

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<br>動向<br>関連     | 良く<br>なっている   | 商店街（代表者）                     | お客様の様子 | ・客の顔は明るく購買点数も増えている。   |
|                    | やや良く<br>なっている | 商店街（代表者）                     | 販売量の動き | ・良い地域と悪い地域があるが、販売数量は良くなっている。また愛知万博関連商品が売れ始めている。   |
|                    |               | 一般小売店〔土産〕（経営者）               | お客様の様子 | ・伊勢神宮への参拝客数は平年並みで、客の顔つきは明るく売上も好転している。   |
|                    |               | 一般小売店〔書店〕（経営者）               | 販売量の動き | ・月の前半は悪かったが中旬以降は徐々に良くなっている。12月に実施した改装効果がやっと出始めている。  |
|                    |               | 一般小売店〔土産〕（経営者）               | 販売量の動き | ・伊勢神宮の内宮門前を中心に販売量が明らかに増えている。  |
|                    |               | 百貨店（企画担当）                    | 販売量の動き | ・年初から福袋、クリアランスセールが好調な動きをみせている。寒さが戻り防寒用品も順調に動いている。   |
|                    |               | 百貨店（企画担当）                    | 販売量の動き | ・年初に気温が下がり冬らしい気候になったこともあり、福袋や冬物商材のクリアランスセールが好調である。特にクリアランスセールは、12月までは暖冬傾向で冬物在庫が多かったため商品が充実しており、売上の伸びが著しい。                         |
|                    |               | 百貨店（経理担当）                    | 販売量の動き | ・初売りは福袋の売行きが好調であった。その後も婦人雑貨、洋品を中心に好調に推移している。  |
|                    |               | 乗用車販売店（経営者）                  | 販売量の動き | ・年明けの新型車の投入効果で新車販売量は前月と比べて増加している。また今春の新卒者の需要で中古車販売も伸びており、排ガス規制の影響で法人のトラックの代替需要も増加している。  |
|                    |               | 乗用車販売店（従業員）                  | 来客数の動き | ・例年3月に向けての決算期は新車ディーラーの書き入れ時であるが、今年は例年以上に年初から来客数が多く、商談中も客から景気の悪い話あまり聞かれない。   |
|                    |               | 乗用車販売店（従業員）                  | 販売量の動き | ・1月に入ってから来客数が更に増え、平日でも商談があり、それに比例して受注も増加している。新型車だけでなく全体的によく売れているが、下取車の年式を見ると1997年の消費税増税前の年式がほとんどである。                              |
|                    |               | 乗用車販売店（営業担当）                 | 販売量の動き | ・販売量、来客数共に増えている。  |
|                    |               | その他専門店〔雑貨〕（店員）               | 販売量の動き | ・セール商材の動きが良い。   |
|                    |               | その他小売〔雑貨卸〕（経営者）              | お客様の様子 | ・取扱商品を変更し販売方法も変えたため、やや良くなっている。  |
|                    |               | 一般レストラン（経営者）                 | 来客数の動き | ・ランチを低価格で提供しているため、ランチの時間帯は確実に売上増となっている。   |
|                    |               | その他飲食〔仕出し〕（経営者）              | 販売量の動き | ・大口注文が増加している。   |
|                    |               | 旅行代理店（経営者）                   | 来客数の動き | ・悪い材料は特になく、順調に推移している。   |
| その他サービス〔語学学校〕（経営者） | 来客数の動き        | ・このところ、問い合わせ者数、入校者数共に増加している。 |        |   |
| 変わらない              |               | 商店街（代表者）                     | 単価の動き  | ・贈答品などを買ったついでに、つり銭で買えるような商品を店頭でそろえており、これまでは多少の売上があったが、そういった商品の売上が低下している。客は必要最小限の商品しか買わず、個人消費の伸びはみられない。また年金生活者の来客数がここにきてかなり減少している。 |
|                    |               | 一般小売店〔生花〕（経営者）               | お客様の様子 | ・客は購入する前にじっくり考え、衝動買いはしない。無駄なもの、ぜいたく品を買わない客が増えている。   |
|                    |               | 一般小売店〔酒〕（経営者）                | 販売量の動き | ・正月は客の出足が多く、売上が前年を上回っている。しかし10日以降は寒さのため前半の伸びを帳消しにしている。基本的に、客の購買意欲はまだ弱い。   |

|                   |         |   |
|-------------------|---------|---|
| 一般小売店〔時計〕（経営者）    | 来客数の動き  | ・客単価が低い。  |
| 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 販売量の動き  | ・相変わらず芳しくない状況である。   |
| 百貨店（売場主任）         | 販売量の動き  | ・正月2～4日の売上は好調だった。しかしまとめ買いの客が減っており、良い商品を安く買いたいという客も増えている。                  |
| 百貨店（売場主任）         | お客様の様子  | ・クリアランスセールの上立ち上がりは好調であったが、日が経つにつれて商品の新鮮みが薄れ、バーゲンでも買い控える客が目立っている。          |
| 百貨店（企画担当）         | 販売量の動き  | ・正月明けからのクリアランスセールは前年を上回り好調に推移している。しかしセールは年々短期決戦になっており、2週間も経つと販売量の動きが悪くなる。 |
| 百貨店（販売促進担当）       | 単価の動き   | ・輸入品が好調に推移している。   |
| スーパー（店長）          | 単価の動き   | ・年末に引き続き客単価は低下傾向にある。特に食品関係は買上点数も減少している。                                   |
| スーパー（店長）          | 単価の動き   | ・来客数は100%で推移しているが、客単価は低迷を続けており96%前後の推移である。特に一品単価の低下が顕著である。                |
| スーパー（店員）          | 単価の動き   | ・相変わらず来客数は多いが客単価は低い。チラシ商品だけの購入が目立っている。                                    |
| スーパー（店員）          | 単価の動き   | ・エビ、カニなどの高額食品は予定以上に売れているが、それ以外の商品の動きが非常に弱く、全体では単価は低迷している。                 |
| コンビニ（経営者）         | それ以外    | ・近隣で40年以上の歴史がある公設市場が閉店することになった。弱肉強食が加速している。                               |
| コンビニ（エリア担当）       | 来客数の動き  | ・正月から来客数が低調である。   |
| コンビニ（エリア担当）       | それ以外    | ・競合激化により、売上の前年割れが継続している。  |
| コンビニ（店長）          | 販売量の動き  | ・暖冬で温かい飲料の動きが悪いが、アイスクリームなどは売上が増加している。                                     |
| コンビニ（売場担当）        | 単価の動き   | ・売上は上向いているが、客単価は前年と変わらない。   |
| コンビニ（商品開発担当）      | 販売量の動き  | ・新規商品の動きが思わしくない。  |
| 家電量販店（店員）         | 販売量の動き  | ・販売量、来客数、売上などいずれも最近では目立った動きがなくなっている。                                      |
| 自動車備品販売店（経営者）     | 来客数の動き  | ・月の前半は来客数が伸びていたが、月後半から売上にブレーキがかかっている。                                     |
| 乗用車販売店（従業員）       | 販売量の動き  | ・来客数は1月にしては多く、市場は動いている。しかし商談が始まってから受注に至るまでの時間が非常にかかり、客の財布のひもはまだ固い。        |
| 乗用車販売店（従業員）       | 競争相手の様子 | ・客からは仕事あまり忙しくないという話を聞いているが、当社の販売量も変化はなく普通である。                             |
| その他小売〔貴金属〕（経営者）   | 販売量の動き  | ・例年ほどではないが、年末から年始にかけて販売量に動きがある。   |
| 高級レストラン（スタッフ）     | 来客数の動き  | ・天候や曜日構成により月ごとの来客数が影響を受けている。基調としては弱含みで、底ばいの状態が続いている。                      |
| 一般レストラン（スタッフ）     | 来客数の動き  | ・売上が伸びる正月休みの期間が今年は短く、その後の売上が減少したため全体にかなり影響している。                           |
| 観光型ホテル（スタッフ）      | 来客数の動き  | ・愛知万博を控え客の動きは小康状態である。   |
| 都市型ホテル（経営者）       | 来客数の動き  | ・一喜一憂が続いている。  |
| 都市型ホテル（スタッフ）      | 販売量の動き  | ・新年会の利用が前年よりやや多い。   |
| 都市型ホテル（スタッフ）      | お客様の様子  | ・中部国際空港の開港に伴い、宿泊ビジネスは動きが出始めている。レストランは新年会や接待が前年に比べて悪い。                     |
| 旅行代理店（経営者）        | 単価の動き   | ・中部国際空港、愛知万博共に反応は鈍く、客は模様眺めの様子である。   |

|            |                 |              |  |
|------------|-----------------|--------------|--|
|            | 旅行代理店（従業員）      | 販売量の動き       | ・中部国際空港の開港記念で国内、海外ツアーを企画しているが、思ったほどの申込はない。また愛知万博ツアーの出足も遅い。   |
|            | タクシー運転手         | お客様の様子       | ・名古屋市内は地下鉄の新線開通の影響で公共交通機関が便利になり、病院に通う客などによるタクシー利用が減っている。   |
|            | タクシー運転手         | 来客数の動き       | ・金曜日の書き入れ時でも客は少ない。客からも、金曜日なのに人出が少ないという話をよく聞く。  |
|            | 通信会社（企画担当）      | 販売量の動き       | ・年明け以降も例年に比べて新規加入は堅調に推移している。   |
|            | ゴルフ場（経営者）       | 単価の動き        | ・前年同月比で来場者数は変わらないが、客単価は1割程度低下している。   |
|            | ゴルフ場（企画担当）      | 来客数の動き       | ・暖冬で天気も良く順調に来場者が増加しているため、10～11月の減少分を取り戻すことができている。  |
|            | 美容室（経営者）        | 来客数の動き       | ・客の来店間隔が徐々に伸びている。  |
|            | 設計事務所（職員）       | 競争相手の様子      | ・工務店など取引業者では少しずつ仕事が入ってきているようである。   |
| やや悪くなっている  | 商店街（代表者）        | 販売量の動き       | ・これまで客単価が低下していたが、年末からは販売量も減少し前年比マイナス8%強となっている。   |
|            | 商店街（代表者）        | 競争相手の様子      | ・商店街の同業者は減っているが、スーパーなどの競争相手は増えている。   |
|            | 一般小売店〔電気屋〕（経営者） | 来客数の動き       | ・来客数が極端に減っている。   |
|            | 一般小売店〔薬局〕（経営者）  | 来客数の動き       | ・今年は風邪が流行しておらず売上が伸びない。   |
|            | スーパー（経営者）       | 来客数の動き       | ・競合状況が厳しく、客は値段の安いほうに流れている。そのため来客数は目標の94%にとどまっている。  |
|            | スーパー（店長）        | 来客数の動き       | ・来客数が2割程度減少している。   |
|            | スーパー（店員）        | 来客数の動き       | ・年明け後は来客数が減っている。前年同時期比でかなり落ち込んでいる。   |
|            | スーパー（総務担当）      | 単価の動き        | ・1人当たりの買上点数は、食品は横ばい、住居関連、医療品では減少している。  |
|            | スーパー（仕入担当）      | 単価の動き        | ・来客数は前年比で3%減少している。売上が悪いと特売を増やすが、競合店との競争が厳しく毎日安売りという商品が増えており、全体的に平均単価を下げている。1人当たりの購買点数、客単価も伸び悩んでいる。 |
|            | コンビニ（エリア担当）     | 単価の動き        | ・特売品は売れているが高単価商品の動きが悪い。客単価の前年割れは継続している。  |
|            | コンビニ（店長）        | 販売量の動き       | ・業務用商品の納品先の飲食店が全く不振である。  |
|            | 衣料品専門店（企画担当）    | 販売量の動き       | ・冬物バーゲンの販売量が伸びない。その結果、春物が動いても全体の販売量は減少している。  |
|            | 家電量販店（経営者）      | お客様の様子       | ・客は一段と慎重になり、バーゲン品も厳しい目で吟味している。   |
|            | 家電量販店（店員）       | 販売量の動き       | ・暖冬のため冬物の売行きが良くない。液晶テレビなどは、販売量はそこそこだが値崩れが激しくなっている。   |
|            | その他専門店〔雑貨〕（店員）  | 競争相手の様子      | ・昨年末にテナントのリニューアルがあり、競合店が出店したため来客数が減少した。  |
|            | その他小売〔総合衣料〕（店員） | 販売量の動き       | ・暖冬によって紳士のビジネスコート、特にウール素材商品の動きが悪く、売上は頭打ちになっている。  |
|            | 一般レストラン（経営者）    | 単価の動き        | ・来客数の変化はないが、客単価が低下している。  |
|            | スナック（経営者）       | 来客数の動き       | ・年明けの来客数はある程度あったが、中旬から暇な日が続き、金曜日にやっとそれなりの来客数になるという状況である。   |
|            | 旅行代理店（経営者）      | 来客数の動き       | ・併営しているリゾートホテルの1～4月の客数は前年の70～80%と弱含みである。   |
|            | 旅行代理店（従業員）      | 来客数の動き       | ・例年1～2月は旅行業の動きは悪いが、今年は特に悪い。  |
| テーマパーク（職員） | 来客数の動き          | ・来客数が減少している。 |  |

|        |           |                     |              |   |
|--------|-----------|---------------------|--------------|---|
|        |           | テーマパーク（総務担当）        | 来客数の動き       | ・入園者は前年の8割程度で、園内消費も落ち込んでいる。   |
|        |           | 美容室（経営者）            | お客様の様子       | ・どこの店に聞いても客の回転が相変わらず悪いと言っている。   |
|        |           | 理美容室（経営者）           | 来客数の動き       | ・例年1年の中でも暇な月であるが、今年は暇すぎるくらいである。   |
|        |           | 設計事務所（営業担当）         | それ以外         | ・受注が全くない。   |
|        |           | 住宅販売会社（従業員）         | お客様の様子       | ・アパートへの入居率が低下している。  |
|        |           | 住宅販売会社（企画担当）        | 販売量の動き       | ・契約件数は10%以上減少している。  |
|        | 悪くなっている   | 商店街（代表者）            | 販売量の動き       | ・新年に入って消費は極端に冷え込んでいる。   |
|        |           | コンビニ（エリア担当）         | 来客数の動き       | ・平日の来客数はそれほど悪くないが、行楽に出かける人が減少しており、正月休み、週末の来客数が落ち込んでいる。  |
|        |           | コンビニ（店長）            | 来客数の動き       | ・来客数は減少しており、1人当たりの買上単価も減少している。  |
|        |           | 衣料品専門店（経営者）         | 単価の動き        | ・客単価を始め様々な要因で悪化している。  |
|        |           | 一般レストラン（経営者）        | 来客数の動き       | ・年が明けて、客の動きはますます悪くなっている。  |
|        |           | 住宅販売会社（経営者）         | 競争相手の様子      | ・同業他社の広告が少ない。広告を出しても反応がないため広告しない様子である。  |
| 企業動向関連 | 良くなっている   | -                   | -            | -   |
|        | やや良くなっている | 鉄鋼業（経営者）            | 受注量や販売量の動き   | ・受注量販売量とも安定している。  |
|        |           | 建設業（経営者）            | 受注量や販売量の動き   | ・正月明けから、指名競争入札の指名を受ける件数が相当伸びてきている。  |
|        |           | 広告代理店（経理担当者）        | それ以外         | ・売上はあまり変わらないが、顧客からの売掛金の回収は円滑になっている。   |
|        |           | 公認会計士               | それ以外         | ・顧問先の人材派遣業、不動産業など一部業種では、設備投資や従業員数の増加、賞与の増額などの動きが多くみられる。   |
|        |           | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | 取引先の様子       | ・正月明け以降、関連企業も含めて非常に忙しい。特に自動車関連が繁忙で、どんどん設備投資をしようという動きが強く出ている。  |
|        | 変わらない     | 化学工業（総務担当）          | 受注価格や販売価格の動き | ・素材価格が上昇しているため取引先に値上げを要請していたが、徐々に受け入れられている。   |
|        |           | 電気機械器具製造業（経営者）      | 受注量や販売量の動き   | ・工作機械などの設備投資関係が増加しているが、一般の民生用があまり良くない。その結果、全体で見ると受注量、販売量の変動はほとんどない。   |
|        |           | 電気機械器具製造業（経営者）      | 受注量や販売量の動き   | ・国内販売は、例年なら年度末に向けて売上は増加するが、今年は横ばいとなっている。その原因として、国立大学の独立行政法人化に伴う文教関連の需要の変化や海外廉価商品との競争がある。海外販売は販売量はほぼ横ばいであるが、円高により損益面で多少の影響が出ている。 |
|        |           | 電気機械器具製造業（営業担当）     | 受注量や販売量の動き   | ・都市型CATVのエリア拡張や施設の高度化の仕事はほぼ一巡している。現在市町村合併関係のインフラ整備が続いているが、競争が激しくなかなか油断できない。   |
|        |           | 金融業（従業員）            | 受注量や販売量の動き   | ・取引先からの受注件数は例年と変わらない。その一方で保険料が払えず解約を申し出る企業もある。  |
|        |           | 金融業（企画担当）           | 受注価格や販売価格の動き | ・住宅ローンが好調であるが、客は金利に非常に敏感である。火災保険の単価も低下しておりコスト削減意識は非常に強い。  |
|        | やや悪くなっている | 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、販売量とも前年比95%と低迷している。  |
|        |           | 化学工業（人事担当）          | 受注量や販売量の動き   | ・従来は価格が妥当ならある程度の販売量を確保できたが、最近は販売量を確保できていない。   |
|        |           | 金属製品製造業（従業員）        | 取引先の様子       | ・最近になって借入金の返済など信用に関する話題をよく聞く。   |

|           |           |                       |  |  |
|-----------|-----------|-----------------------|--|--|
|           |           | 一般機械器具製造業（経理担当）       | 受注量や販売量の動き   | ・倒産する会社もあり、なかなか厳しい状況である。   |
|           |           | 電気機械器具製造業（従業員）        | 取引先の様子   | ・デパートやスーパーの衣料不振が取引先の縫製企業にそのまま影響している。季節商材が売れず需要を予測しにくくなっているため縫製企業も近視的にならざるをえず、中長期的な投資を抑制している。   |
|           |           | 電気機械器具製造業（従業員）        | 受注量や販売量の動き   | ・決算期をにらんで注文が手控えられており、その一方で納期の延期依頼などによって受注量も減少している。   |
|           |           | 輸送用機械器具製造業（統括）        | 受注量や販売量の動き   | ・主要取引先の業況が悪化しているため、当社の業績にも直接響いている。   |
|           |           | 輸送業（エリア担当）            | 競争相手の様子  | ・同業社の会合の席でも、前年と比べて荷動きが全くないという話題が出ている。  |
|           |           | 経営コンサルタント             | 取引先の様子   | ・住宅団地では値下げが相次いでいる。   |
|           |           | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）   | それ以外   | ・名古屋地区では引き合いはあるものの具体的案件は乏しい。   |
|           | 悪くなっている   | 窯業・土石製品製造業（経営者）       | 受注量や販売量の動き   | ・3か月前と比較して売上はマイナス2%、経常利益はマイナス103.5%と減収減益である。   |
|           |           | 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   | ・原材料が値上がりしているが販売価格に転嫁できない状況が続いている。   |
| 雇用<br>関連  | 良くなっている   | 人材派遣会社（社員）            | 求職者数の動き  | ・派遣社員が不足しており、登録者はほとんど稼働中である。求人広告を掲載してもほとんど応募がない。   |
|           |           | 職業安定所（所長）             | 求人数の動き   | ・3か月連続で月間有効求人倍率は2倍を超えている。多くの業種で様々な企業から求人がある。求職者も減少しており、特に事業主都合による離職が大幅に減少している。   |
|           | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員）            | 求人数の動き   | ・新規の派遣依頼が目立って増加している。特に自動車関連が堅調で、製造派遣では人材を募集しても必要とする人数が集まらない。   |
|           |           | 求人情報誌製作会社（編集長）        | 求人数の動き   | ・愛知万博、中部国際空港や集合商業施設の新規オープンなどに伴う求人で盛り上がっている。  |
|           |           | 新聞社〔求人広告〕（担当者）        | 求人数の動き   | ・請負、パートやアルバイトを中心に求人が増加している。正社員は、技術系は増えているが一般事務や営業は変化していない。   |
|           |           | 職業安定所（職員）             | 求人数の動き   | ・管内の有効求人倍率は3か月前と比べて0.11ポイント上昇し1.37倍となっている。月間有効求人数は5.1%減少したが、月間有効求職者もマイナス12.7%と大幅減少している。前月比では0.07ポイントの上昇である。<br>・業種別の新規求人は、前年同期比で建設業が20.5%、卸小売業、飲食店が9.8%それぞれ減少しているが、大口のサービス業で74.0%、製造業で50.1%、運輸通信業で14.0%増加している。全体では34.8%の増加である。 |
|           |           | 学校〔大学〕（就職担当）          | 採用者数の動き  | ・建設、陶器メーカー、金属部品加工、運輸、不動産、外商関係から新規求人が来ており、採用意欲は強い。  |
|           | 変わらない     | 人材派遣会社（社員）            | 雇用形態の様子  | ・例年なら小売業などがバーゲンセールのため人員を増加したりパート採用を強化したりする時期であるが、今年は10～11月ごろとさほど変わりがない。  |
|           |           | 新聞社〔求人広告〕（営業担当）       | 周辺企業の様子  | ・浜松地区では輸出型製造業、特に輸送機器関連と光電子関係が好調で技術者が不足している。また、流通関連でも大型ショッピングセンターが半年間店員募集しても充足しない状況で、求人過剰が続いている。<br>・静岡市周辺は流通関連が低迷しており、求人も非正規雇用にシフトしている。  |
|           |           | 職業安定所（職員）             | 採用者数の動き  | ・新規求人数が増加し、就職件数も増加している。ただし、内容をみるとパート雇用の増加が目立っており、時間給など賃金条件も厳しい。  |
| 職業安定所（職員） |           | 求職者数の動き               | ・求職者のうち雇用保険資格取得者による求職は減少傾向にある。その一方で、在職者による転職申込が増加している。 |  |

|           |               |         |  |
|-----------|---------------|---------|--|
|           | 職業安定所（職員）     | 採用者数の動き | ・求職者数は減少し求人数は増加しているため有効求人倍率は1.39倍と上昇している。しかし就職件数は前年と比較しても改善していない。企業は業務を外部化する傾向にあり不安定雇用が増大しているが、求職者は安定雇用を望んでいる。また正社員の求人は即戦力が中心で、求職者の技能レベルや年齢などの面でミスマッチが続いている。 |
|           | 職業安定所（管理部門担当） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は前年同月とほぼ変わらないが、昨年11、12月の雇用保険資格取得件数は前年同月を上回っており、資格喪失件数よりも多くなっている。  |
|           | 民間職業紹介機関（職員）  | 求人数の動き  | ・求人数は増加しているが、傾向的には変わらない。   |
| やや悪くなっている |               |         |  |
| 悪くなっている   | -             | -       | -  |