感が悪化しつつある。
コンビニ（店長）	それ以外	・例年のことだが、冬場で除雪費が経営を圧迫している。前年よりは雪が少ないので来客数は前年比で悪くはないが、やはり28日しかないので売上がとれない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・近隣のスーパーに消費税増税前の価格競争で客を奪われている。雪も解け来客数も伸びてきており、本来なら伸びてくる時期であるが、客単価や販売量を見る限り、厳しい状況には変わらない。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込みを期待していたが、増税後に対する生活防衛意識が高く、逆に来客数が減少している。
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が実感できないことと、2週にわたって週末に降った雪の影響で道路状況が悪化し、来客数が減少したことが響いている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・商業集積地のバイパス道路が開通したことにより、客の流れに大きな変化が出始めている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月までと比べ、新車販売における来客数及び受注台数が減ってきている。
自動車備品販売店（経営者）	お客様の様子	・整備工場からは、今月の入庫数は前月よりも悪く、例年よりも大変悪いとの声が聞こえてくる。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年通りの販売量だが、前月あたりから洋酒、ワインに始まり清酒、食品と原料価格高騰を理由に値上げが相次いでいる。得意先からも値上げの通知をする度にうんざりされてしまう。以前は値上げ前にある程度の在庫を抱えるという得意先も少なくなかったが、今の状況ではそこまでの余裕と力がない。飲食店などからの発注単位もケースから本単位が当然の傾向になってきている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大雪の影響とオリンピックの観賞のせいも、極めて低調である。前年に比べても落ち込みがひどく、かなり厳しい月となっている。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・消費税増税を控え、客のなかにも買いだめできるものは買い込んでいる人が多いようで、その分ぜいたく品や外食等を削る傾向にある。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年末より来客数の動きが悪くなってきていたが、今月も前年比10%の減少となっており、週末の客の動きも悪い傾向が続いている。特に県内や沿岸部の客の宴会や宿泊が減ってきている。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・冬の入り始めに結構な積雪に見舞われ、雪の対策であたふたとしたまま1、2月ときており、盛り上がりは今一つ欠ける。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前月に引き続き、ホテルレストランでの食事はぜひいただと思われているのか、消費者マインドの冷え込みか、レストラン利用客の動きが悪く、利用人員、単価共に前年を下回っている。惣菜部門については利用者数、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)	販売量の動き	・例年がない暖冬により来館者は増えているが、売上には直結していない。逆に宿泊部門は、関東方面の大雪でキャンセルが多数発生している。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・個人、法人共に予約数が前年を下回っている。来月以降の予約状況も前年を下回っている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・2月の予算は低い設定ではあったが、週末2週に渡る大雪の影響で土日のレストランはガラガラの状態であった。15日の大雪では宴会のキャンセルも相次いだ。
		タクシー運転手	お客様の様子	・4月からは消費税増税により料金が上がるが、それに感化されてもう値上がりしている感覚でいる客が多い。
		観光名所 (職員)	来客数の動き	・今月上旬に大きなイベントが開催されたが、悪天候が続き、人出が例年をかなり下回っている。
		美容室 (経営者)	来客数の動き	・大雪により来客数が前年比マイナス10%前後となっている。
悪くなっている		一般小売店 [書籍] (経営者)	来客数の動き	・天候やオリンピックの開催、消費税増税前の駆け込み需要前の踊り場といった要因により客足が悪くなっている。
		一般小売店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・2度の大雪の影響が出ている。また、中旬からはオリンピックで深夜テレビ放送がされたので、夜間の客は全くといっていいほどおらず、来客数は前年比2割ほど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	・毎年2月は売上が落ち込むが、今年は近年にないくらい厳しい状況である。
		スーパー (経営者)	お客様の様子	・消費税増税の2か月前ということで、耐久消費財には動きがあるだろうが、食品に関してはより節約志向が高まっている。
		コンビニ (経営者)	来客数の動き	・今月はかなり雪が多かったため、そういう面では客の動きがかなり鈍くなっている。
		高級レストラン (経営者)	来客数の動き	・飲食業界の景気は冷え切っている。雪の影響からか、前月に続き今月も非常に良くない。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・大雪に加えてオリンピックもあり、今月の2週目あたりからは来客数がかなり落ちている。他の同業者も同じような状況である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は大雪が降ったせいか、客が全く来ない日が続いた。ここまで天候の影響が作用し続けたのは初めてだったので、大変驚いている。
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	・最近では消費税増税後の工事受注も出始めている。
		建設業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・大型の復興関連公共工事の受注が確定してきている。
	やや良くなっている	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・前月は予算をほぼ達成、今月も達成している。市場に動きがうかがえる。
		食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・1年数か月ぶりに、販売量が前年同月を上回っている。
		木材木製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅部材の販売量が安定している。
		出版・印刷・同関連産業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・ここ3か月、前年同月と比較して約10%受注残が増えている。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	取引先の様子	・年度末までは受注が入っている様子である。
		建設業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・出件数増加の状態がここしばらく続いている。
		通信業 (営業担当)	取引先の様子	・案件数は少ないが、入札で落札できなかった案件が後日価格より納期を優先され採用されるような事例も出ている。ユーザによっては柔軟な対応が求められているようである。
		金融業 (営業担当)	取引先の様子	・メガソーラー関連は引き続き好調である。土地取引が増加してきている。
		金融業 (広報担当)	取引先の様子	・売上が増加している。
		広告代理店 (経営者)	受注量や販売量の動き	・印刷物やWebにおいて、消費税の変更に伴う修正依頼が出てきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要が顕在化してきた。
司法書士	取引先の様子	・不動産業者や建築業者においては、ここ数年にない業績の上昇がみられたという声を聞く。		

	その他企業 [工場施設管理] (従業員)	取引先の様子	・装置も増えて製品の量も増えている。	
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	・前年の果物農家の所得は、前々年と同様で震災前の8割程度である。いまだ風評被害は払しょくされていない。	
	農林水産業 (従業者)	それ以外	・全国的な大雪とは対照的に、当県内陸地方は雪が少なく、農業施設の除雪にかかる費用が少なく済んでいる。	
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・先週、先々週と雪の影響で交通機関が大変混乱し、当社の売上傾向は土日のウエイトが高いので心配したが、若干の影響はあったものの良い数字で終わっている。	
	食料品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・週末が2週続けて大雪となったため、売上が大きく前年を下回っている。	
	繊維工業 (経営者)	取引先の様子	・全体的には良い方向に向かっているが、2週続けて土日に記録的な大雪が降り、店頭売りが悪くなっている。	
	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末で本来なら売上が増える時期だが、役所等の新年度の予算削減のせい、若干伸び率が鈍っている。	
	土石製品製造販売 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年までは出荷が追い付かないほど発注工事が入っていたが、今年に入り大分落ち着いている。	
	一般機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車部品は、消費税率引上げ前の駆け込み需要等もあり、堅調に動いている。	
	電気機械器具製造業 (企画担当)	取引先の様子	・新製品の開発動向は横ばいが続いていて、大きな変化がない状況である。	
	通信業 (営業担当)	取引先の様子	・投資する企業が増えない。	
	公認会計士	取引先の様子	・小売は小康状態、建設関係は利益を出している会社が多い。しかし、売上自体は縮小傾向にある。	
	コピーサービス業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年2月は案件の数が日増しに増えてくる時期であるが、それが無い。また、消費税増税前の駆け込み案件も少ない。	
	その他非製造業 [飲食料品卸売業] (経営者)	取引先の様子	・取引先の話などを総合すると、他店よりも安く売っているものはよく売れるが、他店より高いものや定番商品の動きは良くないとのことである。また、販売価格は前年比5%ほど落ち込んでいるが、物量は2、3%増えているとのことである。	
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	・出荷量は堅調である。中旬には大雪の影響で流通の混乱があったが、月末の出荷で取り戻し、回復している。		
その他企業 [企画業] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・長年付き合いのある客から、実績価格の2割減の値引きをいわれる。それはすべてのケースにおいて共通している。		
やや悪くなっている	広告業協会 (役員)	競争相手の様子	・3月は季節的要因もあって例年ならば広告市場は活気があるのだが、今年は消費税増税前の駆け込み需要が見込まれることから、積極的な引き合いが少ない。テレビは好調であるが、これは中央からの出稿で押さえられているため、地元における出稿は活発ではない。好調なのは人材不足による求人広告だけである。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連 (東北)	良く なっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・広告の内容から消費税増税前の駆け込み的な要素が強くなるが、売上が良いのは間違い無い。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・客からは駆け込み需要が大きいとの声を多く聞く。採用は有期雇用が増加している。
		アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・例年に比べ、コンサルティング会社からの受注が多い。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・間違いなく消費税増税前の駆け込み需要がある。仙台圏を中心に求人数もあまり落ち込まず、逆に微増している。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・募集広告の申込件数が増えている。業種も建設業や製造業、サービス業などにも広がってきている。
		職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・大規模な企業整備の発生と事業主都合による辞職者が減少しており、求職者数は前年比減少傾向が続いている。

変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新卒採用の説明会において、エントリーや説明会への参加といった学生の活動量が前年よりも下がっている。前年に比べると大体1人当たり7、8割の活動量になっている。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人数が減少傾向にある。採用意欲の高まりはうかがえない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人は前年比で見ると減少しているが、これは前年の求人数が非常に多かったためである。今月も新規開業にかかる求人などもあり、窓口での求人の感触はあまり変わらない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は2か月連続で前年比1けた増加となっている。また、有効求人数は6か月連続で前年比1けた増加となり、落ち着いているとみられる。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求人は7か月連続で増加している。新規求職は減となったが、減少の幅は少ない。求人倍率は1.05倍と前月を0.04ポイント下回っている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は引き続き高水準の状態が続いている。加えて、震災がれき処理の終了に伴う離職者を期待した求人が増えている。しかし、景気が良くなっているわけではない。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	それ以外	・1月の成約率(派遣成立人数/派遣依頼人数)が1けたに低迷している。また、今期累計も前年比16%減となっている。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・半導体製造装置及び自動車精密部品製造業で100名規模の希望退職者募集による雇用調整が行われた。
悪くなっている	—	—	—