

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ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	タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半はあまり良くなかったが、中盤頃から客は増えている。忘年会の客は17日の金曜日から徐々に増え22日の祝日前がピークであった。街には忘年会の客が夜中の2～3時頃までたくさんいる。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年年末は商品の動きが良くなるが、今年は特に動きが良い商品がある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・10月、11月の反動もあるが観光客は増えている。土産物に対する購買意欲も以前に比べて活発である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬から下旬にかけて、買物をたくさんして荷物をいっぱい抱えている客が多い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮の売上が前年比で増加している。また12月に入って気温が下がっているため重衣料の販売量が伸びている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・賞与が支給されたこともあるが、客単価は7.1%ほど伸びている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・既存店の平均買上点数が前年比で若干増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・周辺に飲食店が多い場所に立地する店舗で夜間客が増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・曜日の並びの影響で、クリスマスケーキが前年の2.5倍ほど売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月は例年自動車販売が苦しい月であるが、今月はかなりの数の営業店で目標を100%以上達成している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比べてやや良い水準で推移している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて具体的な引き合いや注文が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街の一等地に移転して2か月になるが、来客数は前年比でみて好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会の客を予想以上に呼び込んでいる。客単価は低下しているが、売上は前年を上回っている。 ・ボジョレーヌーヴォーの無料プレゼントや忘年会割引など、客は値引きやサービスに敏感に反応する。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・おせち料理は昨年より出足が遅かったが、販売量は増加している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・12月ということもあり、今まで我慢していた客が一気に来店している。	
	変わらない	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・悪くはないが、様々な事件、事故や天災が発生していて不透明感がある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お正月用に購入する花に関しても、必要最低限しか購入しない傾向にある。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	単価の動き	・自店の改装効果を期待していたが、競合店の影響で思ったほど売上は伸びていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖かい天候のため厚手のコートの売行きが悪い。買い控えの様子もみられる。
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・気温が高いためコートなどの季節商品の動きが鈍い。お歳暮ギフトも低迷している。	
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・10代女性向け商品の売上は好調に推移しているが、紳士服と洋品の売上に改善の兆しがみられない。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・次から次へと大型店が出店し、客の動きがつかめない。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・来客数は前年並みであるが1人当たりの買上点数が減っているため客単価の低下につながっている。この傾向は数年前から相変わらず続いている。	
スーパー（店長）		お客様の様子	・お歳暮商品や年末商材の動きは芳しくない。客の話を聞くと買い控えしている人が圧倒的に多い。	
スーパー（店員）		単価の動き	・年末商戦では目標は達成できている。しかし客単価は、年末需要のため3か月前と比べると上がっているが、前年比でみると上昇していない。	

スーパー（店員）	単価の動き	・一時の野菜価格の高騰は収まっているが、やはり年末のため再び値上がりしている。1人当たりの買上点数や客単価は例年通りとなっている。
コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・今月のように催事が多い月は、スーパーやドラッグストアなど当店と異なる業種が営業時間を延長しているため、売上に響いている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は100%以下が継続しており、厳しい状況である。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年比で横ばいまたは増加である。しかし客単価が低下しているため売上は低調である。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で燃料の売上が伸びない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・発泡酒とビール以外のアルコールの売上が前年を大きく下回っている。お歳暮用の清酒などの売上が低調なためである。食品ギフトも同様に前年を下回っている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・新規商品の動きが悪い。ただし全体的には変化がない。
コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・売上、販売量ともほぼ前年並みに推移している。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価は維持している。しかし購買客数は減少している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は特別な動きはない。販売量は例年並みで、年末の慌ただしさもなく普通に終わっている。客単価は若干ながら低下傾向で客は相変わらず値段に対してうるさい。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車が出て受注は増えているが、計画通りには売れていない。燃費や維持費について質問する客も増えている。出費をできるだけ抑えようと非常に慎重である。
自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・年末商戦は一年の最大イベントであるが、客は以前のように集まらない。客が集まったとしても単価が低く売上に結び付かない。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・公共工事、民間設備投資、住宅ともに横ばいであるため、価格競争が激化している。
その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・ボーナス、クリスマス、年末商戦の時期だが、購買動向に大きな変化はない。
観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博を目前にしており、関東、関西地区からの観光が手控えられている。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・個人客は前年比でクリスマスディナーが好調である。しかし法人利用は宴会、宿泊ともに動きが少ない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・クリスマス、忘年会とも例年並みである。少人数での駆け込み利用が目立っている。
都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会、新年会や婚礼披露宴の予約が慎重になっている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客単価が低下しており、来客数は多くても売上は増えない。
タクシー運転手	来客数の動き	・今月は一番の書き入れ時であるが、やや人出が多かった何日かを除き売上は伸びていない。
タクシー運転手	来客数の動き	・今月は繁忙期であるが、前年、前々年と比べて動きはほとんど変わらない。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数はある程度の水準を維持しているものの、例年ほどの爆発的な契約の伸びはみられない。
通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新商品が出ても売れない。客が来店しない。
通信会社（開発担当）	お客様の様子	・ソフトウェア開発の受注量は変動していない。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・商品の値引き競争が続いており、粗利は減少している。
テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・入園者数、園内消費とも変わらない。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬のお陰で来場者数、売上とも前年を大きく上回っており、3か月前と比べても大変良い状況である。しかし景気の面では今までと変わっていない。

	その他サービス 〔珠算塾〕（経営者）	お客様の様子	・ちまたでは消費の伸びる時期であるが、当塾では、冬休み期間中にずっと休む生徒が増えている。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・年末に多いはずの営繕が少ない。玄関のちょっとした造り替えや建具の修理、庭木のせん定などは自分でやってしまうようだ。しかし以前のような暗さからは脱している。
	設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・業界大手の会社が多額の不良債権を抱えて倒産している。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末年始の需要期を迎えているが、来客数、客単価、販売量のどれをとってもマイナスである。今は全く動いていない状況である。
	商店街（代表者）	単価の動き	・客単価は全店で低くなっている。今秋以降、客の財布のひもは完全に固くなっている。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街のスーパーがまたひとつ開店したが、近隣の大形店は増える一方である。大形店の安売りに対抗する手段を取っているが、有効ではない。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っているだけでなく客単価も低い。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅前立地のストアーの中に店を出しているが、土日の客足は止まっている。この状態は11月から続いている。クリスマスセールで多少はばん回しているが、その後も上向いていない。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商店街の人出は前年並みであるが、歳末売出しの商店街全体の売上は前年を10%下回っている。当店も8%減で厳しい。お歳暮も低めの予想を更に下回る状況である。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・12月に入っても暖冬傾向が続いているため、コートやブーツなどの防寒用品が全く動かず、主力の婦人服や婦人雑貨の売上が低調である。その分、薄手のカットソーやパンプスなど春物の先取り需要があるが、全体の落ち込みをカバーするには至らない。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・この秋冬は天候に大きく左右され実売期に十分に販売できないまま、クリアランスに入る。セール自体は好調に推移するかもしれないが、期間トータルで考えるとマイナスである。
	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・客の様子を見ても買う元気がなく、来客数も減少している。お歳暮時期なのに売場に活気はない。訪問販売時の客の話も厳しい。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・正月用品を並べても客の購買意欲は鈍い。いつもの年末のムードがない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は相変わらず前年比96%前後で推移しており、回復の兆しがみられない。
	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・暖冬が続き、鍋物など冬物商材の動きが悪い。年末商材も、おせち料理の予約は前年を下回っており、クリスマスケーキもイブが金曜日で曜日のめぐり合わせが良いのに前年を下回っている。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・酒類免許の自由化に伴い、周辺では11月にコンビニ4店、大手スーパー1店に免許が交付された。具体的な数字はまだ把握できていないが、客は分散している。
	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・店では商品在庫を持たなくなっている。
	衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・暖冬の影響が冬物商材が売れない。消費者の購買意欲は相変わらず低い。春物の動きは早いですが、金額にはつながっていない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響で販売量は前年割れとなっている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数の減少が顕著である。ここ2、3か月では一番悪い。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売れるのは低価格車やバン系統が多く、必要に迫られての車両代替との見方もできる。客の消費が活発になっているという実感はない。 ・自動車リサイクル法が1月から施行されるが、客の反応は鈍く駆け込み需要は顕著に現れていない。	

		その他専門店 〔雑貨〕(店員)	来客数の動き	・来客数は前年比で5%減少している。
		その他小売〔総合衣料〕(店員)	単価の動き	・中越地震など災害による影響で、客は全体的に消費を控える傾向がある。
		高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数は、平日や土日祝日のすべてで前年同月より減少している。
		旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・12月に入って問い合わせは急激に減っている。目標の半分にも満たない。他社も同じような状況である。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・静岡で併営しているリゾートホテルの予約状況は悪くなっており、来客数の動きは前年に比べて非常に遅い。
		旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・秋口の団体旅行はかなりの取扱量があったが、冬季に入り旅行自体が減っている。販売量も取扱量も減少の方向である。団体旅行が減り個人旅行など小グループ化している。
		テーマパーク(職員)	来客数の動き	・客層はスキー客中心に変化しているが、来場者数、客単価ともに厳しい数字が出ている。
		パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・美容院の数が増えており、客は分散している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・忙しいはずの時期であるが、客が来てくれない。
		住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・増税が見込まれるためか、家賃の安いアパートや賃貸マンションの需要が増えている。特に低所得者や生活が不安定な人たちからの要望が多い。
		住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・住宅ローン減税の締切りが12月末なのに、駆け込み受注は目立たない。
		住宅販売会社(業務担当)	お客様の様子	・受注量が減少している。
		住宅販売会社(企画担当)	お客様の様子	・商談では増税や年金、社会保険料の増加などの話題が多く、客は慎重になっている。
	悪くなっている	衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・客単価が低下し、来客数も減少している。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・忘年会シーズンで期待していたが、全く気配はない。
		住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・客はお値打ち物件しか買わない。預金もあまりない様子である。
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて12月は増収増益である。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・官公庁関係で特に防災関係の予算が拡充しており、これに関連する部品の受注が急増している。
		その他非製造業〔デザイン〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規受注が発生している。
	変わらない	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、販売量とも前年比でほぼ100%である。
		印刷業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量が減少している。単価も下げられている。
		化学工業(企画担当)	それ以外	・生産ラインの求人は相変わらず採用が困難な状況である。地元大手自動車メーカーの系列企業や愛知万博、中部国際空港、高速道路などの公共事業関連に人を取られている。
		鉄鋼業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末ということもあり荷動き、価格の動きが停滞している。国内需要は貧弱である。
		金属製品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・業種間のばらつきはあるが、引き続き生産量は増加している。

	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・ 期末生産確保のため納入業者、特に下請業者に対しての納期督促に追われている。下請業者も人員削減で生産能力が落ちており、納期確約をしても常に遅れ気味の状況である。社内的にも生産確保のための作業人員確保に奔走しており、受注量が増加する状況ではない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ ここ半年間の生産量は横ばいである。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 監視カメラ関連の市場は伸びているが、他社との競争がし烈で売上をなかなか伸ばせない。資料提示装置関連は、国内では文教関連の低迷から案件が乏しく低調な動きである。しかし米国向けには動きが見られる。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ C A T V 機器の受注価格、受注量とも伸びていない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 地元大手自動車メーカー系列の下請会社などで設備増強の動きがあるが、最終的には受注に至っていない。
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・ 特に機械設備関係の荷物の動きが良いが、その他の荷物の動きは少し緩慢になってきている。
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・ 取引先の食料品メーカーや食品卸問屋によると、例年はクリスマス前から荷動きが激しいが、今年は平常月の平日のような出荷と荷受け状況である。
	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・ 住宅購入の際の火災保険料のバイが小さくなっている。最低限の補償商品の契約がほとんどである。支出をできるだけ抑えたいという個人客が多い。
	企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・ 短期的な仕事が継続しているだけで、中長期的な仕事は少ない。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・ 定期的に依頼されている受注物が急に保留や延期になる場合がある一方で、突発的な制作物の受注もある。
	広告代理店（経理担当者）	取引先の様子	・ 新規案件はあまりないが、停止や中止の動きもない。以前の取引状態を維持している。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ 折込広告の量は増え続けている。
	公認会計士	取引先の様子	・ 物流の動きを見ると、景気が良くなっていると実感できない。また業種の中でも勝ち組、負け組がはっきりと分かれている。愛知県は景気が良い方と言われるが、その愛知県でもこの程度の状況である。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ 当社もライバル社も相変わらず超繁忙状態が続いている。
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	・ 厳しい環境は変わらない。信用問題のうわさ話もよく耳にする。
	電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・ 冬物衣料の販売が不振な影響で、縫製設備の追加注文がない。休業する縫製産地も出てくる状況で、設備投資の意欲は高まらない。今月の東京での縫製機械展での引き合いも少ない。
	輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・ 主要取引先の再建計画は1月末に提示されるが、それまでは不透明である。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ 仕事量は増えているが、価格が絞り込まれ予算は厳しい。結果的に赤字すれすれの工事が多くなっている。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ 例年12月は最繁忙期でありトラックが足りない日が続くが、今年は例年ほどではない。1件当たりの出荷量も減少している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・ 新潟県中越地震の影響があり、個人の不動産購入は手控え傾向にある。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・ 冬季賞与はサービス業、金融、公務員などで前年比で低下気味である。加えて社会保険料の負担増、配偶者特別控除の一部廃止などが取りざたされており、手取りの目減り感が出ている。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・ 東京地区向けを含め全国的に社内販売予定を下回る結果が出ている。

	悪く なっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕 (経営企画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格が高騰しているが、価格競争のため製品 価格を下げざるを得ない状況が続いている。
雇用 関連	良く なっている	職業安定所(所 長)	求人数の動き	・当地域の自動車関連企業は依然として好調であり、 月間有効求人倍率は先月に引き続き2倍を超え2.31倍 とバブル期以来最高になっている。
		学校〔大学〕 (就職担当)	周辺企業の様子	・建設、食料品などの卸小売、紳士服、清涼飲料水関 係など中堅企業の売上予測に期待が持てる。
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・例年年末に向けて短期の派遣需要が増えるが、今年 は長期の需要が前年同月比で50%増となっている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・管内の月間有効求人倍率は、3か月前に比べて有効 求人数は1.4%減少したが有効求職者も6.8%大幅減 少したため0.07ポイント上昇し1.30倍となってい る。前月比では0.01ポイントの上昇である。 ・業種別の新規求人は、前年同期比で運輸通信業は 29.8%減少しているが、製造業で31.4%、建設業で 45.3%、サービス業で31.2%、卸小売業で18%増加 しているため、全体では27.2%増加している。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で増加している。県内西 部、東部地区の製造業への求人が主力である。特に派 遣や請負求人が伸びており、新規求人の40%を占めて いる。
	民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・求人数が増えている。好調だった3か月前と比べて も特に目立って増えている。	
変わらない		人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・相変わらず派遣スタッフが不足している。ス タッフ探しに非常に苦労している。
		新聞社〔求人広 告〕(営業担 当)	求人数の動き	・企業の求人活動は相変わらず活発である。特に製造 業中心の浜松エリアの動きは県内他エリアを上回って いる。しかしその一方で、潜在的な求職希望者が動か ず求職者数が減少しているため、求人のほうもままな らないのが実情である。
		新聞社〔求人広 告〕(担当者)	求人数の動き	・相変わらず請負業を中心に好調である。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求職者数は減少しているが、在職中の求職者は増加 している。
		民間職業紹介機 関(経営者)	求人数の動き	・求人動向は電子部品と半導体関連で一部後退がみら れるが、自動車を始め全般的にはやや増加傾向にあ る。
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集長)	求人数の動き	・サービス業全体でパートやアルバイトの雇用は順調 である。しかし正社員の募集は停滞気味である。	
	職業安定所(管 理部門担当)	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比は、11月は若干上昇した が12月は低下している。雇用保険資格の取得件数の前 年同月比は、10月は13.4%減少したが11月は36.9% の大幅増加である。不安定就労者が増加しているた め、求職者の動きの推測が難しくなっている。	
	悪く なっている	-	-	-