

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)		-	-	-
		商店街（代表者）	販売量の動き	・天候に恵まれた初売りは来客数が好調で、購入単価も若干上昇したという店舗も見受けられる。また、賛否両論があるものの、初売りと同時に引き続いてのセールでは、各店舗ともに微増ではあるものの売上が増加しており、商店街全体に貢献をしている。
		百貨店（総務担当）	単価の動き	・店頭での客の購買行動に変化が表れている。今までは1品購入するにも悩んでいた客が、更にもう何品か購入する様子をみせている。そのため、今月は買上単価も上昇している。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・全体的な売上は回復傾向にある。シーズン当初は売れていたコートが全盛期に売上を落とすなど、婦人服全体では苦戦が続いているものの、宝飾品、美術品を中心に高額商材が動いている。正月の福袋も2年連続で売上を伸ばしており、特に高額な福袋が売れるなど、消費マインドはやや上向きの傾向がみられている。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・初売りは非常に好調であったが、クリアランスセールは立ち上がり時の降雪の影響で振るわなかった。ただし、天候回復後は、セールスタート時に来店できなかった客の増加で、来客数及び売上は回復している。また、現在開催中のバレンタインイベントも絶好調であり、シャワー効果、噴水効果により、全館で売上がプラスとなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入り、当店の売上は前年比104.6%と数字を伸ばしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末年始をはさんだ月のため来客数が減少する傾向にあるが、正月明け以降は客単価、買上点数共に堅調に推移している。特に買上点数については、12月より上回っている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・年明け後の寒波到来で冬の防寒着へのニーズが再び高まっており、高単価の商品が動きだしている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車効果もあり、新車の販売台数は増加傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年と比べて雪が若干少ないこともあり、3月以降に購入予定であった客からの前倒しの受注が徐々に増えてきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現行車の販売ができなかった3か月前と比較すれば、新型車の販売もあり、良くなっている。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・最近では安価な商品が良く売れていたが、今月は一部の高額商材も販売できているため、通常の月より売上が伸びている。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・年が明けて一転、降雪量が急激に増えたことにより、雪に慣れている人々も戸惑いをみせている。雪が降ることで、除雪など経済的に動く面は多々あるが、消費者は除雪費や暖房費に家計を圧迫されて、買い控えや夜の外出を控える傾向にある。
		その他専門店【ガソリンスタンド】（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下や降雪の影響により、販売量が伸びている。
		その他小売【ショッピングセンター】（統括）	競争相手の様子	・前年駅前に新規オープンした商業施設は、それなりの集客をしている様子である。
	高級レストラン（支配人）	単価の動き	・レストランの来客数や客単価の動向をみると、少しずつではあるが上向きになっており、消費に対する意識の改善がみられている。特に高単価商材の販売数が大きく伸びている。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・若干ではあるが、来客数及び客単価が戻ってきている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が多く、宿泊の稼動も通年の80%前後を維持している。また、レストランの来客数も多い。当市の施策であるスマートシティの効果が表れてきているのか、駅周辺に人の流れができています。	

通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新年になり、新規加入者は少ないものの、解約者が12月から減少を続けているため、契約者総数に大きな変動はない。また、豪雪地帯にありながら、これまでにない穏やかな天候も影響しているのか、消費者の財布のひもも多少緩んでいる様子である。
観光名所（職員）	来客数の動き	・インバウンド客が好調であり、売上、来客数共に伸びている。
競艇場（職員）	来客数の動き	・大きなレースがあり、来客数は増加している。しかし、前年の同月と比較するとかなり落ち込んでいる。
商店街（代表者）	お客様の様子	・景気に多少の明るい兆しが見えてきている。ただし、バブル期から約20年をかけて、必要な時に必要な物を必要な量だけ買うという賢い生活を身に着けた消費者の性向が、この先変わるとは考えにくい。成熟社会特有の消費性向を土台とした経済対策こそ重要であり、金利や為替に頼った政策から脱する時期にきている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・ここ3～4か月の動きとしては、来客数の増加と客単価の横ばいが続いている。飲食並びに物販もまずまずであり、前年比が105～108%で推移している。
商店街（代表者）	来客数の動き	・個人商店は景気の変動の影響を受けないため、あまり変化はない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・福袋などのネット購入が年々増加しており、商店街の初売りは頭打ち状態が続いている。
一般小売店〔書籍〕（経営者）	販売量の動き	・客単価が上昇しているため、売上は維持できているものの、来客数、買上客数共に今一つである。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・1月は全国的に有名な初売りや、どんと祭などがあったが、イベント後に客が繁華街に立ち寄りということがほとんどない。近所のパーも1月末に閉店すると聞いており、非常に低迷している状態が続いている。
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・1月は比較的天候に左右される月であるが、来客数自体は変わらずに推移しており、買い控えの様子も見受けられない。
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おり、高額商材の動きも多少良くなってきている。しかし、売上が増加する様子はみられない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・歳末及び初売りの状況は良かったものの、それ以降は冬の天候の影響で来客数が伸びず、厳しい状況が続いている。
百貨店（買付担当）	お客様の様子	・商品を吟味して購入する客の動向に変化はなく、クリアランスによる再値下げでも同じである。肌着や靴など身の回り品や季節商材は比較的順調であるが、衣料品や宝飾品は苦戦しているブランドもみられる。
百貨店（経営者）	販売量の動き	・年が明けてからの初売りやセールは好調に推移している。しかし、消費者の動きは瞬間的であり、購買層が薄くなってきていることを実感している。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・既存店は来客数が減少しているものの、買上点数及び客単価は上昇している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・1月の1品単価は前月よりも低下しているものの、買上点数及び来客数は横ばいで推移している。全体的な消費性向に変化はないが、消費者の財布のひもはやや固くなってきているようである。
スーパー（店長）	販売量の動き	・11～12月は前期実績を確保できない状態が続いたが、1月に入り前期実績を確保できる状態になっている。また、大雪が続いてまとめ買いの傾向が強まっており、客単価が増加している。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・来客数、客単価、買上点数、1品単価、すべてがわずかながら前年を上回っているが、そのなかでも特に客単価は順調に伸びている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・客単価、1品単価に変化がない。
スーパー（営業担当）	来客数の動き	・12月の実績をみると、全店ベースでは前年比100%を維持しているが、既存店の数値が厳しくなっている。既存店売上97%、来客数96.5%、買上点数102%、客単価102.5%と既存店のマイナスを新店と販促策の強化で補っている状況である。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比100%を維持しているが、客単価上昇によるものであり、来客数は前年を下回っている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ファストフードやドーナツなどのカウンター商材の販売量が、前年比でマイナス5%と大きく落ち込んでおり、客単価減少の一因となっている。

	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・降雪地域における消費動向として、吹雪などによる来客数の減少がある。そのため、一概には景気を語れないが、降雪前と比較しても前年比に大きな変化はない。</li> </ul>
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が減少傾向にあり、改善の兆しがみえない。</li> </ul>
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全体的には大きな変化はないが、東北では東日本大震災復興による需要が減少している。また、積雪量が例年より少ない状況も、除雪業者の経営にはマイナスとなっている。</li> </ul>
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初売りやウインタークリアランスなど催事を続けているが、来客数は増えていない。更に単価が低下している状況が続いており、売上が非常に厳しい。</li> </ul>
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスマンの買い控えが続いているものの、入学式、就職などのフレッシュアズ客の単価が前年より上昇している。</li> </ul>
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客単価の前年比は若干増加しているものの、来客数、買上点数は前年比98%と前年を下回った状態が続いている。</li> </ul>
	家電量販店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・来客数が前年を下回っている。新規事業などの立ち上げを模索している。</li> </ul>
	家電量販店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・季節商材が好調であり、前年と比較して2けたの伸びとなっている。白物家電はやや数字を落としているものの、テレビなどの映像関連商品は前年を若干上回っている。米国の新大統領就任による影響など不安要素はあるものの、全体として、客の購買意欲は前年並みで推移している。</li> </ul>
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土日祝日の来客数の動きが全く変わっていない。</li> </ul>
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受注物件の数量は増えてきているが、単価がなかなか上がらない。</li> </ul>
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年明けから全体的に動きが鈍く、少し苦戦している。</li> </ul>
	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・このところ、今までないほど問い合わせがきているが、なかなか成約にはつながらない。大手の販売店が、大口の案件が減少した分を取り戻すためにかなりこまめに営業をしている様子である。今後の値崩れが心配である。</li> </ul>
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・暖房用の燃料の販売量は暖冬だった前年を上回っているが、販売価格の転嫁が思うように進まないため、収益面ではいまだに苦しい状況である。寒波が来ているが、あまり状況は改善されていない。</li> </ul>
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・雪が思ったよりも多く降ったため、朝晩の雪かきに人手をとられており、外出の頻度が減少している。ここ数年は雪が少なかったため、久しぶりに雪国の大変さが身にしみている。</li> </ul>
	観光型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費単価の低い状態が続いている。</li> </ul>
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・同業者の話や来客数の動きからは、景気が改善してきている雰囲気はない。良い状況も長くは続かないため、平均すればあまり変わらない状況である。</li> </ul>
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新年会は例年どおりの売上であるが、宿泊、レストランは微減している。</li> </ul>
	都市型ホテル（スタッフ）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・数か月前より好調に推移していた予約状況に陰りがみえ始めてきている。また、フリーの来客数も減少傾向にあるため、停滞気味の予約受注状況と合わさって、今まで改善してきた業績が鈍化し始めている。</li> </ul>
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・秋の行楽シーズンと比較すると、客は出控えている印象がある。</li> </ul>
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月前と比較して、国内旅行の店頭申込の落ち込みに変化はないものの、インターネットでの申込は好調である。海外旅行については、依然としてヨーロッパなどの遠距離地域の申込状況に変化がない。</li> </ul>
	タクシー運転手	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タクシー業界では2社ほどが経営不振のために統合している。本業の他に多方面な経営をしていたことが原因のようである。当社はタクシー業のみであり、あまり影響はない様子である。</li> </ul>

	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・安売りしている小売業の売上は増加しているものの、利益を消費者へ還元する方針のため実質賃金は現状維持の状況である。そのため、販売量は全体的に上向いているが生活状況に変化はない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・小売店や百貨店などの売上が伸びていない。一部の企業の売上は増加しているものの、底上げにはなっていない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・顧客の設備投資意欲に変化がみられない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客はコスト削減の話ばかりしている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・1月上旬まで開催していたイベントの終了後は、来客数の落ち込みが激しい。月下旬はインバウンド客を見込んでいたものの、思ったほどの来客数ではない。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・正月の限定営業では、天候が温暖に推移して客単価も上昇したが、来客数が前年を若干下回っており、今一つ勢いがみられていない。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・寒い時期のため客足が遠のいており、いつもよりも来店の間隔が長くなっている。
	その他サービス [自動車整備業]（経営者）	単価の動き	・石油製品の値上がりにより原価が上昇しているが、売価に転嫁できていない。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・戸建については計画どおりの受注はあるものの、そこから上乗せするだけの受注残がない。
	その他住宅 [リフォーム]（従業員）	販売量の動き	・断熱窓と塗装工事が好調であり、前年実績を超過している。
	一般小売店 [医薬品]（経営者）	単価の動き	・月前半は順調であったが、寒さが厳しくなってきた後半からは、急に来客数と客単価が悪化しており、店頭で活気のない状態が続いている。処方せん調剤の客からは病院が空いているという話もあり、全体的に外出を控えている様子がうかがえる。
	一般小売店 [寝具]（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比較して売上は減少している。しかし、今年は例年になく商品が動いており、1月単体としては前年、一昨年よりも売上を伸ばしている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・寒波の影響で、来客数が大幅に減少している。天候が回復しても来客数の減少傾向は続いており、客単価の低下も加わって、厳しい商況が加速している。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は大雪や暴風などの影響により、来客数が前年を下回っている。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年末などの降雪状況が前年と違うため、来客数が多少は良くなっているようにもみえるが、大きな回復といえる数値ではない。顧客も含め、提供する側の人員も少なく、求められている、あるべきサービスが不十分にも見受けられる。
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数、客単価はそれほど悪くないが、1月の下旬から急に客の財布のひもが固くなっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・冬季に入ってから、降雪などの影響が業績にも表れている。そのため、現状維持が精一杯である。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表で受注量は比較的好調であるものの、継続は難しい。
	住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・天候には恵まれたが、来客数の減少から抜け出せず、苦戦が続いている。
	その他専門店 [食品]（経営者）	来客数の動き	・1月中旬からの大雪で外出なども控え気味なのか、来客数が非常に少ない。
	その他専門店 [靴]（従業員）	販売量の動き	・積雪のため、長靴や滑り止め付きシューズの動きが出てきているものの、最低限の量しか購入していない。
	高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・得意先や仕入先など身の回りを見渡しても、景気の良い話を聞かない。非常に沈んだ雰囲気である。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末年始にお金を使った後であるため、例年1月は暇であるが、今年は特にその傾向が強まっている。ランチの客もかなり少なく、新年会ムードもあまりみられていない。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・販売量、来客数、売上などが前年を下回っている。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・年末年始は例年並みの来客数であるが、中旬からはやや減少している。
	観光型旅館（スタッフ）	単価の動き	・直前割、直前申込特典など、割引率が高いプランへの申込やプラン変更などが、多くなっている。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10月ごろから個人旅行が前年比90%前後で推移している。業界全体も同様の傾向である。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の再来店率の前年割れが続いている。減少は新規客に顕著にみられており、売上も減少傾向にある。
x	スーパー（経営者）	お客様の様子	・例年以上に雪が降らずに路面が乾いているため、客の買い回りが増えている。
x	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・建設関係の仕事がかなり減ってきていることもあり、来客数は若干の減少ではあるが、買上点数がかなり減少している。目的買いが増えてきており、今月はかなり悪い状況である。
x	コンビニ（店長）	競争相手の様子	・この時期は来客数が減少するため、年間で2番目に売上が少ない月であり、更に除雪費用と光熱費が経営を大きく圧迫する。また、競合店の影響も大きく、本当に厳しい状況である。
x	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・毎年この時期の来客数は非常に少なくなる。客は年末までに冬支度を済ませており、春支度をするにはまだ早いのである。
x	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・消費者は既に冬物を必要としておらず、春物を楽しみにしている様子である。
x	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今年の初売りは曜日の関係で4日の集客が非常に困難になっている。その落ち込み分を3日までの売上でカバーしきれず、初売り商戦は大きく縮小している。また、30～40歳台の来客数の落ち込みも続いている。景気は悪くなってきているのではないかと。
x	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・例年の1月と比べて来客数の動きがかなり鈍い。同業者も同じ状況の様子であり、市場関係もかなり売上が悪いように見受けられる。そのため、3か月前と比べて景気は悪くなっている。
x	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客からの問い合わせ件数が減っており、電話が鳴らない時間が増えてきている。
企業動向関連	-	-	-
(東北)	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	・半導体業界の再編も影響して、製品価格が上昇傾向にある。
	金融業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・11月の百貨店、スーパーの販売額、自動車販売台数、住宅着工件数が総じて前年同月比でプラスとなっている。公共投資も、国が大きく減少したものの、市町村が大幅増加し全体として前年同月比では増加している。
	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	・県外向けの出荷が回復しており、10月と比較して販売量は改善している。
	農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・前年の果物全般の注文数及び販売単価は例年並みである。
	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・直売所の売上は前年より増加している。しかし、燃料などの資材費が上昇しているため、全体的には横ばいである。
	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・旅行者や出張者が前年より少ない様子であり、売上の前年比も若干減少している。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が3か月前と同様に5～10%減少しており、悪い状況が継続している。
	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の需要は活発であるが、価格競争により収益の改善が進んでいない。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告掲載の営業をしているが、飲食店は大分厳しくなっている。
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・Webなどの普及により、印刷業の需要が少しずつ減少している。また、同業者間での受注競争があり、受注価格が低下している。
	窯業・土石製品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・地域による需要の格差が拡大している。また、東北全体としては前年より出荷量が落ち込んでいる。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注状況に大きな変動はみられない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・半導体に関連する受注が、通常の下請の枠を超えて広がっているため、順調に推移している。
	建設業（従業者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注件数、受注金額共に横ばいで推移しており、大きな変化はみられていない。
	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。

	通信業（営業担当）	取引先の様子	・顧客の継続契約案件において入札が定例化しているが、そのなかでも何とか受注量は増加傾向にある。
	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	・住宅ニーズは堅調であるが、米国の新大統領の動向の様子見している状況も続いている。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的なボリュームが下がっており、民間企業では相変わらず全ての単価が下がって厳しい状況である。このように民間が不調の場合は、官公庁の案件に期待せざるを得ない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・復興特需が終息することに伴い、建設関連企業では事業構造の転換を迫られつつある。
	公認会計士	取引先の様子	・建設関係は利益を計上しているクライアントが多いものの、売上、利益共に前年比は減少しており、3か月前とさほど大きな変化はない。また、小売業関係でも、12月は年末で売上、利益共に増加したクライアントが多い。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・景気に特段大きな変化はない。
	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	・販売量は前年比10%の増加であるが、売上は3%の増加に留まっている。売れているものは、ほとんどが100円前後の低価格商材であり、高額商材が売れていない。
	その他企業 [ 企画業 ]（経営者）	取引先の様子	・取引先である印刷会社の情報であるが、ここにきて多少受注量が増えている様子である。とりわけチラシの受注量が増えてきているという話を聞いている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・豪雪などにより工事着工ができず、営業にも影響が表れている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の生産が計画どおりに進んでいない。そのため、物流は減少気味で推移しており、しばらくは様子見をしなければならぬ。
	×	広告業協会（役員）	それ以外 ・前年12月から続いている新聞、テレビの主要メディアの受注の落ち込みは、新年に入っても回復の兆しが見えていない。また、折込広告も引き続き低迷している。さらに、中心部の百貨店が、駅前に新規オープンしたショッピングセンターに客を取られており、大きく落ち込んでいる。
	×	その他企業 [ 工場施設管理 ]（従業員）	受注量や販売量の動き ・統計データからみても、カメラ業界において世界的に販売量が低迷していることは明らかである。
雇用 関連 (東北)		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・年末調整業務は一段落したが、来期に向けた体制固めのオーダーや年度末繁忙期のオーダーが例年以上に増加している。12月の売上は前年比18%の増加であり、3か月前と比べて改善している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・機械系メーカーを中心に、求人数が伸びている。増産や東北への事業移管、新部門立ち上げに伴うというケースが多いため、今後も好況が続くことが見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子 ・新卒採用の内定を出している企業では、1月に入ってから内定辞退者が出ている。これは、企業がいまだに新卒の採用活動を継続しているということである。企業は採用意欲が旺盛であり、人手不足の状況となっている。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き ・派遣を希望する求職者が増えていない。一方で企業からの求人が多いが、求職者の希望とのミスマッチが多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・企業は既に採用できないことを前提に企業経営している様子であり、成長の大きな妨げになっている。また、介護業界などは、東北の施設でも東南アジアなど海外の人材に目を向け始めているところも出てきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・売手市場による採用難から、紹介会社、派遣会社への期待値はいまだ高い。しかし、紹介会社や派遣会社の供給力にも陰りがみえ始めている。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	求人数の動き ・求人数の動き自体にはあまり変化はないが、業種による偏りが更に目立ってきている。運送業などの成り手が少ない業種は、慢性的な人手不足が続いている。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	周辺企業の様子 ・個人消費を刺激する材料に乏しい。また、復興需要の縮小などもあり、見通しも慎重になってきている。

	職業安定所（職員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・県内の求人倍率は過去最高の数値で推移している。一方、地元の大手のタクシー会社が破産により従業員を解雇する動きもあるため、景気は変わらない。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人手不足を主な要因とした求人の増加傾向は続いているが、賃金上昇などの求人条件の向上がみられていない。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有効求人倍率は1.7倍を超えている。倍率だけを見ればバブル期以来の高い数値となっているが、求人が著しく増加しているわけではなく、求職者数の減少により求人倍率が高くなっている。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人数、有効求人数共に、前年同月比をわずかに上回っている。しかし、半数以上は更新求人であり、なかなか企業は人材を充足できていない様子である。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人数は前年同月比5%強減少し、月間有効求人数も3か月連続して減少しているものの、正社員求人の割合が上昇している。また、新規求職者数、有効求職者数共に、前年同月と比較して微減となっている。このため、有効求人倍率は6か月連続して1.2倍台となっており、景況感に大きな変化はない。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有効求人数は前年と比較して5か月連続で増加しているが、新規求人数は前年度比で増減を繰り返しており、景気が良くなってきているという実感はない。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有効求人倍率は更に上昇傾向にあるものの、新規求人数に大幅な増加はみられず、景気が上向いているという実感はない。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ここ9か月の間、有効求職者数は横ばいで推移しているものの、45歳未満が減少しているが、55歳以上は増加の幅が特に大きくなっている。年金支給開始年齢の引上げや、人手不足による離職年齢の高齢化などが原因であるが、除染作業を含む建設業などの雇止めの増加も影響している。</li> </ul>
	学校就職担当者	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今年度の求人票獲得数は、前年同時期と比較して微増であるものの、大きな変化はない。</li> </ul>
	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・復興関連の仕事が減ったため、売上も落ちている。</li> </ul>
	x	-	-