

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・この地域への旅行客増加、土産物の購入量増加、客単価上昇の傾向は今後も続く。
		テーマパーク（職員）	・客単価が伸びており、今後も良い傾向が続く。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・テレビをはじめデジタル機器への買い換えが進んでいるため、単価の下落は著しいがそれを上回る販売台数増が見込まれる。
		商店街（代表者）	・例年に比べ駅前地区に旅行客が増えているので、若干ではあるが良くなっていく。
		商店街（代表者）	・来客数が若干伸びてきているため、3か月先もこのまま微増の状況が続く。
		一般小売店〔贈答品〕 （経営者）	・以前よりも広告への反応が良くなり、購入単価も少しずつ高くなっている。この傾向が今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・紳士服、婦人服が堅調な売上を継続している。この傾向が今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・どの商品群も売上は好調で、これから低下する傾向は見られない。高額品の売上が堅調など、好材料は多く見られる。今後は売上の伸びが見込まれる。
		百貨店（外商担当）	・客の購買意欲が上向いていることを、肌で少しずつ感じるようになってきている。今後は多少上向きになる。
		スーパー（店長）	・商品に動きが出ており、客の様子にも活気がある。高額商品も若干売れてきており、客に余裕が出始めているため、今後は良くなる。
		スーパー（営業担当）	・2月という消費抑制時期に前年比プラスになったため、今後は更に拡大できる。
		衣料品専門店（企画担当）	・新商品への反応が良く、購買意欲は高まってきている。今後もこの調子で良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・新築事業は横ばいであるが、改修改装工事が増えている。カーテンなどのリニューアル案件も多くなっている。
		その他小売〔貴金属〕 （経営者）	・商品単価は以前より低下しているが、量的には増加しつつある。昨年末以降減少しつつ良くなる傾向が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・高級食材を組み合わせた、高価格メニューの販売が好調である。客の様子からこの傾向は当分続く。
		スナック（経営者）	・この1年ほど前年売上を上回る月が増えており、歓送迎会時期の来客数も増加が見込まれる。
		スナック（経営者）	・歓送迎会の予約が少し入っているため、今月よりは良くなる。
	観光型ホテル（スタッフ）	・単価を10%ほど値上げしているが、予約状況は例年以上に好調である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況はあまり良くないが、来客数が増えているため、今後も良い状況が続く。	
	ゴルフ場（経営者）	・3か月先の予約が前年に比べて順調に増えている。特にコンペが顕著に増えている。	
	ゴルフ場（企画担当）	・3月以降は予約数が前年を上回っており、今後は良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・このところの客の様子から判断すると、現在の慎重な購買傾向はこの先数か月間は続く。
		一般小売店〔書店〕 （経営者）	・良くなったり悪くなったりを毎月交互に繰り返しており、現在の横ばい状態はしばらく続く。
		百貨店（売場主任）	・客の購買意欲の低さは定着しており、春物購入の動きも鈍く、動き始めるにはまだ時間がかかる。
		スーパー（店長）	・消費者が上質な商品を買いたい傾向は以前よりあったが、徐々に高まりつつある。実際にここ1～2か月は客単価が上昇しており、この傾向は今後も続く。
		スーパー（仕入担当）	・売上が伸びないなか色々な方策を考えるが、客には必ずしも受け入れられておらず、売上はしばらくこのままの状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の閉店が増えているが、競合店の出店も多く、先行きはあまり変わらない。
コンビニ（エリア担当）		・消費者が本当に欲しい物しか買わない傾向は今後も継続し、売上の前年割れは今後も継続する。	
コンビニ（店長）		・寒さが続き、原油価格の高騰も家計に響いているため、消費動向はまだまだ厳しい。	
コンビニ（売場担当）		・既存店の売上は前年比99%と失速感が出ており、しばらく現在の状況で推移する。	

	家電量販店（店員）	・オリンピックでハイビジョンの認知度が向上しており、今後もテレビは安定して売れる。しかし売上は前年比100%を何とか維持している状態であり、今後もこの状態が続く。
	乗用車販売店（従業員）	・全体的な雰囲気は良いが、波があるため、今後も横ばいが続く。
	乗用車販売店（従業員）	・3月にはグリーン減税適用車の駆け込み需要が予想されるため、4月以降は反動が大きくなる。
	乗用車販売店（従業員）	・3月は増販が見込まれるが、4月以降は例年通りの厳しい月になる。
	乗用車販売店（従業員）	・4月以降は、自賠責保険料やグリーン税制の関係と新型車が特に発売されないこともあり、苦戦の見込みである。
	一般レストラン（経営者）	・会社関係の週末出勤客がコンスタントにあり、現状が今後も続く。
	都市型ホテル（従業員）	・予約件数は例年並みである。
	テーマパーク（職員）	・来客数、予約状況とも例年の動きと変わらない。
	設計事務所（経営者）	・本来の業務である住宅は低迷したままだが、企業関連の業務は今後も堅調である。
	住宅販売会社（従業員）	・各社でキャンペーンなどを実施しているが、例年通りかやや鈍い。今後も現状が続く。
やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・主力商品のおにぎり、お弁当、パン、鶏肉、雑誌などの売上が他の商品よりも悪く、経験上今後景気は後退する。
	コンビニ（エリア担当）	・競争環境が更に厳しくなる。
	乗用車販売店（経営者）	・定率減税の見直しの影響で、消費者はしばらく慎重になる。自動車関連も維持費などに更に注目が集まり、小型車化の傾向も一層進む。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・高級品もそこそこ売れるが、低価格帯へのシフト傾向があり、完全に二極化している。良い物は直して使いたいという客も増えており、今後売上の伸びにはなかなかつながらない。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・新入校者数よりも退校者の数が上回る傾向にある。
	住宅販売会社（従業員）	・金利上昇が見込まれるが、そうなると建築投資は減少する。
悪くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・商店街のそばのショッピングセンターが閉店するため、集客力は前よりも悪くなる。
企業動向関連	良くなる	
	やや良くなる	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・取引先の新年度予算をみると、受注量、販売量とも増加する。
	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先が再建中であったが、やっと目処が立ち、販売量などが増加してきている。それに伴い当社でも受注価格や数量面で明るさが見え始めている。
	建設業（総務担当）	・客からの受注量は増加傾向にあり、今後も良くなる。
	会計事務所（社会保険労務士）	・顧客企業の仕事は順調で、新年度の仕事も期待できるといった話をよく聞く。
変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	・原料の価格上昇が続く上に供給不足の商品もあり、収益を圧迫しているが、受注量増加によって何とかカバー出来そうな状況である。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数である新住宅着工件数は直近で約2.4%減となっており、今後もやや厳しい状況が続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	・原材料である鋼材の再三にわたる値上げにより、今後も収益面で厳しい状況が続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	・販売量が拡大しても低価格化が進むことから、現状維持が今後も続く。
	輸送業（従業員）	・原油価格の高騰が依然として続いており、今後も厳しい状況が続く。
	輸送業（エリア担当）	・燃料価格が更に2～3円値上がりするという話もあるが、取引先に運賃見直しをしてもらうこともできず、今後も厳しい状況が続く。
	輸送業（エリア担当）	・運送業界では、全体の物量が変わらないにもかかわらず、低価格傾向にある。今後もこの状況は続く。
やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・今月から来月にかけての受注量は、例年に比べて圧倒的に少ない。
	金属製品製造業（従業員）	・工場は忙しくなるが効率が悪く、コスト上昇になりかねない。
	建設業（経営者）	・建設建築業界では安売り合戦が止まらず、今後は優良な大工、建築業者、工務店の競争力も落ちてしまいかねない。

	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・原材料価格の高騰と製品価格の低迷は今後も続くと考えられ、今後更に厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人数は正社員も含め全業種で増えている。特に金融業界の求人が顕著である。ただし求職者数が不足している。
		学校〔大学〕（就職担当） 学校〔専門学校〕（就職担当）	・サービス、卸小売、金融保険、建設、製造業などほとんどの業種で、求人件数が前年比5～50%増加している。 ・会社説明会に対する学生の応募件数が前年に比べて減少している。特に理数系の男性の減少が目立ち、その背景には製造関連の採用増加がある。
	やや良くなる	人材派遣業（経営企画）	・開発案件の増加などにより、今後もエンジニアニーズは高水準で推移する。
		人材派遣会社（社員）	・人材募集しても集まらない企業が増えており、人材紹介や紹介予定派遣の需要は増加傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・輸送関連の製造業をはじめ、正社員募集が増えている。ただし、条件の良い企業には大挙して応募があるが、3K企業には人が集まらない状況が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・スポーツ紙上の求人広告は2けた割れが続いていたが、2月で底を打っており、一般紙の求人と併せ今後は上向き見込みである。
		職業安定所（所長）	・臨時、期間工などの非正規社員で採用した者のうち適任者を正社員に登用して人材確保を図る企業が増えており、雇用情勢は今後も徐々に好転する。
		職業安定所（職員）	・求人数は前年に比べ上向いている。今後もこの傾向は続く。
		職業安定所（管理部門担当）	・求人件数の増加により求職者の選択肢が増えており、非正規社員から正規社員へと移行する事例も増えている。今後、雇用市場にも活気が現れる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・需要と供給のマッチングは今後も難しい。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の要請は多いが、派遣社員が見つからない状態が今後も続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・求人してもなかなか採用につながらず、求人費用が重荷となり経営に影響が出始めている企業もある。バブル期に起きた「労務倒産」が再び起きる可能性もある。
		職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・企業の人件費抑制傾向は今後も続く。 ・製造業では深刻な労働者不足が今後も続く。ただし、製造業の派遣受け入れ期間が最長1年から3年に変わるため、ある程度安定した需給状況が見込まれる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・人材派遣に対する需要は停滞している。
	悪くなる	-	-