

## 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	販売量の動き	・今までどおりの良い成績が続いている。今の状況ではマイナスの部分がない。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月の気温と同様に消費者マインドも上下しているが、状況は明らかに良い方向に向かっている。特に原油価格の下落は、ガソリン代だけではなく暖房用灯油の価格も劇的に低下させており、消費者の気分を変えさせたのではないかと。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前との比較及び前年比は、来客数、客単価共に若干の上向きとなっている。悪天候で来客数が落ち込んだ前月の反動により改善している面もあるが、そうだとすると、客の購買意欲、雰囲気共に悪くはない。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・今月はバレンタインの商戦があったが、このようなオケージョンニーズでは客の購買力は落ちていない。また、ベースアップや賃上げなどの話題も徐々に聞こえ始めており、所得が好転して最終消費に向かうことを期待している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・全体の売上に大きく影響する高額商材の販売量の動きには変化がみられない。しかし、今まで苦戦していたファッションアイテムの動きが良くなってきている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・依然として来客数は前年を下回っているものの、単価は11月より回復傾向にある。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・コンビニコーヒーの影響もあり、全体的に来客数の回復がみられているものの、単価的にはあまり上昇していない。ただし、買物を手控える傾向からは徐々にではあるが回復しつつある。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・入卒需要で例年よりもオケージョンアイテムに動きが出ている。また、春物の立ち上がりも早く、売上に結びついている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・4月以降の軽自動車税及びエコカー減税改正を前に、販売量が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月に向けて新規の来客数が増加している。また、購入見込みの高い客が多い。管理客の代替、紹介、増車の情報も増えてきている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	販売量の動き	・例年に比べて積雪が無いため、春物商品が順調に動き出している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・売上が前年同時期と比較して増加傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会などで客が動き出しており、3月上旬頃までは予約が入っている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・単価は上がっていないものの、来客数は増加している。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・レストランでは、ランチタイム利用時において、40～60代の婦人客の平均単価が上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は変わらず好調を維持しているものの、宴会の来客数は少し減少している。また、前年は二度の大雪の影響もあり来客数の減少がみられたレストランも、今年は天候に恵まれて、来客数は前年比で1～2割程度の増加となっている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規申込数に変化はないが、解約数が大きく減少してきている。少しではあるが、生活に余裕が出てきている。
		観光名所（職員）	それ以外	・来客数の前年比は落ち込んでいるものの、ここに来て台湾人客の動きが非常に伸びてきている。また、台湾の旅行スタイルが変化しているのか、今年からは団体旅行よりも個人旅行が増加しているようである。これらの客は買物はしないが食べ物にはお金を使う傾向にあるので、うまくこの流れに乗れるように免税店の申請をしている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向にストップがかかってきており、前年並みの数字にまで回復している。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、売上共に、前年比を15%ほど上回っている。

変わらない

商店街（代表者）	販売量の動き	・この季節としては比較的穏やかな天候であるが、春に向けての衣料品関連の動きは今一つである。各店共にまだ模様様の景況に苦慮している。
商店街（代表者）	来客数の動き	・雪の量も少なく、来客数はわずかではあるが回復傾向にある。しかし、飲食店は増加しているものの、営業時間を昼から夜へ移行している店が増えはじめており、日中の来客数が少し減少している。
商店街（代表者）	来客数の動き	・超特価品は売れているものの、通常の商品が売れていない。
商店街（代表者）	お客様の様子	・暖房用灯油やガソリン価格の値下げにより、それなりに可処分所得が増え、消費者の財布のひもが緩むのも間近ではないか。長年の節約志向から抜け出す環境は整いつつあるとみている。
一般小売店〔書籍〕（経営者）	お客様の様子	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり、前年比でみて売上の動向は厳しい側面があるものの、消費税率10%への引上げの延期が発表された以降は、少し平静に戻っている。ただし、消費税増税以降、必要なものとそうでないものとの差がはっきりとしてきている。
一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・2月は天気が良く、来客数が増加している。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があり、それに比べれば落ち込んでいる。ただし、今年は雪がないため来客数が増加しており、景気はやや良い傾向にある。また、客もあまり買い渋る様子をみせていない。
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・高額商材の販売量がやや良くなってきているものの、低価格商材の動きが鈍く、販売台数としては変わらない。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数に変化はないが買上点数が減少している。また、顧客中心の動きであり、化粧品は好調であるものの雑貨系が苦戦している。ガソリン価格が低下して広い範囲から来店しやすくなっているが、買物の絞込みは根強く続いている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年の消費税増税後の落ち込みからの回復がみられない。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・来客数、売上高の前年同月比は、前年の12月以降はやや減少傾向にある。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・前年と比べれば天候は安定しており、春物の動きも出ている。しかし、客単価は減少しており、依然として客は慎重な買い方をしている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動が前年比に表れている。ただし、来客数、単価共に、駆け込み需要による増加分を差し引けば、上下どちらともいえないようである。
スーパー（経営者）	単価の動き	・前月の平均単価は前年比の伸び率に低下傾向があり、業績も出店エリアごとに差異が生じていたが、2月は先々月やそれ以前と同じ水準にまで戻ってきている。しかし、来客数の推移、買上点数の伸び率は依然として低迷しており、全体としては横ばいである。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売点数、単価などは徐々に前年並みに近づいているものの、消費者の財布のひもはまだ固い。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は前年比100%であり大きな変化はみられない。また、その他の項目もプラスマイナスが拮抗して大差はなく、客の動向にもあまり変化はみられていない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で5ポイント低下している。
コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・競合店の出店が増加している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・2月以降、担当エリアの来客数が伸びている。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪が少なく天候に恵まれたものの、売上、来客数、単価共に前年比を下回っており、利益も全体的に低下している。さらに、2月は28日の営業に対して31日分の経費となり、除雪代も大きな負担となっている。また、近くのコンビニよりも遠くのスーパーという風潮がみられている。
コンビニ（店長）	単価の動き	・競合店の出店傾向が激化しており、厳しい状況が続いている。ただし、雪解けが例年より早く、車の往来が増えたことが多少の救いとなっている。

衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・上位ランク顧客の売上が増加している反面、数的に一番多い一般客の売上が減少しており、結果的に全体での売上が落ち込んでいる。
衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・地方の中小企業は、都市部の好況感には程遠く、また、原材料の高騰分を小売価格に転嫁できずに苦慮している。
衣料品専門店 (店長)	単価の動き	・フレッシュャーズ客の来客数は前年並みに推移しているが、1人当たりの単価が前年を下回っている。
衣料品専門店 (総務担当)	販売量の動き	・2月は売上高及び売上点数の月別指数が低い月である。しかし、今月は前月からの推移と比較しても大きな変動がなく、景気の動向に変化はみられない。
家電量販店 (店長)	来客数の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があった。そのため、前年比に大きくその反動が表れている。
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の時期と比較すればまだまだ数字は良くないが、一時期と比べれば客のトレンドは上昇しており、買物の様子や単価の動きは上向いている。
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・ここ数か月間、土日の来客数に変化がない。新しい商品が出て同様である。
乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・ここ数か月、販売量は前年割れの状態が続いている。また、ガソリン価格の下落で、低燃費車への代替需要も低下している。
住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・2月は一般的には暇な月といわれているが、今月は仕事の需要が多く、来客数が非常に増えている。
その他専門店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・雪祭りの日程が周辺と重なってしまい、人出は多かったものの、売上はそれ程でもなかった。また、米の価格が下がった影響で地元農家が出費を抑えているのか、飲食店の動きも低調である。
その他専門店 [パソコン] (経営者)	競争相手の様子	・年末からここにきて、継続して仕事や受注がきている業者は半数にまで満たないようであり、他はかなり暇になってきているとの話を聞いている。
その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・1～2月は毎年あまり売上が良くない時期であるが、今年は極端に低下したという印象である。
その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	単価の動き	・原油価格の下落により末端価格も低下していたが、ここにきて反発局面に入り、再び店頭価格が上昇してきている。そのため、微妙に消費が抑制され始めており、春の行楽シーズンを前にして今後の消費が上向くかどうか微妙である。
その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	販売量の動き	・原油価格の暴落で販売価格が低下したことにより販売量の増加を期待したが、2月に入り仕入価格が再度上昇に転じており、販売量に変化はなかった。
高級レストラン (経営者)	お客様の様子	・消費税増税からそろそろ1年が経過し、その影響から脱却することを期待していたが、現在は非常に悪い状況である。
高級レストラン (支配人)	お客様の様子	・1～2月は、来客数、売上共に前年比が若干落ち込んでいる。客単価も前年比98%と前年には届かなかったものの、前年はレストランウェディングなど大きな団体客があったので、そちらを差し引くと前年並みとなっている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・状況に変化がない。
一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・当店では宴会や常連客の需要があり、何とか売上に繋がったが、周囲の同業他社の状況はあまり良くないようである。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は観光客が少なく、地元客の人生の節目による会合や、毎年恒例のリピーター客でどうにか前年並みの入込となっている。また、相変わらず建設関係と自動車関係の客が目につく。
観光型ホテル (スタッフ)	それ以外	・来客数、売上共になんとか前年並みで推移しているものの、なかなか目標には届いていない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・販売単価、来客数に動きはあるものの、結果として販売量には変化がみられずに、停滞している感がある。一部でも良いセクションがあれば動きもあるが、全体的に大きな変化はなく推移している。
タクシー運転手	来客数の動き	・前年の消費税増税以降、来客数が全く振るわない状態である。我々タクシーや飲食店は多大な影響を受けており、特に今月は前年を大きく下回っている。

通信会社（営業担当）	お客様の様子	・景気回復の兆しは見えるものの、地方ではまだ実感できないという声が多い。通信業界においては、各キャリアのアンテナ基地局の工事が2月を目途に終息する状況のため、新事業の模索が続いている。また、通信業界の建設業部門に携わっている業界の再編が今後の就労に影響する可能性が出てきている。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。	
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・建設業以外の顧客からは、消費税増税、円安による原価高騰が話題にでる。	
テーマパーク（職員）	単価の動き	・施設内店舗の来客数に大きな変化はないが、安い品物に人気が集まっている。	
観光名所（職員）	来客数の動き	・今月の中旬に冬の大きなイベントを開催したところ、大勢の客でにぎわった。しかし、買物などの支出は抑えている印象である。	
遊園地（経営者）	それ以外	・今月は冬期休園しているが、学校、団体の予約状況に変化はみられない。ただし、仕入れ先からの値上げ要請が多い。	
競艇場（職員）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量は少ない。ただし、毎年この時期は販売量が落ち込む傾向にあるため、景気が悪いというわけではない。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・現役の方は給与の増額や賞与など景気回復を実感するかもしれないが、年金で生活しているような客はできるだけ美容室の回数を減らしている。	
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・周辺では復興関連の仕事がほとんど終了しており、その影響を受けている。まだ仕事が残っている地域でも数は大分少なくなっている。	
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・受注量、着工件数共に大きな伸びがない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・予約が非常に少ない状況である。天候の変化による影響ではなく、景気が低迷している。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年の消費税増税前の駆け込み需要の反動が出始めている。時計、ブランド宝飾など高額商材や家具などは特に影響が大きい。一方で衣料品、化粧品は堅調に動いており、また、バレンタイン商戦などのオケージョンは好調である。
	百貨店（売場担当）	お客様の様子	・フリー客を取りこめていないため、百貨店としてオケージョンニーズが高まる時期にもかかわらず、来客数は停滞しており、スーツやコートなどの重衣料の売上が苦戦している。また、前年のこの時期は消費税増税前の駆け込み需要が始まっており、その前年並の売上が出るほどの好条件はなく、苦戦を強いられている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数に変動はないが、買上点数は減少傾向にある。加工食品の値上げが相次いでおり、客は生活防衛意識が強くなっている。
	スーパー（総務担当）	それ以外	・来客数は維持している。しかし、買上点数は減少しており、客単価もその分減少している。スーパーは厳しい状況である。
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年は2月中旬から消費税増税前の駆け込み需要として、保存の効く加工食品や酒、米、家庭用品などグロスリー部門の売上が10%以上伸びていた。そのため、前年と比較するとやや悪い状態である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・会社の閉鎖などにより無職の人が増えてきている。そのため、なかなか売上が増えない。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は前年比99%と回復傾向である。しかし、客単価は前年比95%に留まり、苦戦している。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年は2月の大雪の影響で一般客のスーツ需要がなかったが、その分、今年は順調である。しかし、3月からスタートする就活マーケットがあまり思わしくない。10月からずっとマイナス傾向であったがここにも盛り上がりせず、数字が予測に届いていない。
	家電量販店（従業員）	来客数の動き	・来客数が減少し続けている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・地域市場が縮小傾向にある。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・4月から軽自動車税が増税となるにもかかわらず、駆け込み需要があまり発生していない。
	自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・記録的な降雪であり、それに関わる業者の仕事は増えている面は有るが、当業界は例年に比べて、低い販売量となっている。

		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・客の動きが鈍く、販売量につながっていない。扱っているものが耐久消費財であるので、客はじっくり見てから決めている。子供の入学関係、特に学習机は前年度より若干の回復をしているが、一般家具は前年より悪い状況である。
		その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・例年にない降雪量の影響もあり、今月は消費者の動きが著しく鈍い月である。飲食店は、週末に多少の人の動きがあるものの平日には1人の来客もない状態が珍しくないような状況である。おのずと飲食店への販売量も低迷しており、今月は地を這うような販売量である。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・今月は、あまり積雪がなかったにもかかわらず、客足は鈍いままである。特にディナータイムの客が極端に少なく、二八という言葉どおりの状況となっている。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今月も売上が前年をやや下回っており、連続して低調な推移が続いている。同業では廃業した小規模旅館も出ている。
		都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・様々なイベントが目白押しであった秋口までは当県に来る客も多かったが、その後はぱったりと客足が途絶えている。また、一般宴会も今一つ単価が上がらず件数も伸びていない。ただし、2月に入り婚礼は若干の回復の兆しをみせている。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・個人客、法人客共に前年比は引き続き減少傾向にある。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の販売が思わしくない。円安に加えて、原油価格が下落して、本来であれば燃油サーチャージはゼロになってもいいところだが、減額に留まっているため、客が手控えている。また、テロの影響もある。
		旅行代理店(店長)	来客数の動き	・国内旅行、海外旅行共に来客数が減少しており、単価も下がっている。
		旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・パリのテロやイスラム国関連の様々な事件により、旅行のキャンセルが発生している。また、円安の影響もあり伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	単価の動き	・客は、タクシーに乗らずに極力歩くようにしているようである。
		通信会社(営業担当)	単価の動き	・今年に入って各種物価の値上がり相次いでいる。一部の企業では賃上げを行うところもあるが、全体的な底上げにはなっていない。収入は横ばいで支出は個々の努力となっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・消費税増税後は、女性客の来店周期が伸びている。
		その他住宅〔リフォーム〕(従業員)	来客数の動き	・前年4月の消費税増税以降、受付件数が減少している。
悪く なっている		一般小売店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・1週間に1度の来店が2週間に1度になる、又は月に1度の来店が2～3か月に1度になるなど、客の来店頻度の低下が目立っている。
		一般小売店〔寝具〕(経営者)	販売量の動き	・ガソリンなどの値下げによる客の購入欲の増加を期待していたが、再び値上げが始まっている。結局、なかなか思うように商品が売れていない。
		スーパー(経営者)	お客様の様子	・ガソリン、灯油の価格が前年より安くなっているものの、消費税増税により消費が落ち込んでいることもあり、明らかに客の財布のひもは固く閉ざされている印象がある。
		衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・雪が多く悪天候も影響しているが、前年の消費税増税前の駆け込み需要で買物をした客が、今年に買い控えをしている。上質な物を販売しており、客はアイテムを毎年は買わないため、高額商材の売上が厳しい状態である。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・歓送迎会を控えている人が多く、夜の飲食が縮小傾向にある。
企業 動向 関連  (東北)	良くなっている	輸送用機械器具 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大手企業の設備投資が進んでいる。また、自動車関連においては改造も含めた設備関連受注が堅調である。
	やや良くなっている	食料品製造業 (総務担当)	それ以外	・直行率アップ、経費削減などの内部努力の成果が表れており、売上は微増であるものの、利益を出すことができている。
		電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・主に設計やソフト開発関連が非常に好調であり、人手不足で受注を断る状況も見受けられる。

	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末から年始にかけて、大型公共工事などの受注が確定してきている。	
	建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・おおむね年度目標値をクリアしており、一段落した状態が続いている。	
	広告業協会（役員）	それ以外	・1～2月のテレビ広告は苦戦していたが、新聞、ラジオ、折込広告は2月の数字が前年を越えており、明るさがみえてきている。しかし、不動産関係では、住宅展示場の入場者の減少やマンションの供給数減少などがあり、広告出稿が期待できない状況である。	
	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・首都圏向けの出荷量はほぼ前年並みを保っているものの、地元のスーパ、小売店向けの出荷量は好転している。ようやく出荷量に回復の兆しがみえてきており、少しずつではあるが地方にも好況の雰囲気が出てきている。	
変わらない	農林水産業（従業者）	それ以外	・燃料価格の下落は一服している。	
	食食品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は大雪の影響で売上は落ち込んでいたが、今年は天候も良く、加えて、バレンタイン商戦で売上を伸ばすことができている。	
	食食品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3～5%の売上減少が続いている。特に東北地区での復調の兆しがみえない。	
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず店頭の売行きが良くない。	
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年並みであるが、短い納期の仕事が多く、残業が増えている。	
	土石製品製造販売（従業員）	取引先の様子	・給与や賞与の面で景気が回復してきているようであるが、取引先ではまだそうした状況ではない。そのため、工事価格の値上げなどに踏み切れない状態が続いている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・大きな変化はないものの、良い状態が続いている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気候が良くなってから工事を考えたいという客が多い。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当地区の状況に大きな変化はない。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約更新の際に、他社へ切替えてしまうケースが増加している。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資よりも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	・個人客の資金運用が投資信託などの商品に向いてきている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小製造業では、受注量は確保出来ているものの、原材料費アップなどのコスト要因もあり、利益増につながっていない。	
	公認会計士	取引先の様子	・飲食業の前年比は売上、利益共に増加しているが、小売業は売上、利益共に減少している。また、建設関係は横ばい状況であり、大きな変化はない。	
	コピーサービス業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大口案件の数が少ない。また、小口案件は価格競争が激化しており、なかなか受注に結びつかない。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末は得意先の事情により受注案件が少なくなる傾向にある。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	取引先の様子	・新品种の立ち上げなどがあるものの、それに伴う設備の投資などがあり、状況は変わらない。	
	やや悪くなっている	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・果物農家の収入は前年の8割程度である。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅部材の数量不足や価格の採算割れにより、住宅着工数が悪化している。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・12月までは前年を上回る売上であったが、1～2月は前年比10%マイナスとなり落ち込んでいる。
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、国内受注が減少傾向にある。	
輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・今月は営業日数が少なく、また、春節休暇の影響により輸出入が停滞している。	
広告代理店（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・価格に対して、厳しい値引き要求をされている。	

	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	・仕事量が増えてきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月比において、新規求人数は減少したものの、有効求人数は増加している。また、有効求職者数が引き続き減少したこともあり、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	・平成27年1月新規求人数は今年度3度目の4千人台となっている。前月比は12.7%増加している。また、前年同月比は17.1%増加と2か月連続で2けたの増加となっており、好調が続いている。
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成22年4月以降、57か月振りに有効求人数は減少している。しかし、求人は前年以降高止まりで推移しており、しばらくはこの状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・2016年4月の採用に向けて、企業が非常に活発にインターンシップを開催している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・人材総合サービスにおいては、登録スタッフ不足が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きは全体的に鈍い傾向である。ただし、応募者がえり好みをしているという背景はあるものの、地元の企業の募集が若干ずつではあるが増えてきている。ひとつ気になるのは、支店経済である当地域において、支店からの募集が大きく落ち込んでいる点である。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は増加している。しかし、円安などがデメリットとなっている業種からの、事業主都合による離職者が増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人数の前年比は2か月連続で若干の減少となっている。ただし、求職者数においては、在職者が増加しているものの事業主都合離職者の減少幅が大きく全体的に減少が継続している。そのため、求人倍率は引き続き高水準である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数、求職者数共に増加しているが、前年比では減少している。特に、求職者数の減少が大きく在職中に求職活動をしている人も増えている。ただし、全体的な状況に大きな変化はない。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数の前年同月比は18か月ぶりに増加に転じている。しかし、新規求職者数、有効求職者数、新規求人数は微減している。また、有効求人倍率はこの1年の間0.8台後半～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。		
やや悪く なっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・特に製造業において、年度末に向けての雇止めが発生している。	
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・新規の派遣登録者数の鈍化と売上の前年比94%という前年割れにより、損益分岐点が上昇している。また、収益は前年比65%であり、3か月前と比較してやや悪化している。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・サービス業や小売業の人事担当者の話からは、人手不足感はあるものの将来に不安が残っているため、正規雇用を抑えている様子がうかがえる。	
悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・売上は3か月前の半分となっている。また、求人広告は依然として県外勤務地がほとんどである。	
		—	—	—