

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 総合研究所）

（ - : 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	良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・街にも当店にも人が増えてきている。		
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年と比較して販売量が増加している。		
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ここ2～3年で荷動きが最も活発である。		
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は低下しているが、来客数、購入点数は増加している。		
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	単価の動き	・当店は化粧品を取扱商品を増やしているため売上は伸びているが、同業他店は厳しい状況である。		
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・アメリカでのBSEが多少懸念されるが、当社は和牛中心なのでそれほど影響はない。		
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・お歳暮の受注件数、売上はわずかながら増加している。		
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価の高い商品や品質の良い商品の動きが堅調である。		
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が回復してきている。		
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価はまだ低調だが、来客数に回復傾向がみられる。 ・以前と比べてヒット商品やヒット企画が出ている。		
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・持ち家が堅調に増加している。		
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数は11月までは前年比マイナスで推移したものの12月は前年並みに回復しており、景気回復の兆しが見られる。		
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・注文に結びつく引き合いが増加している。		
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・海外旅行を国内旅行に振り替る人や外国人客の増加で、宿泊件数は上向いている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊の稼働率、宴会件数、レストランの利用などいずれも増加しており、売上は好調である。付近に飲食施設が増加してきていることも考慮すると、かなり良い状況である。		
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・地上デジタル放送が始まり、テレビの買い換えが増えている。それに伴い当社の新規顧客も増加している。		
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・賃貸マンション、アパートの建設や運営を考える人が増加している。少子高齢化の進行や増税による将来への不安から、老後の収入源と考えているようである。		
		変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・自家消費の売行きが悪いため客単価が伸びず、販売量も引き続き減少傾向である。
				商店街（代表者）	競争相手の様子	・価格ではスーパーに負けるため、修理の受注で何とかしている。
一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子			・来客数は減少しており、単価も低迷している。購買力が感じられない。		
百貨店（売場主任）	お客様の様子			・防寒用品を購入する客が減少している。		
百貨店（企画担当）	販売量の動き			・衣料、防寒用品やお歳暮の動きも悪く、歳末商戦という感じがしない。		
百貨店（企画担当）	販売量の動き			・お歳暮やお節料理の売上が好調な反面、重衣料の売上が伸びず、前年の売上には届いていない。		
スーパー（経営者）	単価の動き			・客は相変わらず安い商品にしか注目せず、売上が増加しない。		
スーパー（店長）	単価の動き			・通常商品の客単価の低下に加え、お歳暮に関しても数量、単価の低下が起こっている。		
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子			・低単価商品ばかりが購入されており、客単価の低下が目立っている。		
コンビニ（エリア担当）	それ以外			・売上は前年比95%台であるが、前月比では多少回復している。競合状況は引き続き厳しい。		

	コンビニ(店長)	販売量の動き	・例年なら消費が増える時期であるが、現状維持という状況である。
	コンビニ(売場担当)	単価の動き	・販売量が減少していることに加え、単価も低下している。
	衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	・暖冬で冬物衣料の動きが非常に悪い。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・若干ではあるが販売量が減少している。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・売上は前年比100%を維持している。
	自動車備品販売店(経営者)	お客様の様子	・冬季商品は全く動いていない。 ・客は本当に必要になるまで購入を待っており、ボーナス時期でも特価品しか購入しない。高額商品は価値を認めなければ購入に結びつかず、販売量、単価とも低迷している。
	その他小売[総合衣料](店員)	販売量の動き	・暖冬のため重衣料が動かず、販売量は減少している。
	スナック(経営者)	単価の動き	・忘年会シーズンで来客数は増加したが、団体客の値引き交渉が影響して客単価が伸びず売上は5%ほど減少している。
	都市型ホテル(支配人)	単価の動き	・秋は前年同月比で好調だったが、ここにきて単価、来客数ともに伸び悩んでいる。
	都市型ホテル(スタッフ)	単価の動き	・来客数には下げ止まり感があるが、単価の回復は難しく苦労している。
	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・1月出発の旅行の注文は前年以上で推移しているものの、2月以降出発の受注が伸び悩んでいる。旅行の注文時期が直前に近くなる傾向があり、先行き不透明である。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・個人客の動きが止まっている。一時は前年同時期の150%で推移していたパッケージツアーが現在は100%を切っている。トルコ行きパッケージツアーの催行中止も大きく響いている。
	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・客単価が低下しており、来客数の割には売上が伸びていかない。
	旅行代理店(従業員)	それ以外	・年末で人の動きはあるが、例年並みである。
	美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子供の来客回数が減っている。
	その他サービス[珠算塾](経営者)	お客様の様子	・月謝制で1月は冬休みがある分1日単位の金額が高くなるためか、1月をまるまる休みにする生徒が増えている。
	設計事務所(職員)	お客様の様子	・修理件数が若干ながら増加している。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・住宅の貸出金利に変化はなく、住宅ローン減税の先延ばしもあって、駆け込み受注は減少している。
	住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・広告、チラシを打っても反響が少ない。
	その他住宅投資の動向を把握できる者[室内装飾業](経営者)	販売量の動き	・受注1件当たりの規模は従来と比べて3分の1から半分程度になっており、売上も落ち込んでいる。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・低単価志向が続いているうえに、販売量も厳しくなっている。
	一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・年末にもかかわらず売上は良くない。お歳暮は前年比で20%も減少している。特に法人客の落ち込みが激しい。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は前年と比べて変化していないが、客は商品を見ているだけで、購入している様子はない。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・今年のクリスマス商戦は、前年と比べてアクセサリなどのギフトが厳しい。反面、ケーキなどの食料品は好調で、クリスマスを家で過ごす人が多く儉約志向であることがうかがえる。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・客は相変わらずお金を持っていても消費せず、将来の不安から貯蓄に回している。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・例年なら玉子やイチゴなどはクリスマス前から価格が上昇するが、今年は全く価格が変動しない。

	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価は前年より1～1.5ポイントの低下傾向にある。低単価商品を出しても、客は余分には購入しない。お歳暮商品も低単価商品の人気が高い。	
	スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は減少していないが、年末でも消費は拡大しておらず、客単価は相変わらず落ち込んでいる。	
	コンビニ（経営者）	それ以外	・高額商品の買物客が激減しているため、収入印紙の購入金額は昨年と比較して半分以下になっている。	
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・例年なら年末はお歳暮、クリスマスケーキ、年賀状印刷などの予約が多い時期であるが、今年は軒並み前年を下回っている。	
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・贈答商品などの単価が低下しており、販売量も減っている。	
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・暖冬で季節商品が動かず、ボーナスの支給額も減少しているため消費動向は悪い。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・ボーナス時期のため販売量の増加を見込んでいるが、前月と比べて大差はない。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・販売量の動きが低調である。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入で来客数は増加しているが、販売にはつながっていない。	
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年末にセールをしているが、注文はかなり減少している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会、クリスマスのイベントともに2割ほど減少しており、厳しい状況である。	
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・岐阜地区での降雪の影響もあり来客数は前年割れしている。それに伴い売上も減少している。	
	理美容室（経営者）	来客数の動き	・年末であるにもかかわらず来客数は減少している。	
	美容室（経営者）	それ以外	・12月で来客数が増加することを見込んでいたが、今年は伸び悩んでいる。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・例年年末は多忙であるが、今年は来客数が減少している。	
	その他サービス【介護サービス】（職員）	単価の動き	・福祉用具レンタルはここ3年間価格が安定していたが、大手メーカーの新商品発売で価格競争に突入している。	
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・単価の低下により売上、利益ともに減少している。	
悪くなっている	コンビニ（店長）	販売量の動き	・郊外型複合店の影響を受け、日曜、祝日の売上が特に減少している。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年の年末はじり貧で、例年の動きとは全く異なる状況となっている。新年に不安を感じる年の瀬を過ごしている。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・年末と思えないほど街は静かで、忘年会も数人程度の小規模なものが多くなっている。	
企業動向関連	良くなっている	企業広告制作業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事の受注が増えている。
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が5%ほど増加している。ただし、単価、品質、納期の条件は非常に厳しい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・IT関連商品の動きが良い。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に良くなってきており、購買意欲は強くなってきている。ただし単価は上向いていない。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・設備の引き合い及び加工品の受注が増加傾向である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が急激に増え始めており、景気の上がり始めの状況である。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向け季節変動で物量は増加しているが、今年はあまり大きな貨物はなく小ぶりの貨物が増加している。
		新聞販売店【広告】（店主）	受注量や販売量の動き	・広告チラシ量は2けたに近い伸びをみせている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧客中小企業の一部では冬のボーナスが前年比で増えている。

変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用機械は、国内需要は依然として低迷しているが、輸出関連が堅調で量的には前期比プラスとなっている。一般機械は、量的には堅調だが価格競争が激しく、採算は相変わらず厳しい。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数がなかなか増加しない。また、受注件数も少ないままである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は完全に横ばい状態である。	
	電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注件数が減少している製品もあれば増加している製品もあり、全体としては現状維持である。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・今年は年末特需が少なく、受注量が回復してこない。	
	輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・業界全体で荷物の輸送量が減少している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・顧客からの受注量は、荷主によって多少のばらつきはあるが、全体として変化がない。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業が保険料を軽減させようとする意欲は非常に強い。コスト削減努力は依然として進行中である。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側の広告予算に対する姿勢は相変わらず厳しい。品質を落としたり、数量を減らしたりして、少しでも費用を抑えたいと考えている。	
	公認会計士	取引先の様子	・顧客企業のなかで、会社の清算や民事再生の手続きをする企業が継続的に発生している。また、顧問料を延滞するクライアントも出ている。	
経営コンサルタント	競争相手の様子	・競売物件は地方の物件ほど売れ残りが多く、値下げしても売れない。郊外の団地も同じで、地価の弱含み傾向は継続している。		
税理士	受注量や販売量の動き	・単価が厳しく、見積を出しても受注が取れない。		
やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・忙しいが採算を保つのがやっとならぬと、いよいよ限界となり廃業、倒産するという話を周囲からよく聞く。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売高は3か月前と比べてやや増加しているものの、予算には未達の状況である。輸出は欧州向けを中心に不振が続いており、3か月前と比べて大きく割り込んでいる。輸出版売は好転の兆しも見られない。	
	電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年の冬は暖かく冬物製品の生産が少ないため、マシン機器への設備投資にも影響が出ている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・倒産や自己破産する企業が目立ってきている。	
悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・単価は引き続き低迷しており、引き合い件数も減少している。	
雇用関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・通信、金融、販売、官公庁関係からの受注が増加している。新規受注よりも追加受注の要請が増加しており、業務増加のための採用と見受けられる。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数の増加と求職者数の減少で有効求人倍率は1.97と前月を大きく上回っている。各企業に人出不足感が出てきている。
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣受注はかなり多く、派遣スタッフが不足している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業は回復基調にあり、求人数が伸びている。ただし、正社員雇用も増えてはいるが各企業とも慎重で、派遣や業務請負に頼るケースが多くみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して月間有効求人が1.8%減少したものの、月間有効求職者が10.2%減少していることから、0.1ポイント上昇して1.06倍となっている。前月と比較すると、0.01ポイント上昇しており、3か月連続で1倍台になっている。 ・新規求人は、前年同月比で製造業-16.3%、卸小売業-17.7%、サービス業-2.7%、建設業-6.7%とすべての業種で減少しており、全体では-14.7%となっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・失業保険の手続きをする人は連続して減少している。在職者など潜在的求職者が職探しをしている。

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の退職理由のうち事業主都合の占める割合が大幅に低下している。雇用保険適用事業所からの資格喪失件数に占める事業主都合理由の割合も低下している。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・企業からの求人数は増加してきている。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・卸小売関係、金融関係で追加依頼があり、求人意欲は高まっている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・企業が繁忙期にあるため単発の依頼は多くあるが、例年ほどの伸び率には達していない。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・全体的には採用者数は減少しつつあるが、自動車やIT関連など一部の業種では増加している。業種によるばらつきが目立ち始めている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・業務請負の求人が相変わらず増加傾向にある。
	職業安定所（管理部門担当）	それ以外	・有効求人倍率は前月から0.05ポイント上昇して1.25となり、3か月連続で1倍台を維持している。しかし紹介件数、就職件数はともに-27%と大きく減少している。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・大手メーカーの技術系を中心に求人件数は堅調である。しかし、企業の慎重な選考により求人条件とキャリアのミスマッチがあり、採用者数は足踏みしている。
	学校〔専門学校〕（就職担当）	周辺企業の様子	・大手自動車メーカーでは今後中国生産に移行することが決定しており、系列企業は受注が頭打ちで生産は減少傾向にある。それに伴い、雇用も抑制するかシルバー人材に依存している。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-