

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：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			
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が増えてきているため、販売量は若干増えている。ただし客単価はあまり伸びていない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・売上が増加してきている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・大雪による交通障害の後遺症が続いている。しかし週末の旅行客は増えており、土産物の販売量、客単価とも良くなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は少しずつではあるが増加している。店内にも活気が出てきている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	単価の動き	・今年になり高めの贈答品が売れるようになってきている。良いものを買う客が増え、客単価が上昇し、売上も増加している。その一方で、二極化も進んでいるようである。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・バレンタイン商戦は過去最高の売上となり、特に高級チョコレートの需要が高い。また輸入特選ブランドの売上も好調で、特に高額品の動きが目立っている。比較的高額な商品への需要が高まっていることが顕著に現れている。
		スーパー（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数が前年比103.25%、販売点数も同103.4%と前年を大きく上回っている。そのため客単価、点単価は昨年を下回っているものの、売上は前年比101.84%である。既存店の売上はこのところ前年比102%弱を維持しており、景気は回復基調にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・例年になく寒い冬であるにもかかわらず、来客数は伸びている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・12、1月は冬物衣料が良かったが、2月に入り春物の販売量、売上がともに上向いている。特に定番商品の売行きが良い。
		乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・客の様子は良くなっている。その背景に、給料、ボーナスが順調に出ており、ローンが組みやすくなっていることがある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車効果にも支えられ、受注は前年比120%前後で推移している。月の後半は客の動きも活発になり、店舗は活気に満ちている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車効果や新卒者の新車購入もあり、コンパクトカーの販売台数が増えている。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新卒者の親の来店が増えている。ただし至急という話ばかりで、中古車、新車とも大変苦勞して販売している。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・決算期ということもあるが、販売量は増えている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・設備投資、工場、オフィスビルや商業施設の新設、改装などの民間事業が好況である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・土日祝日に加えて、平日のディナー客数が増加している。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・冬のオフ期の割引商品よりも、ホテル本来の本格志向の食事コースが選ばれている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・価格競争が少し薄れてきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・同業が撤退したため来客数は増えている。
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・愛知万博の閉幕後は、前年比120～130%の予約がある。	
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・比較的暖かい日に恵まれ、客の動きは良くなっている。	
	通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光通信サービスの契約数が増加している。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・温泉施設への来場者数が堅調な動きを示しており、昨年4～7月期の売上減少分を補って余りある状況である。	

	ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・来場時に次の予約をする客が増えている。
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客層が高齢化しているためか、遠くの美容院をやめて地元美容院に通う人が増えており、新規顧客が増えてきている。その影響で今月は売上が良くなっている。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数は変わらないが、購買意欲はややみられるようになっている。ただし、日によってばらつきがある。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の買い方は落ち着いている。和菓子屋では例年2月は紅白まんじゅうの予約が多いが、今年の出足が悪く、購入個数に関しても非常に慎重である。
	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・12月以降波があり、今月は意外に良い状態ではない。うまく上昇気流に乗れない状況である。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	お客様の様子	・駅前スーパーが閉店した影響で、客は少し増え忙しくなっているが、地場の有力企業が倒産するなど、地域の景気は相変わらず不安定である。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・バーゲンが一段落し、春物を購入するにはまだ早い。見ているだけの客が多い。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・1～2か月前の勢いは感じられない。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・比較的高額品の受注が増えている。訪問販売や展示会でも反応は徐々に良くなっている。ただし、全体としては前年並みの状況である。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・売上も来客数もあまり変化がない。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・大型店の出店ラッシュにより客が奪われており、中小店は影響を受けている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価は前年比でやや回復の兆しがみられる。前年比97%程度だったのが100%近くまで戻りつつある。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・昨年と比べると特に週末はかなり落ち込んでいるが、ここ数か月の状態と比較すると大きな変化はない。
	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・値引き品を買う客が目立つ。余分な物を買わず、買物点数が増えない。競合店も売上が厳しいようで、安売り攻勢をかけてきているため、曜日によっては競合店と客の争奪が続いている。広告チラシを見て、品物によって買い回る客も多い。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は相変わらずやや低下しているが、天候が良くなり来客数は増加している。
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・消費者の購買意欲はおう盛であるが、売上は前年比100%割れが続いている。
	衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・問屋、メーカーへの注文数が減っているため、送料を当社で負担すると利益すら出ず、客に負担してもらうような状況である。
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の買物の仕方は相当シビアであり、財布のひもは相変わらず固い。まだまだデフレ傾向が続いており、低単価で推移している。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・新OSの登場を控えてパソコンは処分価格であり、単価は低下している。薄型テレビが好調である以外は変化がない。
	家電量販店（店員）	単価の動き	・単価が少し上がっても売れているようであるが、微妙な動きである。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年2月は年度末に向けて後半から活発な動きになるが、今年是非常に鈍い。好調だった1月の反動もあるが、単価も15%ほど低下し、小型車化も顕著である。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・個人の取引は活発であるが、法人は思うように伸びてこず、来客数は前年並みである。 ・最近中古車の引き合いが増えており、平成初期の車の下取りが多い。
自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・高額商品の販売量は相変わらず伸び悩み、低額商品が売れているだけの状態である。車検も伸びず、部品、用品の販売量は低迷している。	

	その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・引き合いはあっても実際の受注に結び付いておらず、低迷したままである。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・毎年正月明けから3月までは売上が落ち込む季節であるが、今年は例年ほどの落ち込みはみられない。3か月前とあまり変わらない売上をキープできている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年通り2月は暇である。街の人通りも少なく、週末はビルのエレベーターが他店の客で混むこともあるのだが、そのようなこともない。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客単価が少しだが上昇方向にある。
	旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・客の動きはあるが、原油価格高騰の影響で航空料金が上がっており、旅行業界は更なる合理化が必要な状況である。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・中部国際空港の開港1周年記念旅行や年度末の追い込み企画商品の売上はそこそこで、目立った伸びは示していない。春休みの旅行も低価格商品が売れている状況で、例年並みである。
	タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街での夜間営業は、12月は少し良くなったのだが、1月、2月の状況をみると例年と同じである。
	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・注文はそこそこあるが、金額に対する意識はまだ厳しい。通信関係の出費はまだ抑えられている。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・2月の初めごろは寒さが厳しく来場者数は低迷していたが、ここにきて従来並みに戻ってきている。前年と比べても目標売上に近くなってきている。
	パチンコ店（店長）	来客数の動き	・来客数や客単価にそれほど変動はない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客の来店サイクルがかなり長い。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・単価の安い物件しか売れない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・法律の改正や企業の不祥事の影響で消費者意識は過敏になっており、建設業者に対する不信感が高まっている。これに対応する費用の発生が損益を圧縮している。
やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・1月10日以降、来客数が極端に少なくなっており、ここ2、3年で最低の人出である。商店街では業種に関係なく売上は伸びていない。寒さのためではなく、客の購買行動が少し変わってきている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数が少し減ってきている。客は売場を見ているだけで、販売には結び付いていない。春物の下見に来ているだけの客がほとんどである。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・1月よりも来客数の動きは若干良いが、販売量は減少している。
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・今月はおにぎりやお弁当などの主力商品の売上が前年に比べ悪い。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が明らかに減少しているうえに、客単価も低下傾向にある。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少しており、販売量の動きも悪い。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・例年に比べ暖かい日が続き、季節物が動かなくなっている。オリンピック効果も今一つである。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	販売量の動き	・進学や就職向けのお祝い、プレゼントの購入はスローペースである。2月の売上は前年割れになる見込みである。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・寒さのためか、来客数が極端に減少している。競争相手先の店主も同様に話している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・例年2月は人通りも少なく売上もあまり伸びないが、今月の売上はオリンピックの影響があつてか前年を2%ほど下回っている。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・客の雰囲気は良いが、売上には反映されず勢いが無い。
	タクシー運転手	お客様の様子	・家族が駅まで送迎するケースが増え、タクシー利用は減っている。

		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は12～1月と比べて寒さが緩み、風邪などで病院へ行く客が減っている。また、オリンピックのテレビ観戦もあって、繁華街での客数も少なくなっている。	
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競争環境がますます厳しくなっているため、新規契約数は確実に落ち込んできている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・寒いせいか髪を伸ばしている人が多く、来店サイクルが長い。客と話をしているも、相変わらず景気の良い話はない。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・借入金利が上昇する予想があり、客の決断力が鈍っている。	
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・チラシ広告等に対しては毎月ある程度決まった数の反響があるが、ここ2、3か月は減少傾向であり、1割ほど減っている。	
	悪くなっている	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数が少なくなっている。	
企業動向関連	良くなっている	企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・取引先の売上が前年度を大きく上回っている。また株価の上昇も追い風となっている。	
	やや良くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・先月に続き自動車関連の仕事が好調である。事務のA機器の製造会社も複写機の生産が好調らしく、関連商品の受注が増えている。	
		出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電話での問い合わせや注文など、待ち型の受注がやや増加している。単価の安い広告枠では、即決で契約を取ることができる。	
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格、受注量とも着実に上向いてきている。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・多少の波はあるものの、受注は増加傾向にある。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・取引先が全体的にやや良くなっている。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・新年度の受注単価交渉では、従来よりも引き下げ幅が小さくなっている。	
		建設業（経営者）	取引先の様子	・設備投資関連が増加しているほか、投機的な不動産物件の紹介も続いている。	
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品、半導体関係の荷動きが非常に良い。	
		公認会計士	それ以外	・顧客先の設備投資意欲が上向いている。従業員の新規募集も増加している。	
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・前年に比べ黒字の事業所が増えている。土地の譲渡も多く、資金の動きも活発である。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・地域振興の観点から、自治体から地場IT企業への発注が増えている。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般業界はまだまだであるものの、自動車関連を中心に設備投資に前向きな企業も多く、引き合いに応じきれないほどである。	
	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、全体としては変化はない。
			窯業・土石製造業（社員）	取引先の様子	・先月は一時的に落ち込んだが、今月は製造設備を増強する企業や、稼働率の上昇に伴い消耗品を交換する企業などで、動きは活発である。
			一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車部品メーカーの受注量が引き続き伸びており、愛知県を中心に好調である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・原油価格の高止まりが続き、受注も停滞状態で苦慮している。しかしその反面、建設業向け商品は増産傾向にあり、何とか帳尻合わせができています。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品のうち、販売量は増加しているが低価格化している製品と、販売量、売上とも国内では減少しているが米国向けが堅調な製品があり、全体としては変わらない。	
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の景気先行きは決して悪くないのだが、2月の荷動きが悪く3月にずれ込んでいる。	

		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・引越シーズンが目前で問合わせ件数は例年と同程度あるが、法人関係で会社負担の経費でも値引きを要求されるケースが多い。
		金融業（決算予算担当）	受注量や販売量の動き	・小売、サービス関連の企業売上は横ばいで推移している。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・マンションの買い控えが散見されるが、不動産の動きは引き続き堅調である。一方で、金融機関間の競争は相変わらず激しく、ローンは伸び悩んでいる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告予算は減少しており、企業は素材や数量を落とすなどしており、相変わらず厳しい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・元気な中小事業者の中には、収益物件を購入する動きが出てきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・消費税の納税対象が拡大した影響で、個人事業者などの資金繰りが厳しくなっている。
やや悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末決算が思ったほど伸びていない企業が多いためか、受注量は非常に減っている。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・どの取引先からも、利益が出ないといった話ばかり聞く。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・運輸業界では燃料価格の高騰で経営が非常に苦しい。運賃への転嫁を図りたいが、荷主からは逆に運賃値下げの要請を受けることもある。
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先全体に投資の抑制傾向がみられる。
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	・取引数量が減少しているだけでなく、10.4%の減収、54.5%の減益である。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料のアルミ、亜鉛の価格が高騰しており、鉄の価格も一昨年来高止まりしている。それに対して販売環境は依然として厳しく、製品販売価格は下がっている。
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3割強増加している。
	やや良くなっている	人材派遣業（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客企業からのエンジニアニーズはおう盛である。
		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・人材需要は増加しているが、人材供給が相変わらず不足している。そのため現在の人員の残業が多く、不満も出始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連企業からの派遣注文がおう盛である。ただし、登録スタッフを募集しても前年同月比で減少傾向が続いており、人手不足が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・3月に実施する転職フェアの企業申込件数が好調で、正社員の中途採用は活発である。特に静岡県西部の製造業の求人が活発で、2007年4月入社予定の新卒就職ガイダンスへの企業参加件数は昨年を2割ほど上回っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・一般求人がやや復調している。大手自動車メーカーの期間工募集も依然として好調で、前年比90%台半ばを確保している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は1.63倍と前月に比べ0.03ポイント上昇している。一部企業では2007年問題に先駆けて、今のうちから人材確保の動きが出ている。
		職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子	・依然として有効求人倍率は高水準で推移している。しかし正社員の選考基準は高く、一定レベル以上の人材が対象であり、マッチングに難もある。
変わらない		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・競合他社の動きが活発化しており、依頼企業からの注文ベースは全体的に遅くなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材紹介案件が増加しており、企業は正社員採用に積極的になっている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しているが、非正社員求人であったり、正社員求人でも技能など採用基準の厳しい求人が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・転職者数が依然として前年比2割以上伸びていることに加え、最近では退職交渉時の引き留めが厳しくなっており、各社とも人材不足感が強い。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	それ以外	・地場産業の繊維染色関係をはじめ、小売業などでも、5人以上の企業で解雇などの整理件数が増加している。

悪く なっている	-	-	-
-------------	---	---	---