

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の顔が明るくなっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・春の統一地方選挙に立候補する地方議員の後援会が多数、伊勢神宮を参拝している。先月に引き続き、旅行客は大幅に増加しており、それに伴って売上も増加している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は、5.3%上昇している。来客数も3.8%増加している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・新規の客が増えており、数十年営業している中で、2月にしては最も忙しい。
	やや良く なっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・地場産業の不振により消費は今一歩という状態が続いているが、今年に入り少しずつ回復傾向がある。インフルエンザや風邪がはやらず売上への影響を懸念していたが、化粧品売行きが良い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセール終了後の2月は、例年ならば春物まで少し時間があるため暇であるが、来客数は相変わらず多い。夕方の会社帰りの来客数も、ほとんど変わっていない。それが売上の増加に結び付いている。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・単価が上昇しており、売上も好調である。バレンタイン商戦では、高級チョコレートを自分用に購入している女性客が目立った。気温が高めに推移していることもあり、春物の動きも好調である。また、名古屋駅前の高層オフィスビルが開業した影響で、来客数も伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数だけでなく、買上点数、客単価も伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・バレンタインなど催事商品の動きは相変わらず鈍いが、弁当やおにぎりなど主力の米飯商品の動きが回復してきている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・春物を見に来店する客が増えてきている。
		衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・長らく低迷していた得意先の既存店売上が、回復傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・1月は過去最低の販売台数であったが、今月は盛り返している。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・地域差はあるものの、前年に比べると来客数は増加している。これまでは中古車が主体であった新卒者の車選びも、新車が選択肢に入ってきている。ただし、契約となると依然として慎重であり、受注数は前年並みである。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、販売量共に増加している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅建設や民間設備投資が増加している。ただし、公共工事は減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・名古屋駅前の高層ビルの開業効果か、海外からの宿泊予約が微増している。宴会は、法人の会議需要が微増している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・問い合わせ、商談共に、堅調に増加している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・海外旅行者は、円安の中でも増加している。国内旅行者は、インターネットの普及に伴い、宿泊予約が減少している。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約は、例年以上に良い。ただし、解約件数も多い。
美容室（経営者）	それ以外	・今まで売れなかった商品でも、本当に良いものなら、説明すれば購入してもらえるようになってきている。		
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地取引が活発になってきているが、購入希望者数が売却希望者数を上回っている。購入希望者は住宅取得目的が多く、住宅建設の需要の増加がその背景にある。		

変わらない

商店街（代表者）	単価の動き	・昨年12月以降の売上は、堅調に前年同月を上回っている。しかし、客単価は依然として低い。
商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は、3か月前とほぼ同じである。前月比や前年同月比で見ると売上は増加しているが、客単価が依然として低いため、小幅な増加にとどまっている。
商店街（代表者）	それ以外	・当店の売上は横ばいであるが、菓子の材料問屋によると、年末年始から荷動きが非常に悪く、1月末以降は特に悪いとのことである。菓子業界では、大手洋菓子メーカーの不祥事が影響しているようである。
一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・安価な商品を求める客が相変わらず多い。その一方で、高価な蘭を自宅用に購入する客もおり、格差を感じる。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖冬の影響により、春物の出足は例年よりも良い。ただし、冬物バーゲンのマイナス分をカバーするほどではない。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・気温が高く、冬物セールの商品の動きが悪い。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・相変わらずの大型店出店により、客が取られている。中小スーパーは、非常に大変である。
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、変わらない。
スーパー（店員）	販売量の動き	・3か月前と変わらず、あまり良くない。特に週末の売上が良くない。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、買上点数は伸びているものの、単価が前年同月比90%台と極めて悪い。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・暖冬やノロウイルスの流行の影響により、鍋物商材が苦戦している。ただし、来客数は前年並みで推移しており、売上も3か月前の状態を維持している。
コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・酒類を扱う小売店業界では、売上が前年比80～90%という3、4年前のような極端な落ち込みはなくなっている。ただし、悪い状態で安定しており、赤字経営が続いて借入れは増えている。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数、客単価共に前年を上回っており、ここ数か月間の好調を維持している。特に週末の客単価が、引き続き好調である。好天や暖かな気温に恵まれていることも寄与している。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・依然として、売上は前年同月を下回っている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・3か月前と比べて、売上はあまり変わっていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響により、利幅の大きい日本酒の売上がかなり落ち込んでいる。パレンタイム商戦も、手作り用の商品は売れているが、贈答用の商品は全く売れない。依然として、良くない状態が続いている。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、春夏に強いおにぎりやサンドイッチ等の販売が増加している。しかし、冬商品の中華まん、おでん、弁当などの売上は減少しているため、全体で見ると変化は無い。
コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・売上は、前年と同等である。
衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・売上は辛うじて前年を上回っているものの、店頭売上がなかなか良くならない。
衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・ベビー用品は少し好調になりつつあるが、ミセス向けの衣類は相変わらず安い製品が求められる。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売上は、台数、単価共に前年を上回っている。しかし、その程度はごくわずかである。
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・競争が一層激しくなってきた。倒産したり合併したりする同業者もあるが、人口が伸びているわけでもなく、売上は横ばいが続いている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・最近の傾向として、自動車の定期点検を受けない人が多くなっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3か月前もかなり良い状態であったが、2月も良い状態を継続しており、販売台数の増加に結び付いている。

	スナック（経営者）	来客数の動き	・2月は例年なら暇な時期であるが、暖冬の影響もあり、街には例年より人出が多い。当店の売上も、例年の2月と比べて非常に伸びており、引き続き好調を維持している。
	観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・先月上旬から個人客の予約の動きが悪かったが、最近には動きがある。ただし、その程度はわずかである。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・良いサービスに対してなら、単価が高くても抵抗なく支払う客が、依然として多い。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・航空券は販売手数料率が引き下げられており、収入が減少する傾向が続いている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・暖冬の影響により、スキーツアーはさっぱりであるが、行楽ツアーの申込は例年並みである。旅行申込の状況は良くなっていないが、大幅に減少していることもない。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・暖冬の影響によりスキー客は減っているが、その分、1泊旅行の客が増えている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・飲食街の客でタクシーを利用する人は、12月は少し増えたが、年明け以降は昨年や一昨年と同様の悪い状態に戻っている。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・12月以降は、頭打ちの状態が続いている。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・この時期は例年、引っ越しなどに伴う移転の届出が多いが、そのついでに新サービスを追加する人はほとんどおらず、前年の同時期と比べても少ない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・2月の入場者数は、目標をはるかに超えている。しかし、これは暖冬の影響であり、景気が上向いているとはとても判断できない。
	その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	それ以外	・冬休み明けから生徒数は増減しているが、相変わらずプラスマイナスゼロの状況である。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金利の上昇に伴い、土地や住宅を早めに購入しようとする客が増えている。
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	・客単価が低下している。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は年末までは増加傾向にあったが、今年に入り前年比マイナスが続いている。その影響により、売上も伸びていない。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・原油高、ユーロ高の影響により、海外輸入品が値上がりしている。その影響もあり、高額品の売上の落ち込みが顕著である。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・当店の客には中小の八百屋が多いが、八百屋の売上は最近減少しており、当店の売上にも影響している。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・個人所得がまだまだ伸びていないためか、客の買物姿勢は相変わらず慎重である。客は割安商品をチラシで調べて購入しており、2月に入って悪くなっている。
	スーパー（店員）	単価の動き	・点単価、販売量共に、やや悪くなっている。
	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、客単価も低迷している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・年度末の増販期を迎えて、店頭はそれなりに活気があるが、売上は前年を下回っている。販売車種が軽自動車に対抗した小型車中心となっており、売上単価が低下している。
	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・新車販売は、少ない客を複数店で競合する状況が続いている。客は少しでも安く買おうと何店にも足を運んでおり、条件が合わなくて断る案件も多い。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・来客数、売上共に、前年割れが続いている。高額商品を選ぶ客は少なく、客の多くは割安なセール品を購入する。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、全体的に伸び悩んでいる。来客数が増加しているのは平日のランチ客だけであり、ディナー客は曜日を問わず減少している。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・飲食店では、客の来店回数が減少し続けている。廃業する店も出始めている。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊予約の状況は、2～4月は前年比で80%、5月は同92%と、やや悪い状態にある。

		タクシー運転手	お客様の様子	・毎年この時期は、風邪の治療などで病院に行くためタクシーを利用する客が多いが、今年は暖冬の影響で客が少ない。
		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。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・パーマやカラーリングをする間隔が、長くなってきている。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店率があまり良くない。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客の来店回数は、相変わらず悪い。また、近隣に安い理容店が増えてきたため、客がずいぶん流れている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約売上高は、3か月前の3分の1ないし3分の2であり、あまり良くない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・取扱商品にも問題はあるが、耐久性のある高級品がさっぱり売れない。
		パチンコ店（店長）	来客数の動き	・スロットマシンの基準変更に伴う台の入替えにより、来客数は減少している。
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	・窯業界では、国内需要は依然として低迷しているが、中国への参入が軌道に乗り始めており、増収増益となっている。
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・取引先では、年度末から活況が続いている。来年度のプロジェクトも順調に進んでいる。
	やや良くなっている	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注が、徐々に増えている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・設備関係の補修等が行われており、良くなっている。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・複数の客から、新しい仕事の引き合いを受けている。
		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	・引き合いが非常に多く、極めて多忙な状態にある。ただし、業界全体では、自動車関連を含めて、設備投資は減少傾向になっているという意見が多い。
	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、販売量共に、同水準で推移している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・取引先の製造業や、工場、設備を施工する建設業では、約1年間にわたり、バブル期を上回る好景が続いている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・大企業では設備投資もおう盛であるが、地場の中小企業は活気が全く無い。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が高止まっているが、販売価格に転嫁することは相変わらず難しい。値上げした製品の販売量は、減少している。
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・材料単価が高騰するなか、企業の体力は限界に来ている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量は確保できているが、限界利益率の低い機種種の受注量が増えている。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・米国自動車メーカーの不調が続いているため、米国では設備投資が回復しておらず、停止状態の引き合いがいくつかある。欧州、アジア向けは引き合いもあり活発であるが、米国市場の不調を補うまでには至っていない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・ここ1年ほど、緩やかな上向き傾向にはあるが、更に良くなり波及することはない、どちらかと言うと足踏みに近い。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・販売先からの引き合いは、3か月前と比べて全く変わらない。ある程度の好調が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が上昇するなど売上は順調であるが、原材料の調達価格が高騰しており、利益は増えていない。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・燃料費の高騰はほぼ収束しているが、人手不足から採用費が増加しており、また新車の購入に伴う償却費も増加しているなど、別の負担増が現れている。

	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・雑貨を中心とした輸送量は、前年並みである。その一方で、燃料費の増加に対して、運賃の値上げに応じしてくれる荷主もあるが、依然として同業他社との競争が激しく、運賃単価は平均的には低下している。
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・貨物運送の動向に大きな変化はないが、輸送量は前年を数%ほど下回っている。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の投資意欲には、変化は見られない。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・不動産の動き、個人消費の動向共に、依然として堅調である。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・新製品等の広告依頼が少し増えているが、いずれも低予算であり、全体的にはあまり変わっていない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・ネット広告が雑誌広告を追い抜く勢いであるが、折込広告は安定している。
	公認会計士	それ以外	・顧客である中小企業の業績に、改善傾向は見られない。ただし、大幅に悪化しているわけでもない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・一般の戸建分譲の売行きは、芳しくない状況にある。三重県中部の電機産業の集積地域でも、従業員は増えているが派遣社員が中心であるため、購入があっても3千万円程度の物件が多い。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の業績は、横ばいである。設備投資は、一段落しているのが、行われていない。
やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客であるパチンコ業界の設備投資の状況は、相変わらず悪い。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の荷動きは、少し緩慢になっている。
	金融業（決算予算担当）	それ以外	・改正貸金業規制により貸出金利を引き下げたことによって、金融業界ではこのところの増収傾向が横ばいに転じている。その一方で、利息返還や債務整理のための費用などが増加しているため、利益率は更に悪化している。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・確定申告が始まったが、個人事業者の業績はあまり良くない。
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業では、原材料を集中購入すると共に内製化率を高めており、中小企業への外注量を激減させている。そのため、中小零細企業では、受注のために粗利を大幅に落とす状況が続いている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	・決算に合わせて雇用調整している企業が多く、求人数は非常に多くなっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・民間企業の採用増加によって、公務員試験の受験者数は減少しており、大学や高校から当校への情報提供なども顕著に減少している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣依頼は依然として増加しており、新規の依頼に対して人材を十分に確保できない状況が続いている。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣の需要は増加傾向にあり、正社員採用が活発化してきている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、3か月前と比較しても高水準で推移している。
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・取引先の技術者需要は、相変わらずおう盛である。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数は、堅調に推移している。在職者向けの転職フェアへの参加企業数も、高止まりしている。製造業だけでなく、金融・保険を始め、他業種でも活発になってきている。
	職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・求人数は依然として高水準にあるが、5割以上が非正規社員の求人である。求職は正規雇用の希望が圧倒的に多いため、就職者数の伸びは緩やかになってきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は、8か月連続で前年同期を上回っている。有効求職者も、4か月連続で増加している。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は前年並みであり、好調を維持している。就職件数も、わずかながら増加している。ただし、人員整理する企業も相変わらず多い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・輸送用機械器具製造業の求人数は相変わらず多いが、全体としては求人数に変化は無い。

	職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・団塊世代の退職の影響か、新規求職者数は前月より大幅に増加している。依然として非正規社員の求人割合が高いため、条件が折り合わない。
やや悪くなっている			
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手自動車メーカーが募集する期間工は、北海道、東北、九州で十分に確保できている。そのため、地元では当面、全媒体で期間工の募集広告が休止となっている。また、タクシー乗務員や清掃作業員の募集広告も、大きく減少している。