

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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・年始5日間の伊勢神宮参拝客は前年比116.9%の85.6万人となり、地域の観光関連産業は恩恵を受けて好調である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・年末の売上、来客数は、共に昨年に比べて5%以上増えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・団塊世代の海外旅行が伸びている。ゴールデンウィークの予約は、ヨーロッパ、アメリカ方面を含め好調である。
やや良く なっている		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・客の選別眼は相変わらず厳しいが、値打ちで価値ある物の売行きは良い。他社との選別、差別化さえ間違えなければ、商品は売れる。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・良くなっている客とそうでない客と二極化しているが、来客数は若干増加している。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・大型競合店が近くに出店し、当初来客数は前年比で10%前後減っていたが、今月は前年比100%近くまで回復している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価及び来客数とも前年を上回っており、新規商品の動きも良好、購買意欲を感じる。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・3か月前と同様に来客数は前年割れしているが、客単価は回復している。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・婦人服のバーゲンは、前年をやや上回る。ただし、バーゲン中でも平日は厳しい。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・定番商品の売上は微減であるが、バーゲンの売上が増加してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が増加している。また、ローンの利用客は、ボーナス月の支払額を増やしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車の購入意欲は、若い世代だけでなく年配の世代も向上してきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・工場や会社オフィスの民間設備投資が増加している。また、住宅関係も、分譲住宅、賃貸マンションを中心に伸びている。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・小口の注文が例年になく多いため、前年比で売上は増加している。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・名古屋駅前の新高層ビルの開業の影響か、昨年と比べて宿泊単価は上昇傾向にある。また、宴会や会議室の問い合わせも若干増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・新年会の件数、人数共に、前年同月比で増加している。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価の上昇により、収入は確保できている。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・暖冬のお陰で旅行には良い影響があり、店頭のお客様の様子も良い。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年初からホテルなどでのパーティーが多く、特に金曜日、土曜日は夜遅くまで客がいる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前、前年同月と比べても、今月は若干良くなっている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・降雪量が少なく、アクセス道路の状況が良いため、来客数は増えている。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・50代前半から60代の客から、リフォームの問い合わせが増加している。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・来客数は変化していないが、客単価は相変わらず低く、売上増加にはつながっていない。また、平日の来客数が少なく、週末の3日間だけで仕事をしているような状況である。
商店街（代表者）	来客数の動き			・客の動きは多少良くなっているが、客単価は相変わらず低い。特に個人購入で顕著である。ただし、企業の一部では、年始の挨拶での手土産を復活させている。

一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・良くもなく悪くもない状態に戻っている。暖冬でインフルエンザや風邪がはやっていないため、売上が伸びていない。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・単価の低い商品はよく売れているが、高額商品があまり売れていない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・初売りやクリアランス初日は大盛況であったが、雨や雪の影響もあり、中旬以降はいつものように買い控えが続いている。
百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店外催事の売上はまずまずであるが、店頭売上が良くなっていない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物姿勢は相変わらず慎重である。また、仕入れに来店する飲食業の客も、売上が減少しているということで、買上金額が少ない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・中小店では、大型店の攻勢の影響で、土日の客がどんどん減少している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・売行きはよいが、客はバーゲンで購入しているため、特別に良くなっているわけではない。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は98%前後で推移しており、変化はみられない。鳥インフルエンザの影響で鶏肉の売上が減少しているほか、菓子業界の不祥事の影響により食品に対する不信感も高まっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・必要以外の出費はしない傾向が続いており、売上は前年を下回っている。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数が若干増加しているが、客単価は下がる傾向にある。売上はあまり変わっていない。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・おにぎりなど、小物系の動きが好調である。ただし、愛知県は好調であるが岐阜県や三重県では低調であり、地域差が広がっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・昨年までは1月中旬から活発な動きがみられたが、今年は昨年末から現在まで盛り上がり欠けている。単価も例年なら上昇するはずであるが、横ばいで推移している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数が増えてきている。値引き要求は厳しいが、数でカバーできるため、売上は変わらない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・月の半ばまでは多少良かったが、後半は大きく崩れている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・昨年末はかなり良い状態であったため、年明けを心配していたが、年明け以降も良い状態が続いている。
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新規客の来店が増え、増販が見込まれる。ただし、他店との競合により値引きが大きく、販売車種も単価が低い車が増えているため、台当たりの単価は下がっている。
住関連専門店（店員）	競争相手の様子	・競合店が出店しているが、売上は微減にとどまっている。
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・受注量は低い水準で推移しており、活発さが無い。
スナック（経営者）	来客数の動き	・新年会の予約は例年より多く、団体客が増えているため、前年同月比で売上は1割増加している。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・厳しい状況であり、まだ足踏み状態である。
旅行代理店（経営者）	それ以外	・航空会社の手数料カット、客の旅行会社離れ、インターネット予約の普及などの影響により、収益は悪化している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・暖冬の影響でスキーツアーの申込客は減少しているが、日帰りツアーや宿泊単品の直前申込が増加している。
旅行代理店（従業員）	単価の動き	・売れる商品は、特別企画の低価格商品に偏っている。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数は下げ止まっているが、新規契約数は依然として低調である。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で、入場者数は好調である。雪のために閉鎖する日が3～4日あったが、他の日で取り戻すことができています。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、契約数は減少しておらず、契約率は良い。

やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・月後半からの売上が悪化している。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・年末まで来客数は増加していたが、1月に入ってから減少している。	
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・正月明けのクリアランスセールは、例年になく不調である。名古屋駅前のオフィスビルの開業効果もあり来客数は増加しているが、売上の伸びにはつながっていない。	
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・福袋や冬物クリアランスの立ち上がりは前年と同様に活気があったが、気温が高いせいか、季節商材の動きが弱い。	
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、売上は減少傾向である。クリアランスセール商品の売行きは好調であるが、高額品や定価商品がやや低調である。	
	スーパー（店員）	単価の動き	・来客数はほぼ前年同月比100%で推移しているが、売上は95%にとどまっている。1人当たりの単価が落ち込んでいる。	
	スーパー（店員）	単価の動き	・客の買い控えに加えて、客単価が低下している。	
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年同月比104%と増えているが、買上点数が99%と伸びていない。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しており、客単価も低下している。	
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・これまで来客数は2けた増でも単価が低く、売上が前年割れする状況であったが、このところは来客数の落ち込みも大変厳しい。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の発表で回復すると期待していたが、販売量は前年同月比で約30%減少している。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・消費者には余裕が全く感じられず、新年恒例の福袋の行列も前年の65%となっている。	
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・個人客、家族客の動きはこれまでにない状況であり、日曜祝日の来客数は大幅に減少している。	
	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・新年の宴会予約がほとんどない。	
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊数は、前年比8割程度に落ちてきている。	
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・天候が良いにもかかわらず、来場者数は前年同月比で1割以上減っている。	
	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは、やや悪くなっている。	
	理容室（経営者）	お客様の様子	・近隣に低価格の理容店が増えており、客はそちらに流れている。	
	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・安い物件しか売れていない。また、客からは値引きを強く要望される。	
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンをウィンドウに張り紙してアピールしているが、反応が全くない。例年ならひやかしの客が結構いたが、今年はそれもなく、バーゲンも固定客に頼る状態である。その上、固定客の来店頻度も例年より激減している。
観光型ホテル（販売担当）		来客数の動き	・年末年始の来客数は例年並みであったが、10日を過ぎたころから来客数は激減しており、特に個人客の減少が大きい。	
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	・今期の売上は、前期比で大幅に増収である。
		企業広告制作業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地域の基幹産業である自動車関連の製造業が好調であり、消費意欲は拡大している。
	やや良くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁できずにいたが、一部の商品で値上げできており、商品の動きも良くなっている。
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・利益率の低い機種ではあるが、受注量が多い。材料確保などで忙しく、納期に追われている。	

	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・低調であった北米市場でも、受注量は増加している。欧州も、ユーロ高のため好調である。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量が、少しずつ増加している。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は、3か月前と比較すると3.3%増加している。前年比で3.9%の伸び率となっている。	
変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・食品関係の取引先企業は、暖冬の影響もあり大変悪い。自動車関係企業も、販売量は減少している。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・大口の継続受注商品が、他社品の性能向上により失注したままになっている。他商品は増えたり減ったりで安定しておらず、カバーしきれていない。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・土地の仕入価格や建築費が高騰しており、販売価格に転嫁せざるをえないが、なかなか理解が得られない。	
	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物流量は年末からは少しずつ減少しているが、変化はわずかである。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・暖冬が続く、冬商品の売行きが悪く、荷動きは鈍い。レジャー関連なども、活気に乏しい。原油価格はやや落ち着いているが、不安要素は多い。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年なら秋口から年末にかけて貨物量は増えるが、今年はあまりそのような傾向が無い。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・新規客の投資意欲を確認しているが、流通業を始め、引き続き厳しい状況にある。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・金利上昇を見込んでか、個人、法人とも不動産の動きは活発である。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側の広告予算は増えておらず、一般広告の出稿量にほとんど変化は無い。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の量は横ばいである。	
	公認会計士	それ以外	・原材料費高、人材不足、人件費高騰の影響は依然として大きく、中小企業の収益性を大きく圧迫している。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前付近を中心に、アパート需要がある。工場進出地域付近のアパート用地の動きも良くなっている。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・利益を上げている客もあるが、全体的にはほとんど変わらない。また、設備投資の動きが止まっている。	
	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	・設備投資の動きは弱くなっているが、良い案件なら積極的に投資しようという姿勢はある。	
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3～5%の減少である。	
	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・ステンレスなどの原材料価格が高騰しているが、製品に転嫁できない。同業者間では、閉塞感が高まっている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は、業種を問わず減少している。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・厳しい状況が続くが、中小零細企業では事業転換もできず、取り残されていく感覚がある。円安の影響で輸入品の価格も上がっている。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物取扱総量は、前年同月比で1～2%低下している。	
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼価格の値上げと大手メーカーからの費用削減要求によって、多くの中小零細企業の収益性は低下している。仕事量も大手企業以外は低調であり、仕事の取り合いになっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人は相変わらず多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連、電子関連を始め、人材派遣需要は相変わらず多い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・建築業の求人出稿が好調を維持していることに加えて、パート、アルバイト求人もやや上向き傾向にある。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は1.51倍と、平成5年2月以来の高い水準になっている。製造業を中心に企業からの求人は活発であり、求人申込は前年同期比でも31.7%増である。
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者への求人は相変わらず多いが、要求される経験、技術は以前より厳しくなっている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず増加傾向にあるが、企業が求める人材を即座に見つけることは難しい。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・転職等の一般求人広告の量には、変化が無い。
	職業安定所（所長）	採用者数の動き	・在職中の求職者の割合が上昇傾向にあるが、依然として非正社員求人の割合が高く、就職は難しい。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は好調であり、就職件数も前年に比べて増加している。一方で、事業主都合による退職が10～20%増加していることに加え、事業主都合以外の離職も増加している。ただし、正規社員の募集の増加により、就職件数は増加している。リストラで辞めた人も、それなりに求人があるため、早期の就職に結び付いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人は前年同月比15%増と、3か月前とほぼ同じ状況で推移している。
	職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・45歳以上の男性求職者は、3～4%増えている。女性のパート求職者も多く、全体の4分の3を占めている。求人数は依然として高い水準にあるが、雇用形態等の条件が折り合わず、就職に至っていない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は高い水準のまま、変わらない動きで推移している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は、高水準で推移している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・最近退職した中高年で、人材紹介所に応募する者が、増えてきている。
悪くなっている	-	-	-