

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	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・やや悪かった1月のリバウンドという面もあるのか、2月の売上としては東日本大震災後で最も良くなっている。これは来客数の増加ではなく客単価の上昇によるものであり、まとめ買いをする客が以前より多くなっているように見受けられる。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数の増加に伴い販売点数が伸びており、結果として売上が増加している。ただし、競争環境の激化により1品単価が下がっている状況である。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、光熱費や被服費の減少分がそのまま食費などにまわってきているのか、食品全般の買上点数の伸びが良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が2か月連続で前年を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が増加傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・好天の影響もあるが、来客数が増加している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・入学式用のスーツを購入する客が例年よりも早めに動いている。また、就職活動が3月1日からスタートとなり、こちらの需要についても前年より早めに動いている。そのため、これらのマーケットの来客数が増加しており、前年よりも良くなっている。大学入試については、AO入試や進路の選択が早めになってきていることに影響を受けている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・積雪量の減少に伴って客の動きが顕著になってきており、新規客の来店も増加傾向にある。しかし、他社との競合は激しい状況である。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今回は、以前に受注した案件の製品製作、納品、取り付けなどがあり、一気に売上や販売量が計上されている。そのため、通常の月と比べて良くなっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今回は仏具の小間物の売行きが好調であり、当店の景気をやや押し上げている。
		高級レストラン（支配人）	お客様の様子	・ここ3か月、来客数、客単価、売上共に前年を15%以上も上回っている状態で推移している。担当している3件のレストランすべてにおいて、前年比、予算共に達成しており、景気が上向いていることを実感している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・今年は降雪量が少なく、年配者の来店が多くみられている。また、法人関係の予約にも恵まれ、例年の2月に比べると来客数、売上共に良い状態である。
		観光名所（職員）	それ以外	・国内客の動向は例年どおりか若干鈍い様子である。しかし、インバウンドは大変好調であり、それを予測して免税店の準備をしたので、売上も大変良い状態である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	販売量の動き	・年度末を控えて販売は順調に伸びており、前年比120%となっている。石油製品の価格が下がったため粗利も20%ほど伸びており、好調である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・突然のマイナス金利と、消費税率10%への引上げ前の駆け込み需要が重なり、若い世代の顧客の動きが非常に良い。土地の検索依頼から始まり、戸建て受注の伸びが期待できる状況である。	
変わらない		商店街（代表者）	競争相手の様子	・必要なものには支出をするが、不要なものは安くても購入しないという消費行動が見受けられている。また、マイナス金利はさすがに一般消費者にとって全く関係の無い話のようである。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・マイナス金利導入の関係かどうかは定かではないが、客の購買動向に乱れが見受けられるという店が多い。また、一部の物販店では多少高い価格帯の身の回り品が動いているようであるが、生鮮品販売店、飲食店では購買単価の下落傾向に歯止めがかからない状況である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・今年の冬は降雪量が少なく、例年除雪作業で冬季の工事量の減少を補っていた建設業者は、目算が大きく外れ期間中に確保していた除雪機のリース代にもならない有様である。反面、交通事情は良いため、入学、就職に向けた自転車の購入が早くも動き出している。

一般小売店 〔酒〕（経営者）	単価の動き	・酒1本の単価に変化はない。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・現在の前年比の数字は、売上102%、来客数106%である。来客数は上向きであり、ここ3か月間は良い傾向が続いている。
一般小売店〔カメラ〕（店長）	販売量の動き	・低価格商材に動きがある。また、各メーカーにおける春の新商品発表に伴い、高額商材に予約が入っているものの、売上は横ばいで推移している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・景気自体は堅調に推移している。しかし、依然として婦人服が回復しきれておらず、一方で食品、身の回り品、化粧品などの日用品の売上は前年を上回っている。また、地下鉄新規路線開業の影響か来客数が増加しており、新規の客とみられる現金顧客の売上も伸びている。平均株価が乱高下しているが、客においては特に影響はみられていない様子である。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率10%への引上げを見込んでいるのか、客の様子からは節約傾向が見受けられている。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・3か月前と比べてもあまり動向に変化はない。衣料品はアウターの不調に変化はなく、服飾雑貨、肌着などもセール品を吟味しての購入が目立っている。
百貨店（売場担当）	それ以外	・この冬は暖冬で防寒アイテムが苦戦していたこともあり、冬物セールは好調に推移して良い結果となっている。しかし、春物については客の関心がなかなか向かず、中旬までは今着ることが出来るセール品を購入する傾向にあった。また、下旬も気温の低い日が続いたことで、春ファッションは更に苦戦をしている。ただし、オケーション、セレモニー関係は好調である。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・月前半は、冬物処分やバレンタインにより客の動きが活発であったが、春物などこれからの消費については、店頭においても不要不急の意識が強く見受けられており、非常に厳しい動きとなっている。
百貨店（経営者）	お客様の様子	・不安定な天候の影響もあり、衣料品、雑貨を中心に春物の動きが前年と比較して鈍く、来客数の前年比も減少している。そのため、全般的に盛り上がり欠けている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・足元が良いため、来客数は横ばいで推移している。また、単価も若干上昇している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・2月の平均1品単価は、やや大きく低下して3%ほどの落ち込みとなっている。ただし、買上点数は横ばいであり、来客数はやや伸びている。そのため、今のところは前月とあまり変わらない傾向となっている。
スーパー（営業担当）	販売量の動き	・1月は日曜日が一回多く、既存店の前年比が売上104%、客単価103%、来客数101.5%と良い業績であったが、2月は既存店の前年比が売上99.8%、客単価101.6%、来客数98.2%で推移しており、景気が良くないとは判断できない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は積雪が少なく過ごしやすかったため、来客数は前年より増加している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が前年を上回ることができない。もはや他県からの流入でしか、来客数の増加を図ることができなくなっている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・以前にも増して競争環境が悪化しているエリアがあり、来客数に影響している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・雪がやむと、そのタイミングに合わせたかのようにスーパーや格安量販店へ客が流れるケースが相次いでいる。立地的にその動線上にない当店は不安定な来客数となっている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・必要なものしか買わないという状況が続いている。また、他店と比較してより安いものを購入する動きが顕著になってきている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客になってくれる人が増えないと小売業は衰退してしまう。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・在庫処分では良質で安い物は驚くほど売れているが、だからといって景気が良いというわけではない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・フレッシュアーズ商戦において、入学需要、入社需要の来客数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	・暖冬及び寒暖差の激しい気象状況により、季節商材を中心に販売量が不振である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・前年に比べて、来客数が継続的に減少している。

乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・消費税増税後の反動減は解消されてきているものの、需要期にもかかわらず新車受注が伸びていない。	
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算時期であり販売量が増加する時期であるが、今年はなかなか伸びていない。	
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・いつものように、一番の繁忙期である土日の来客数が少ない状況である。	
その他専門店 [酒] (経営者)	来客数の動き	・全体的な景気の動向は変わっていない。しかし、暖冬の影響もあるのか飲食店の客足は鈍かったようである。	
その他専門店 [靴] (従業員)	販売量の動き	・冬物の処分は思ったように進んでいないが、雪が少なくなってきたためスニーカーなどに動きがある。	
その他専門店 [白衣・ユニフォーム] (営業担当)	販売量の動き	・例年2月は物の動きが悪いが、今年は暖冬の影響もあるのか、総じて良くない状態である。	
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・2月は例年であれば一番積雪量が多くなる時期であるが、今年は雪が異常に少ない。雪の処理を毎日する必要がないこともあるのか、人の動きが活発である。	
観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・ここ数か月間、来客数の動きに変化はない。	
観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・例年と変わらない動きとなっている。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・披露宴を予定している客については前年と同様の動きで推移している。しかし、企業の勢いの無さを反映しているのか、一般宴会は若干伸び悩んでいる。その分宿泊がインバウンドの関係で伸びている状況であり、全体的には横ばいとなっている。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・復興関連需要が一段落した感があり、宿泊数が落ちてきている。また、毎年受注している新年会などにより宴会は前年並みであり、レストラン部門の個室利用が増えたこともあってトータルとしては前年並みで推移している。部門により上下はあるが、平均して変わらない印象である。	
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・前月からフリー客の動きが停滞気味である。予約受注も今一つであり、一歩先に進めない状況である。	
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・主要商品である関西、首都圏方面の伸びを期待していたが、インバウンドの影響で宿泊施設の確保が困難であり、また、沖縄方面についても伸びていない。海外旅行においても、フランスのテロ以降は伸びが鈍化している状態が続いている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・二八という時期のため単価は少ないものの、乗客からは大変だという話はされていない。そのため、消費者の景気自体に変化はないとみている。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・暖冬の影響により洋服などが売れないと嘆いている取引先が多く、バーゲンセールをしても売れない状況と聞いている。青果も値上がりが続いており他の商品に影響が出ている。また、ここにきて節約傾向が強まりつつある。	
通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・マイナス金利の導入により預貯金のメリットが低下した影響で、消費者の支出が鈍化しており、景気は低下しないまでも横ばいで推移している。	
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。	
遊園地 (経営者)	お客様の様子	・今月は休園中であるが、学校などの団体予約が例年並みで推移している。	
美容室 (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きに変化がみられない。	
美容室 (経営者)	来客数の動き	・卒業式シーズンであるが、今は簡単に済ませる人が多いのか、着付けの予約が少ない状況である。	
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	来客数の動き	・2月に入ってから吹雪など悪天候が多く、全体的に来客数が少し落ち込んでいる。
	一般小売店 [書籍] (経営者)	販売量の動き	・プレミアム付商品券が12月末までの期限のため、1月は景気の上滑りが続いていたものの、2月に入ってから消費の冷え込みが続いている。
	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・週末のファミリー客も減少し、更に比較的来店頻度の高い地元顧客の来客数も減少している。また、来店しても購入単価、買上点数共に減少傾向にある。

百貨店（総務担当）	単価の動き	・バレンタインなどのオケージョンニーズ、季節商材については客の関心も高く、消費も上向いている。しかし、それが終わった後は不要不急のものが動かず、本来の主力である衣料品を中心とした価格帯の高い商品については消費が控えられている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・チラシ特売品の動きが総じて悪く、安さだけでは売上が伸びない状況となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数に大きな変動はないが、3か月前と比べて買上点数が2%程度減少している。暖冬の影響で冬物商材が不振であり、春物商材へのカバーができていない状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数の前年比は10%減少しており、それに伴い売上も減少している。2月の大きな商戦である恵方巻きも例年より若干下回っており、また、バレンタインも日曜日に重なったため不発となっている。さらに、周囲の会社では義理チョコの廃止が増えている様子である。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・複数経営している店舗の近隣に競合店がオープンしている。ただでさえ冬のために売上が落ち込み除雪代などの経費がかさんでいるなか、非常に厳しい状況となっている。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年と比較しても今年は寒暖の差が極端である。このような気候の変動に客は迷っており、冬物の動きが鈍く、かといって春物も立ち上がりきれっていない状態が続いている。加えて卒業、入学といったモチベーション需要の動きも鈍い。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機などの白物家電は、買換え需要の購入がほとんどであり、新築や引越しの需要は少ない。また、単価も横ばいであり、景気動向の不透明感により客のマインドが冷え込んでいるように見受けられる。
乗用車販売店（店長）	来客数の動き	・通常であれば来客数が伸びる時期であるが、今年の来客数は前年比90%台と良くない状態であり、販売台数も伸びていない。
その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年にない暖冬は良くも悪くも影響を与えている。雪がない分、家計の負担が軽減されるが、除雪作業でこの時期の生計を立てている人にとっては死活問題である。また、飲食店も週末は多少にぎわうものの平日の動きは悪く、今月は飲食店への販売量が特に厳しい。人の動きが出る来月まで何とか耐え忍ぶ、そんな声を多く聞いている。
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で石油製品の販売量が減少しており、前年比10%減となっている。原油価格の下落と需要の減少から販売価格は仕入価格よりも大幅に下落しており、販売量の減少と粗利益の減少というダブルのダメージとなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・株価低迷が消費者マインドに影響しているのか、来客数が若干減少してきている。また、インフルエンザが流行しており、外食のように人が集まる場所は敬遠されている様子である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・日々の来客数の動きは安定しておらず、忙しい時と暇な時の差がある。そのため、景気はあまり良くなっているとはいえない。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・2月は全体的に販売量、売上共に良くない状態であり、ほとんどの業種の客からは良いという話を聞かない。また、消費税率10%への引上げが頭にあるのか、消費が控えられている雰囲気である。
観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・販売量はさほど変わらないものの、客は低単価なものに流れている。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・個人客の来客数が極端に減少している。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・個人客、法人利用共に、前年同時期と比べて予約状況がやや減少している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ふるさと旅行券の商品が2月末で終了することで、販売量に影響している。また、客の雰囲気や単価などからみても、消費者のマインドが落ち込んできている様子がうかがえる。
タクシー運転手	お客様の様子	・前年12月に地下鉄新規路線が開通したため、客足がそちらへ向いている。
タクシー運転手	来客数の動き	・とにかく乗客が少ない。特に最近では病院通いをする年配者がタクシーを敬遠して乗らなくなっている。

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・3月から投入する強力なコンテンツの告知効果が奏功しており、解約者は減少してきているものの、新規客の申込の減少が続いている。セット販売など、同業他社との顧客争奪戦がますます激しくなっている。	
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・株価の下落や円安の影響が出ている。	
	競艇場（職員）	来客数の動き	・前月の来客数が予想以上に多かったため、今月はやや落ち込んでいるような印象がある。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数や来店サイクル自体が下降気味であり、総客数自体が若干落ち込んでいる。	
	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	来客数の動き	・供給が前年実績まで回復しておらず、問い合わせも増えていない。	
悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・地下鉄新規路線開業の影響でバス路線が変更になり、通行人が減少し、商店街は閑散としている。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・今年は暖かいせいか風邪を引く人は非常に少ないようである。また、株価低迷の影響か店頭では客の買い控えが多くみられている。さらに、当店真向かいの大型飲食店が2月いっぱいまで閉店するなど、客や街の様子が非常に悪くなっているようにみえる。	
	一般小売店〔寝具〕（経営者）	販売量の動き	・今年の2月は例年になく商品が動かず、売上が落ち込んでいる。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなるのが遅かったため、冬支度への購買意欲が遅れている。その影響で春物への関心はあるものの、まだ時期が早く売上には結びついていない。また、荒れ模様の天気が続く、商店街は人通りが少ない状況である。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・市場が縮小傾向にある。	
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候は良かったものの、来客数が激減しており、売上也落ち込んでいる。	
	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・市場の状況や客の様子などからは、景気があまり良くない方向に向かっている雰囲気がある。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・これほどまでに来客数の少ない2月は経験したことがない。特にディナータイムでは1人の客もいないという日が何日もあり、大変厳しい状態である。	
	観光名所（職員）	来客数の動き	・暖冬小雪の影響でイベントの開催内容に変更があり、例年の半数以下の人出となっている。	
企業 動向 関連 (東北)	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて受注量が微増している。
		建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末に向かって大型案件の発注は減少傾向にあるものの、小規模案件を中心に発注は継続されている。
	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	・地元の果樹農家では、ほとんどの農家の所得が前年より1～2割増加している。
		農林水産業（従業者）	それ以外	・米価低迷の影響により、米作を断念する農家が増えてきている。また、その耕地の受け皿となる専業農家が足りない状況が一層悪化している。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年は、複数アーティストのコンサートがあり、駅なかを中心にお土産品の販売量が良かったが、今年はそのような大きなイベントがなく、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	・前年から続く販売量の減少に歯止めがかからない。前年比10%程度のマイナスが続いている。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需給バランスが悪く、採算性が改善されない状況が続いている。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・直近の3か月の動きを前年同月と比較すると、売上は横ばいで推移している。
		土石製品製造販売（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費の値上げが続いているため受注価格の値上げを検討したいが、取引先との関係もあり、そう簡単には出来ない状態である。
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・取引先からの受注量が増加していない。	
電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・自動車、電子機器関連の下請の受注は相変わらず好調の様子である。ただし、一部零細企業では受注量が減少しているところも見受けられている。		

	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	・電子、電気部品業界の製品価格、特に大口価格が徐々に下がっている影響が業績に表れている。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・現状が大きく変わるような要因はない。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・契約の更新の際に他社へと切替える顧客が増加傾向にある。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・投資をする企業が増えていない。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・マイナス金利導入後の為替、債券、株式市場の動きから、個人の投資家は様子見の状況である。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・株価の乱高下や金融政策の行き詰まり感など、消費意欲を削ぐ環境要因が強く影響している。	
	公認会計士	取引先の様子	・現在のところ建設関係の前年比は売上、利益共に下回っているが、利益を確保している企業が多い。しかし、小売関係の前年比は売上、利益共に減少しており、赤字企業も増えている。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上、販売量共に大きな変化はない。	
	その他企業〔企画業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・見積価格に対する値引き要請が以前よりも厳しくなっている。値引き要請はいまや当たり前となっており、更に先方も予算を低く設定しているため、要請額が厳しさを増している。しかし、現在の競争環境のなかでは受けざるを得ない状況である。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行客などの駅の利用者が少なく、お土産の販売数が前年を下回っている。	
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般客の消費が悪い状態である。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・株価や石油など価格が不安定なことで、景気が停滞しているようであり、客も様子見の状況である。	
	広告業協会（役員）	それ以外	・マスメディア関係の広告は前年と比較して変化はないものの、それ以外の折込広告、屋内外広告は依然として前年を下回ったままである。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・官公庁において毎年作成されていた年度末案件が、今年は無くなっている。また、一般企業においても、会社案内などのパンフレット類の作成部数が減少している。	
	その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・取引先の中長期予測が、若干落ちてきている様子である。	
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	・コンサルタントに仕事がきている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・売上は3か月前と比べて横ばいであるが、慢性的ともいえる登録者不足からWebを含む求人広告掲載料が膨らんでおり、募集コストの上昇から収益が圧迫されている。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・不人気業種である外食産業のアルバイト、パートの募集に対する人の集まりが相変わらず良くない状態であり、応募者が仕事を選ぶ立場にある。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者数が伸び悩んでおり、求人とのミスマッチも続いている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・採用困難の状態が継続している。繁忙時期を迎える飲食店においても、採用困難のために新規採用を保留する店舗もでてきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末のため求人数は堅調に伸びている。また、欠員補充だけではなく、機能強化のために戦略的に増員の募集をする案件も増えている状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・人手不足を実感している企業が増えており、新聞の求人広告も増加傾向にある。しかし、いまだに業種によってばらつきがある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・建設業を中心に人手不足感はあるが、依然として求人広告の出稿に結びついていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数共に、前年同月より減少している。ただし、減り幅は求職者のほうが大きく、有効求人倍率も1.5倍を上回っている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比が10か月連続で減少している。しかし、新規求職申込件数も在職者や自己都合離職者の減少により引き続き減少しているため、有効求人倍率が1.2倍台で推移していることから、状況に変化はない。
	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、2か月連続で前年比が減少傾向にある。ただし、求職者も減少傾向にあるため、求人倍率は3か月連続で1.9倍台という高い水準で推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数、有効求職者数共に減少傾向にある。また、新規求人数並びに月間有効求人数は増加の傾向にある。有効求人倍率は7か月連続で1.1倍台以上で推移し、求人数が増加していることにより、状況は明るい印象がある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数の前年比は3か月連続で増加しているが、新規求人数は増加、減少を繰り返している。
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	・株価の乱高下や、為替相場のみまぐるしい変動、更にはマイナス金利の導入と、イメージからくるものではあるが、消費マインドの落ち込みが年頭から続いている。そのことは地元求人にも敏感に反映されており、求人数が落ち込んでいる。
	職業安定所（職員）	それ以外	・これまで増加していた有効求人数の前年同月比が減少に転じている。また、有効求人倍率も3か月連続で低下している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・今まで上昇を続けていた有効求人倍率は、高い水準を保ちつつも低下傾向にある。また、高い水準であるのは求職者数の減少が要因であるが、求人数自体も減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・平成28年1月の新規求人数の前年比は3.6%減少、有効求人数の前年比は4.5%減少しており、両方とも2か月連続の減少となっている。
悪くなっている	—	—	—