

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	・伊勢地域への観光客数は、増加の勢いが衰えない。暖冬で例年のスキー客が流れてきた影響も大きい。週末のみならず平日の来客数の増加も顕著である。客単価も上昇し続けている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数は8.5%増加している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年になく、名古屋駅前地区の販売量が増加している。高層ビルの建設に伴い、人出があり、販売量も増加している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年に入り、販売量の減少傾向から少しずつ回復している。特に今月は、前年同月比も少し良くなっている。ただし、名古屋市内の中心部ほど良く、郊外になるほど良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価が上昇している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・高級牛肉の需要は底堅い。中元商戦に向けての商談も、前年より手ごたえがある。ただし、良い商品を手頃な価格で、というこだわりを失うと、人気は落ちる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・団塊世代の退職の影響で、贈答用の花がよく売れており、かなり忙しい。前年同月比で、売上は30%以上も伸びている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・土産物を含めて当社が展開する商品、飲食店など全般的に、売上は昨年より大幅に増加している。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	来客数の動き	・12月に改装をした効果が徐々に出てきており、来客数が増え、かなり良くなっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・花粉症の患者が2月下旬から急激に増えており、予想以上の売上となっている。
		百貨店（販売担当）	単価の動き	・婚礼関係、特に婚約指輪の単価が上昇している。また、女性の自分用の買物単価がやや上昇傾向にあり、購買意欲が感じられる。ホワイトデー用のギフト単価は、例年どおりである。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価、来客数共に良くなっており、売上は伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比がプラスになっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価は、暖かくなるにつれて上昇してきている。
		コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・名古屋市内の店舗の売上が増加している。また、東海環状線東回りの開通により、岐阜県東部の売上も伸びている。
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・冬物商品は苦戦していたが、春物商品に移行後は、婦人服では特にピンク色系統の商品が動いている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・新OS搭載パソコン、デジタルチューナー内蔵テレビの売行きが、非常に好調である。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が、かなり増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3月に入り販売量は好調であり、成約率も高い。
		乗用車販売店（総務担当）	来客数の動き	・来客数が増えている。ただし、購買には相変わらず慎重である。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、特に賃貸マンションの建設が増加している。一般物件では、公共投資は減っているものの、民間のオフィス関係や工場関係は増加している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・買上単価の上昇により、客単価は伸びている。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・月のうち1週間は、愛知万博特需があった一昨年の宿泊客数に近づいている。		
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宿泊、レストラン共に、来客数は増加している。ただし、単価を上げようとすると、すぐに客足は鈍る。		
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・高単価の客が現れてきている。ゴールデンウィークの予約も順調である。		

変わらない

商店街（代表者）	販売量の動き	・例年今の時期の販売量は増加するが、今年は良い日と悪い日ははっきりしている。販売量の多い日もあるが、長くは続かない。そのため、全体として販売量が伸びていない。
一般小売店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・今月は中旬以降に暖かい日が続く、来客数は増えている。しかし、購買意欲は高くなく、売上は今一つである。必要な物を必要な分量だけ購入する客が多い。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・高層ビルの開業に伴い、名古屋駅付近の出が増えている。しかし、来客数の多さが、売上にはほとんどつながっていない。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・働く女性用の婦人服と紳士服に動きが出てきている。しかし、ミセス婦人服に勢いが無い。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上はあまり良くなく、客の様子を見ても相変わらず慎重な買物姿勢である。仕入れに来ている飲食店でも、仕入量は少なくなっている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・土日や祝祭日の集客状況をみると、大型店に客が集中しており、中小店では集客ができていない。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は前年同月の98%前後で推移しており、依然として変わらない。暖冬による衣料品の低迷が大きく影響している。食料品は、同100%前後の推移である。
スーパー（店員）	単価の動き	・客単価は、傾向として、少しずつ低下してきている。
スーパー（営業担当）	お客様の様子	・買上点数は、あまり伸びていない。客は安いセール時に、まとめ買いをしている。必要なものだけを購入し、衝動買いはしない。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・特売日や閉店前の値下げ時間帯に来店する客が多く、値下げ品を選んで買っている客が目につく。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・取引先の飲食店では、飲酒運転が大きな話題となって以降、売上がじわじわと減少している。アルコールを出さないレストランでも、20年前に開店して以来最悪の状況とのことである。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は改善しているが、来客数の前年割れは相変わらず回復していない。
コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・単価が低下している。ただし、販売量は前年同月比でやや増加しており、売上は前年同月を超えている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響により季節物の動きが悪いが、名古屋駅前地区への転入関係の売上があり、全体としては変わらない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・もう少し売れても良い時期であるが、売行きは思ったほど良くない。来客数の動きも、月末には悪くなってきている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売量は、不思議なくらいに、前年と同じ動きをしている。決算月で来客数も多いが、台替え時期が来たから購入するという人が多い。団塊世代の来店も多いが、成約までは時間が掛かる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月決算期が終わったが、市場環境は非常に厳しい。月前半のイベントは盛り上がりを見せたものの、後半ばから受注の動きは非常に重く、販売量は前年同月の89%となっている。
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・新車の販売台数を、前年並みに維持することは厳しくなっている。その上、燃費や利用目的等により、小型車を志向する客が増加している。他店との競争も激しくなり、売上単価はかなりの勢いで下落している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は増えていないが、悪くなっているとまでは言えない。
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・依然として、低迷状態が続いている。客の反応は非常に鈍く、様子見であり、販売は伸びていない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数は少し増加の傾向であるが、週末が減少気味であるため、全体としてはあまり変わらない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・寒くはなったが、天候に恵まれたため、良くもなく悪くもなく推移している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・3月に入って寒さが戻り、街の人出も鈍っており、客足はやや悪くなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・名古屋駅前地区の商業施設の開業の影響により、飲食関連の来客数が少なくなっている。

	旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・ホームページの旅行代理店や、直接予約を推進するホテル、航空会社の動きに圧迫されている。また、低料金の航空会社が現れており、収益を更に圧迫している。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月は暖かく客の動きも活発であったが、3月に入り寒さが戻り、春休みを前にして来客数は少し減っている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・例年ならまだある春スキーへの申込が、今年は全くなくなっている。ただし、春休みの行楽旅行は、暖くなる時期が例年より早いいため、早めの申込があり堅調である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・週初めの月、火曜日の来客数は少し悪いが、土、日曜日は結婚式やお茶会などの客で非常に好調である。祝祭日や金曜日も、夜遅くまで大変忙しい。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は増えているが、解約数も増加している。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・好天候に恵まれており、引き続き、前年同月より入場者数は多い。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・金利が上がるのではないかとということで、客は買い急ぎをしている。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせが毎月ある程度決まった件数あるが、中身が濃く、契約に結び付くような内容が増えている。
やや悪くなっている	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・3か月前には売上、来客数共に伸びていたが、今年に入り来客数が減少している。客は買い控えをしている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・名古屋駅前地区に高層ビルの商業施設が開業した影響もあるが、土日を中心に来客数が減少している。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・月初から中旬にかけて気温が低下したことに加え、2月に婦人服の春物が好調に推移したことに伴う商材不足により、婦人服の売上が大きく落ち込んでいる。名古屋駅前地区では高層ビルの商業施設が開業し、その影響で来客数は増加しているが、婦人服の売上低迷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	・気候などの要因により一時的に売上が伸びても、長続きせず、すぐに落ち込む状況が続いている。
	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・選挙がある月は売上が減ると言われているが、来客数も売上も前年を割り込んでいる。また、一昨年の愛知万博開催時と同様に、名古屋駅前地区に客が流れている。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・平日の売上の落ち込みはそれほどでもないが、チラシを入れた週末の売上の落ち込みが著しい。
	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・新規出店した競合店によるチラシ攻勢が一段と厳しくなり、それに他店も対抗しているため、消費者が少しでも安い店で買うという姿勢は更に強くなっている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の売上は、前年同月とそれほど変わっていない。ただし、弁当の売上の落ち込みは、以前と比べて大きくなっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・2月は暖かかったが3月は気温が低く、そのせいか1日当たりの売上も、2月より3月の方が少なくなっている。
	衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・異常気象により、冬物に続き春物も、前年同月の売上を維持できていない。
	家電量販店（店員）	競争相手の様子	・需要に限られている中、過当競争に伴う閉店や倒産が、目立つようになってきている。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・先月まではかなり良くなっていたが、今は悪くなっている。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・例年なら入社や入学の需要が増える月であるが、来客数、客単価共に悪くなっている。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	競争相手の様子	・名古屋駅前地区に高層ビルの商業施設が開業して以降、名古屋栄地区からは客足が遠のいている。

		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチの来客数は前年比で増加しているが、ディナーの来客数は全曜日伸び悩んでいる。家族、個人客のみならず、法人関係の客足も伸びが鈍化している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・全体的に、来客数が減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月の85%である。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが、悪くなっている。
	悪くなっている	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・食品販売業界では、大手による出店が毎月のようにあり、中小スーパーは苦勞している。
		美容室（経営者）	それ以外	・暖冬の影響により2月が予想外に良かった反動で、3月は後半になってから客足が鈍っている。
企業動向関連	良くなっている	企業広告制作業（経営者）	受注量や販売量の動き	・広告の出稿量が、増加している。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・会員向け情報誌の制作など、これまで控えられていた分野の受注が増え始めている。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・北米向け輸出では、カナダの景気が良くなっている。ただし、肝心のアメリカからの引き合い、受注は低迷している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車、建設関連の受注増加により、当初の売上目標を達成できる見込みである。ただし、原油価格の高止まり等の影響により、発電事業は伸び悩んでいる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の業績が回復中であり、それに伴って受注量が増加しつつある。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原油価格がやや落ち着きを見せてきており、一時期より不安感が和らいでいる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・四日市市内の中心部では、投資ファンドの資金が流入しており、ワンルームマンションの建築が盛んである。また、北勢地区には電気機械関係の製造業が相次ぎ進出しており、その影響で店舗のテナント需要も底堅く推移している。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・大企業の設備投資や設備関係の設計が活況である。また、老人保健施設では、介護士、ヘルパー等が人材不足であり、大変忙しい。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・設備投資が活発になっている。新規借入をする企業が減り、資金繰りが楽になった顧問先も多い。
	変わらない		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・新規受注につながった案件が、何件か出ている。その反面で、従来からの継続案件は、なかなか受注量が増えていない。
		金属製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・原材料価格が上昇しているが、価格を改定することが相変わらず難しい状況にある。企業間の競争も、ますます激しくなっている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・目にみえて悪くなっているというわけではないが、一部の受注に伸び悩みがあったり、小売店の売上が振るわなかったりと、以前ほどの順調さではなくなっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・競争相手がかんがりの低価格を打ち出している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・見積依頼、引き合いの状況は全く変わっておらず、販売額、発注数量も特に変化はない。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・見積依頼や引き合いの件数、設計依頼件数がかんがり増加している。ただし、競争が激化しているため、利益率は低下している。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・1月に荷物の動きが非常に活発になったが、2月に入り急に停滞してしまった。2月までのこうした動きは例年もみられるが、3月になっても荷物の動きは小さく、停滞したままである。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の投資意欲は変わっていない。

	金融業（従業員）	取引先の様子	・大手自動車メーカー向けの仕事が多いが、どれも利幅が小さいため、利益につながっていない。仕事量が多いにもかかわらず、会社の経営は相変わらず厳しい。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人消費が活発であり、小売業を中心に業績は堅調である。法人も、キャッシュフロー内で無理をしない程度に設備投資をしており、業績は堅調に推移している。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの依頼は多いが、低予算案件が多く、全体ではあまり変わらない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は安定しており、力強い。また、夕刊、スポーツ紙の購読は減少しているが、朝刊が増紙しており、カバーできている。
	行政書士	受注価格や販売価格の動き	・運送業では、燃料の高騰と排ガス規制の強化により、相変わらず利益が少ない。
	公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績は、依然として低調である。原材料費高、新規採用の増加に伴う人件費高が原因となっている。その一方で、従業員の賃金は増加していない。
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、仕事量はかなり減少している。特に、食品関係、自動車関連でかなり減っている。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手自動車メーカーからの発注が予想外に遅れており、全体的に後退感がある。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・貨物の動きは、前年同期比でマイナス9.8%と、非常に悪くなっている。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・今期はわずかながら増収になったが、新規投資部門の原価償却費と新規採用に伴う人件費がかさんでおり、赤字を余儀なくされている。
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料費の値上がりが続いている。また、大手企業が集中購買比率を上昇させており、中小零細企業への外注は削減されているため、受注量が減少している。
雇用関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・新年度に向けて、企業からの人材派遣依頼は非常に増えている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・新年度に向けて、人材派遣依頼が活発化している。就業可能な人材の確保が、追い付かない状況が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き ・求人数は、2割近く増えている。
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・技術者に対するニーズは、相変わらずおう盛である。
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材紹介の受注が、相変わらず好調である。企業の正社員採用は、引き続き増加している。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	求職者数の動き	・企業の正社員に対するニーズは高まってはいるが、技能や条件が折り合わないため、結局人材派遣、請負に頼るケースが多い。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・企業の中途採用の動きは、堅調に推移している。しかし、慢性的な人材不足の状況に変化はない。特に製造業、職種では営業職、技術職でこの状況は顕著である。
	職業安定所（所長）	採用者数の動き	・求人数は依然として高水準にあるが、派遣や請負などの非正規雇用の求人が多いため、正規雇用を望む求職者とのマッチングが容易ではない。相変わらず、就職は難しい状況である。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・就職率は前年同月比で上昇しているが、5人以上の人員整理も依然として後を絶たない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、前年とほぼ同数である。輸送用機械器具製造業、医療福祉業の求人が好調である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数、有効求職者数は、依然として増加傾向にある。
	職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子	・求人数は、高水準で推移している。ただし、相変わらず非正規雇用の求人が多く、就職者数の伸びは緩やかである。また、輸送関係企業の倒産に伴う大量解雇があり、再就職の条件も厳しいなど、不安材料は依然として多い。

	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・企業の求人意欲は、高水準で安定的に推移している。
やや悪くなっている	求人情報誌製作 会社(編集担 当)	求人数の動き	・求人数は減少していないが、前年と比べると伸びが少しずつ鈍化している。
悪くなっている	新聞社〔求人 広告〕(担当者)	求人数の動き	・求人広告の種類は、料金単価が高い広域版から、安い狭域版にシフトしている。さらに、年度末の予算消化に伴う臨時出稿が、今年は大幅なマイナスとなっている。