

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）	お客様の様子	・商品値上げ前の駆け込み需要かもしれないが、来客数と買上点数が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・好天続きで来客数も回復の兆しがあり、売上は前年同月比で10%近く増加している。ただし、客単価はやや低下しており、客の様子も今一つさえない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・店舗面積を増やし、販売品目も増やしたため、固定客に加えて新規の来客数も増加している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・円高、株安、値上げなど暗い話題ばかりで良い材料はないが、送別会などの団体客が思った以上に増えており、売上は昨年よりも5%ほど増加している。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・移転や新規申込の際に、光インターネットの申込が増加している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・気候が暖かくなったこともあるが、来場者数が好調である。県内のゴルフ場は、全体的に同じ傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・原油価格の高騰によってこれから資材単価が上がるのではないかとの見方が増えており、その前に住宅を取得しようと前向きに考える客が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価が伸びてこないため、売上も伸びていない。転出、転入で忙しい時期ではあるが、良い日と悪い日の差が非常に激しい。良い日が長続きしない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・相変わらず客単価は低いが、販売量は多少増加している。昨年来の和菓子問題で買い控えしていた客が戻りつつある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・彼岸は天候がすっきりせず、売上は昨年に比べて1～2割減少している。その一方で、退職などのお祝いのギフトが好調で、販売量は伸びている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・相変わらず、客単価が低い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気候が暖かくなり、婦人衣料の動きも良くなっている。しかし、高額の特選品などは、相変わらず買い控えられている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3月前半の来客数は前年並みであったが、購買意欲のある客が多く、売上は伸びていた。しかし、月後半に入ると、土日は行楽に人が流れ、それと共に来客数は徐々に減少し、売上も減少している。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・不祥事を起こして販売を停止していた土産物が販売を再開し、来客数の増加を期待したが、思ったほどには伸びていない。	
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・前年同月比で、売上は微減となっている。原材料の高騰による値上がりなどが、関係しているかもしれない。客の様子を見ても、チラシ商品を中心に購入しているため、利益率はますます低くなっている。他店との競争も一段と厳しくなっている。	
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は、前年同月比でマイナスである。必需品以外の購入も、相変わらず買い控えされている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年同月比で、来客数は1日当たり10人ほどのマイナスが続いている。	
	家電量販店（従業員）	販売量の動き	・進学や就職時期で関連商品の動きは悪くないが、時期より少し早く暖かくなったため、季節物の動きは今一つである。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・市場環境は荒れた状態となっているが、受注台数は何とか前年同月の数字をクリアしている。ただし、ガソリン価格の高騰等の要素もあり、迷っている客に対して的確な助言ができなかったこともあり、後半の受注の伸びは例年ほどではない。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・前年同月と比べても、販売台数は減少している。県内全体としても、市場は確実に縮小している。	
	乗用車販売店（従業員）	競争相手の様子	・相場が、全体的に低価格化している。在庫車両は価値が下がっていくため、他店も売れていない証拠である。	

	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ 気候が良くなり、週末の行楽客が目立ち始めている。しかし、平日のサラリーマンや外の仕事の客が、コンビニ弁当などで済ますため減少傾向にある。全体的には変わらない。
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・ 夏場の旅行申込は、国内旅行は相変わらず宿泊型が悪い。北海道、沖縄旅行でも、売れるのは割安なプランが中心である。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ 4月からの様々な値上げを控えて、客は様子見である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ 来客数が良くなったと思う時もあるが、1か月間で見ると、昨年、一昨年と変わっていない。送別会の時期でも、酔客をほとんど見なくなった。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・ 来場者数は隣接のスキー客の増加により良い状況ながら、売上は横ばいで推移している。
	テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・ 暖かくなって来場者数は伸びているが、その割には客単価、売上は共に伸びていない。
やや悪くなっている	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・ 第1週を過ぎたころから急に気候が暖かくなり、春休みも近くなって、商店街の人は目に見えて増加している。しかしその割には、買い方は非常に慎重である。物価の上昇が続いているなかで、より良い商品をより安く買おうという客の様子がうかがえる。売上も、前年同月比でマイナスとなっている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・ 飲食店、特に料飲店への来客数が減少しており、影響が出ている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・ 客の可処分所得がなかなか増えないため、諸物価が上昇している分、購入は鈍化している。贈り物や返礼品の単価は、低くなっている。また、付き合いの範囲を狭くしているなどの動きもある。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ 気候が春らしくなっているにもかかわらず、春物素材の動きは鈍い。新たなファッショントレンドがないこともあり、客の購買意欲は低下している。また、株安による心理的影響か、特選輸入ブランドの売上も非常に低迷している。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・ 食料品や日用品を除くと、ほぼすべての商品カテゴリーにおいて、前年同月の販売量を下回る状況が続いている。セール品は売れるものの、定価品の売行きは特に低調である。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ 3月のホワイトデー需要では、メインの単価は1～3万円で例年とさほど変わらないものの、予算を上回る買い方をしない男性が非常に目立っている。自家需要でも、検討に検討を重ねてようやく購入するという感じで、まとめ買いや単価の向上を促すのは非常に難しい。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・ 店外催事の売上は前年同月を超えているものの、店頭売上は悪く、全体では前年割れという厳しい状況である。
	百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・ 例年ならば婦人服の需要期であり、スーツやスプリングコート等の単価の高い商品が出るが、今年はほとんどない。手持ちのスーツなどに合わせて、価格の低いインナーだけを新たに買換えるというのが大半である。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・ 客は大型店に流れている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・ 商品の買い方が非常に慎重であり、あまり売れない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・ 客単価が若干低下してきている。また、売れる商品が固定せず、バラバラになってきている。必ず売れる商品が非常に少なくなっている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・ 相次ぐ食品等の値上げが、購買の低迷を招いている。値上がり商品を安く販売しても、客は安さを感じていない。そのため、販売量が増加しない。本当に安い物を見極めて、安い時に買い置きする傾向が顕著に見られる。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・ 土日の売上の減少が目立つ。チラシを入れていない日曜日の売上減少が激しい。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ 来客数は、2.1%減少している。	

スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・中国産食品に対する不安感や不信感が、客の購買意欲を下げている。特に冷凍食品は、以前から2、3割の売上減少が続いている。また、多品目にわたってメーカー価格の値上げがあるが、競合店との対抗上、店頭売価に反映できない商品もあり、利益を圧迫している。その反面で、ビール、発泡酒等は、健康に配慮した新製品発売の影響や、値上げ前の駆け込み需要があり、売上は好調である。
スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・すぐ近くに大きなライバル店が出店し、客が流れている。
コンビニ（経営者）	それ以外	・ビール類が2月から順次値上げされ、今月に入り焼酎、カップラーメン、油なども軒並み仕入価格が上がってきている。売価をすぐに上げるわけにはいかず、利益を圧迫している。消費は冷え込んだままであるため、利益のことよりも売上を確保することで頭が一杯である。
コンビニ（店長）	単価の動き	・暖かくなり行楽シーズンを迎えているが、単価が今一つ上昇してこない。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、弁当や惣菜類の落ち込みが激しい。おにぎりや弁当といったご飯を使用する商品は、小麦を使ったパンや麺と違って値上げしていないため、本来なら米飯類に流れるはずが、米飯も落ち込んでいる。コンビニ離れが起きている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価の動き、季節商材の動き共に鈍い。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・卒業、入学シーズンとなり進物が増えてきたが、昨年と比べるとその量は減少している。また進物の体裁も、軽めのものが増えている。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売増の客と販売減の客が混在するが、総じて減少している。
衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・定番商品の動きが悪い。来客数に大きな減少はみられないが、買上金額は明らかに減っている。季節商材への購買意欲も低下している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの単価が下落してきている。販売台数も減少傾向である。
家電量販店（店員）	単価の動き	・単価に転嫁できないなかで、過当競争をしている状態が続いている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売業界は、例年3月は一番多く売れる時期であるが、今月は全体的に苦戦している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年よりも来客数が少なく、販売台数は前年を割り込んでいる。ガソリン高騰を始め、物価の上昇もあり、まだ乗れるなら乗るという考えが増えている。車検台数が前年を上回っていることが、その証拠である。
住関連専門店（営業担当）	単価の動き	・住宅市場は縮小している。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・常連客の来店回数の減少が目立っている。
その他飲食[仕出し]（経営者）	販売量の動き	・相変わらずの原油高、原材料高に円高が加わり、購買意欲の低下が感じられる。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夕食、昼食事業があまり伸びていない。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊の売上は、前年同月比で15%減少している。来客数、単価も低下している。前年の駅前高層ビル開業の反動もあるが、2年前の売上にも達していない。昨年12月までは勢いがあったが、今年に入ってから急激に悪化している。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・原油高に伴う燃油サーチャージの値上がりが続いており、今月は海外旅行客の受注が特に減少している。
タクシー運転手	お客様の様子	・金曜日や祝日前日の夜は忙しかったが、その他は暇である。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・厳しい競争環境の中でも、インターネットサービスの新規利用者は比較的堅調である。しかし、多チャンネルサービスは極端に減少してきている。また人の移動時期ということもあるが、解約数も増加している。

		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店する周期が、1か月半から2か月になっている。長い客は更に長くなっている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数が少ない。色々と値上げが多いので、主婦の財布の引き締めが影響している。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。子供も大人も、安い理容店に流れている。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・全体的に売行きが悪いので、売ろうと思うと値下げ競争をしなければならない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・結婚予定の入居者等に物件を案内する際に、以前なら客は社員の車の後から自分の車を運転して来たが、ガソリン価格の高騰に伴い、今は同乗する客が多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3月決算期にもかかわらず、駆け込みがあまりない。自社の販売力が落ちてきているためなのか、周りの動向が気になる。
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・物価が非常に不安定なので、客の様子見が一段と目立ち、なかなか契約に至らない。
	悪くなっている	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・春のコートや新入学服は、従来なら新調するが、今年は今までのものや価格の安い商品で我慢するほうに、客の気持ちに変化している。長く着られるものに着る期間が短いものとの区別が明確になっている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場では、連日の予算割れで厳しい。来客数が多くても売上につながらず、購入に対して非常にシビアになっている様子が、日々感じられる。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ガソリン価格、原材料及び商品価格の高騰が消費者物価を押し上げ、人々の生活は困窮化している。円高還元セールなどの対策を打っているが、全体としての景気底上げには至っていない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・担当エリアに新しい高速道路が開通した影響で、一般道を通る車が減少しており、来客数も減少している。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・3月に入ってから天気や気温は前年並みに戻っているが、来客数は目に見えて落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・春物のDMを送付したところ、何年ぶりかで来店した客が結構おり、売上はそれなりである。しかし、常連客の販売量は減少しており、客単価も低下している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	それ以外	・原油高、物価高、株安のせいで、消費意欲は冷め切っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーの来客数の減少が続いている。特に家族客の多い土日祝日の減少が顕著である。
		一般レストラン（経営者）	それ以外	・洋酒などを含めて値段が上がっており、大変である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・日帰りの宴会は、記念パーティーもあり何とか予算をクリアできそうであるが、宿泊者数が前年同月比で20%も落ち込んでしまい、どうにもならない。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少している。宿泊中のサービス利用料金や利用回数も減少している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量はかなり減少してきている。企業の客と話をしているも、景気が悪いという人が増えている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・原油価格の高騰に伴い材料費がかさみ、見積もなかなか出せない状況である。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	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、販売量共に、2～5%くらい増加している。しかし、採算面ではまだ厳しいものがある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売先の業界で、設備投資が増えてきている。また、当社の新製品への反応も良い。
		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量は、順調に増加している。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸送する貨物量が増加している。
		行政書士	受注量や販売量の動き	・年度初めの荷動きがやや良い。
	変わらない	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、受注金額共に、伸び悩んでいる。横ばいの状態がここ数か月継続している。

	輸送業（経営者）	取引先の様子	・消費財及び建築関連資材の荷動きが、相変わらず低調である。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・年度末へ向けて投資の変化を期待したが、相変わらず厳しく、変化は見られない。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・大手の顧客企業が広告予算を増やさないため、横ばい状態である。	
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先の売上は増加していない。ただし、業績不振というわけでもない。	
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	・段ボールケースなどの販売量が、前年に比べて減少している。	
	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料やエネルギー価格の高騰などから、値引きの要求が強くなってきている。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・期末の駆け込み注文は例年より多いが、全体の受注量は低迷している。	
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量が無い上に、原材料の高騰が追い討ちをかけている。川上の原材料供給企業も、弱気になっている。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・出荷量は、前年同期比で若干マイナスである。原材料価格の高騰の影響が徐々に現れてきており、収益は同10%強の減少である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客の経営方針は、全般的に慎重な姿勢が目立ってきている。ただしF A業界は依然として積極的な姿勢で変わらない。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・アメリカからの受注状況が、不透明になっている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・ガソリンを含めて、諸物価上昇による影響を肌で感じる。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製造原価に影響する鋼材や油、その他消耗品の値上げが、販売にも影響している。	
	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	・決算期末の完成車メーカーからの注文が多く、前年と比べるとあまり変わらない。しかし2月と比べると、受注数量は減少している。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・原材料価格の高騰や円高を受けて、販売先からの値下げ圧力が強まってきている。	
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・資材の集まりが悪くなっている。	
	輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・円高、石油価格の高騰の影響によって、輸出入を控える傾向にある。また、関西空港、成田空港の物流業者の巻き返しが強まっており、中部国際空港での物流量は減少している。	
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を中心に原料高の影響があり、利益率が落ちてきている企業が多い。	
	悪くなっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格が高騰しているため商品価格が上昇しており、様子見が出てきている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の中小企業の業績が、悪化傾向にある。業績悪化の原因は、原油などの原材料価格の高騰と、金融機関の融資姿勢の変化である。
会計事務所（職員）		取引先の様子	・中国食品の安全問題の影響により、国産野菜の需要が高まっているが、農業経営者は高齢化が進んでおり、供給力不足で対応が出来ていない。その一方で、燃料価格が高騰しているため、むしろやや悪くなっている。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・先週末までは、取引先は納期遅れを問題にしていたのが、一転して納品停止となっている。原因は円高である。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨夏以来の建築確認申請の審査遅れに伴う住宅着工件数の大幅減少の影響が、食器や食器タイルメーカーを直撃している。生産は最悪となっており、倒産や閉鎖が後を絶たない状況にある。	
	鉄鋼業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・メーカー主導による鋼材価格の大幅上昇が続いている。値上げ幅は、年初から20%も上昇している。仕入価格と売価の関係で収支を悪化させる中小企業が増えている。	

		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築許可申請の審査遅れの影響が、大きく出てきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・確認申請手続きの遅れの影響で、仕事量が激減している。価格競争がし烈になっている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・例年に比べて、荷物の動きが著しく悪い。3月にこれほど荷物が減少したことはあまりない。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で20%ほど増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣社員の要請件数は、前年同月と変わらない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・企業の開発意欲はおう盛であり、技術者派遣への需要は相変わらず多い。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員希望の登録者が増加しているが、なかなか採用に至らない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	採用者数の動き	・人手不足はまだ続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・3月に入って、求人広告件数は若干増加している。輸送機器関連の大型の求人が、全体を押し上げている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は、前年同月比で1.8%増加している。ただし、事業所規模別で見ると、500～999人で59.4%、1,000人以上規模で81.3%の減少となっており、大企業の求人数の減少が目立っている。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・新規求人数の減少や正社員求人の伸び悩みなど、弱い動きが見られる。しかし、有効求人倍率は、引き続き高い水準を維持している。厳しさは残るものの、堅調に推移している。
	やや悪 くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・以前に比べて、求人数は減っている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・歓送迎会シーズンで、3月中旬以降の週末の求人数は多い。しかし、他はそれほどでもない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・景気の動きを敏感に反映する短期間派遣の注文量が、前年に比べて減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・新年度スタートの新規需要が発生していない。また、派遣期間満了者に対する交代需要も減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の削減が広がってきている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で17%減少している。特にサービス業の減少が目立っている。	
民間職業紹介機関（職員）		求人数の動き	・中小企業ではまだ人手不足感があるが、大企業では新卒の大量採用もあり、充足している。	
悪く なっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用数が大きく減少しているわけではないが、一時のような採用はなくなっている。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・昨秋以来、建築、警備、清掃等の関連業界からの求人数の減少が続いている。	