

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 やや良くなる	百貨店（営業企画担当）	・前々年12月以降、回復傾向は継続している。一巡した前年12月も回復は継続しているため、今後も緩やかに消費は回復する。
		百貨店（店長）	・天候に恵まれて、商品の提案が客のニーズとマッチすれば、購買につながる。
		スーパー（店長）	・品質が良く美味しい商品など価値ある商品は、高価格でも買い求める傾向が少しずつ出始めている。しかし、全体的には節約志向が強く、同じ物なら低単価という傾向が依然として強い。
		スーパー（総務担当）	・加工食品関係が値上がりするという情報がある。しかし、特に容量が多い商品の動きは良く、今後はやや良くなる。
		スーパー（営業担当）	・地元の自動車製造業の業績が上向ってきていることから、今後は徐々に良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・単価上昇は多少なりとも消費が改善していることの表れであり、今後消費は活発化する。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・国内生産が見直されており、周囲の工場でも春夏物の生産を始めている。前年の生産がかなり少なくなっていた分、今年は良くなりそうである。
		乗用車販売店（営業担当）	・景気が良くなってきたと話す客が出始めている。これまではそういった話は聞かなかったため、これからはやや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・今年の決算期には、売上は増加する見込みである。
		乗用車販売店（従業員）	・決算期に入っていく時期なので、ある程度の販売量は確保できる。エコカー補助金の恩恵があった前年と比べれば良くないかもしれないが、例年に比べると客の動きは良く、今後はやや良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金終了から一定期間が過ぎ、多少回復傾向が見られる。
		一般レストラン（経営者）	・消費者は、買い控えに飽きてきている。そろそろ出費が増える。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・宣伝やイベント開催等の販売促進策の効果が、今後出てくる。
住宅販売会社（従業員）	・現状が良いため、条件が合いやすくなる3月決算期には、客は更に動く。消費税の増税が現実化してきたら、駆け込みを期待できる。		
変わらない		商店街（代表者）	・来客数は減少しているが、客に購買意欲はあるため、今後も現状と変わらない。
		商店街（代表者）	・客の様子や、客単価が極端に落ちていることから、良くなる兆候は全く見られない。
		商店街（代表者）	・売上は、横ばいが続く。ただし、手間の掛かる商品が売れ筋となっているため、燃料費や小麦粉、砂糖等の原材料価格の上昇をカバーできず、不安定な要因も増加している。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答品店の業績は、この2年間ずっと落ち込んできた。落ちる所まで落ちた印象を受ける。今後もしばらくはこの状態が続く。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・小麦、砂糖、ココア等の輸入品の急激な値上がりや、国内の野菜を始めとする原材料の値上りが、一番懸念される。厳しい経営を迫られる。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	・値段以上の価値がある商品には客が集まるが、割高感がある百貨店の通常商品売るには、厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・客は、バーゲンでもすぐに購入するわけではなく、十分に品定めしてから、本当に必要なものだけを購入するという姿勢が続いている。今後も同じ傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・高額な輸入品が売れず、2万円以下の靴を探している客が多いため、単価が低下している。取引先も厳しい経営状態にあり、1社倒産している。今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・前年並みの売上を確保できているが、前年同月比100%を確保するのがやっとの状況である。この状況はまだ続く。
		百貨店（経理担当）	・一時期は持ち直していた美術品や宝飾品の動きがさえない。全品目で、客単価もやや低下している。今後もこの状態が続く。
		百貨店（販売担当）	・一部の客層の消費意欲は、今後もおう盛である。しかし大半の客層は、先行き不安から、購買をますます手控える可能性がある。我慢や商品の代替は常態化しつつあり、打開策は見当たらない。

百貨店（経営企画担当）	・現状では気温の低下によって季節商材の販売は好調に推移しているが、消費の拡大に結び付く動きは見られない。
百貨店（販売担当）	・以前ならば、春は新作の展開が本格化し、卒業、入学、就職等の準備やお祝いによる売上が見込めた。しかしここ数年は、その傾向はあまり見られなくなってきている。セールでの客の買い渋りを見ても、売上の増加は難しい。
スーパー（経営者）	・来客数が増えているにもかかわらず、売上には結び付かない状況が続く。
スーパー（店長）	・今のところ、良くなる要素も極端に悪くなる要素もない。今後税金面で変化があれば、景気は変わってくる。物の動きには明るい兆しが見えるが、単価については今後も様々な要因で変わるため、先行きは不透明である。
スーパー（店員）	・良くなる雰囲気はなく、来客数も変化しない。政治が変われば変わる可能性もあるが、現状では考えられない。
スーパー（販売促進担当）	・周辺の企業は、経費の削減などによって動きは鈍い。残業の減少や時短などにより家計所得は前年と比べて減っており、家計は守りに入っている。必需品のみが動いている状況であり、消費者の所得が増加しない限り、購買には結び付かない。
コンビニ（企画担当）	・客単価は継続的に好転しており、良くはならなくても、これ以上悪くもならない。
コンビニ（エリア担当）	・今月並みの好調な売上が、今後も継続する。
コンビニ（店長）	・来客数、販売量共に横ばいであり、今後も横ばいが続く。
コンビニ（商品開発担当）	・製造業など海外需要で伸びている業種もあるが、劇的に良くなる要因にはならない。販売状況を見ても、おにぎりや伸びてもサンドイッチが落ち込むなど、全体の改善は難しい状況が続いている。今後も上昇は見込めない。
衣料品専門店（経理担当）	・繊維卸売業の業況は、前年同月比3～7%増で推移している。ただし、改善は小売業にはまだ達しておらず、今後も変わらない。
乗用車販売店（従業員）	・最近の販売台数は、激減している。これ以上悪くなることはないが、良くなる見込みもない。
乗用車販売店（従業員）	・自動車販売は落ちるところまで落ちたので、今後は徐々に増えるかもしれないが、例年の3月決算と比べて盛り上がりは見られない。来客数は、車検客が少し増える見込みである。
住関連専門店（営業担当）	・住宅関連は、夏ごろまでは現状通り増加してくる。しかし、民間設備投資やその他のビル関係は少ない。価格の下落も続く。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・ボーナスが出ていないため、今後も現状維持が精一杯である。
高級レストラン（スタッフ）	・予約客の動向や販売促進策に対する客の反応には、目立った変化はない。前年同月比で見ても、回復力は弱い。
スナック（経営者）	・企業の先行きは不透明であるため、会社員は経費を自由に使えない。個人消費も見込めないため、当分冷え込んだ状況が続く。
観光型ホテル（販売担当）	・新年度を控え、学校等の歓送迎会の予約は例年通り受注している。しかし、企業の新年度催事が催行されるか、現時点では何とも言えない。
都市型ホテル（従業員）	・予約数から判断すると、現状並みが続く。
都市型ホテル（営業担当）	・今後も現状維持が続く。
旅行代理店（従業員）	・今後の天候にも左右されるが、例年と比べると、学生の旅行の動きが良くない。
タクシー運転手	・景気が上向いているという実感は、全く感じられない。明るい兆しや好材料もない。一度落ち込んだ消費意欲が上向くのは難しい。
テーマパーク（職員）	・レジャー関連は、良くなる要素が少ない。海外旅行者等の需要が増えても、大きな変化は生まれない。
ゴルフ場（企画担当）	・各ゴルフ場の予約数は、2、3か月先も順調である。1、2月は雪による閉鎖が増加し、ゴルフができない期間が長くなったため、3、4月の来場者数は増加する可能性がある。悪くなる気配は特に見当たらない。
美容室（経営者）	・客との会話からは、明るい話題が出てこない。また、経済に対する愚痴が多くなっている。今後も厳しい状況が続く。
住宅販売会社（企画担当）	・先行き不安を感じている客が多いため、今後も厳しい状況が続く。
その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・毎日2件以上の見積依頼又は引き合いがあり、今後も現在の受注量を維持して行く。

やや悪くなる	商店街（代表者）	・油、コーヒー、鶏肉など食料品価格の上昇が見込まれるため、日用品以外の消費は停滞し、デフレが進みそうである。	
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・家電エコポイント制度の終了に伴い、客の財布も固くなる。	
	百貨店（販売担当）	・原材料高が進み、このままでは近々、価格を改定せざるを得ない。そうなると、買い控えが起きそうである。	
	スーパー（経営者）	・地元の製造業が、積極的に海外進出していると聞く。下請業者にとっては良い話ではなく、工場を閉鎖するという企業も多く、先が見えない状況にある。	
	スーパー（店員）	・愛知の農場で発生した鳥インフルエンザは、大きなダメージである。今後は卵の仕入価格が上昇するとの情報がある。更に、宮崎の火山噴火に伴う作物被害によって、今後は野菜価格の高騰が懸念される。	
	コンビニ（店長）	・たばこの販売は徐々に回復しつつあるが、店全体の売上は前年並みまで回復しておらず、今後も厳しい状態が続く。	
	衣料品専門店（経営者）	・1月の売上を見ると、明るい兆しは全くない。街全体が暗い感じがする。	
	家電量販店（店員）	・家電エコポイント制度が終了するため、更に落ち込む。	
	観光型ホテル（経営者）	・宿泊者数、昼食客数、夕食客数のすべてにおいて、前年を上回することはできない。動きは非常に乏しい。	
	都市型ホテル（支配人）	・宿泊予約、宴会予約の状況が悪い。	
	旅行代理店（従業員）	・統一地方選挙を控えて、旅行に出控える人が多くなる。春休みの旅行の申込状況も、今一つである。旅行シーズンの到来にもかかわらず、ヒット商品の企画が重要になるほど、春先の旅行需要は厳しい。	
	パチンコ店（経営者）	・業界全体で客単価が年々低下してきており、今後も厳しい状態が続く。	
	理美容室（経営者）	・「仕事は増えているが、利益の出る仕事が少ない」と話す客が多い。景気は今後も悪くなる。	
	設計事務所（経営者）	・この半年間、悪い状態が続いている。個人案件、企業案件共に全く動かない。	
	住宅販売会社（経営者）	・所得が増加しないため、新築の購入は今後も難しい。今の政治状況を見ると、先行き不安である。	
悪くなる	商店街（代表者）	・家電エコポイント制度の特需の後には、テレビの売上が激減している。しばらくは厳しい状態が続く。	
	スーパー（店長）	・1週間後に、1キロ先に新たな競合店ができる。2か月後には、市内にショッピングセンターが開業する。	
	家電量販店（店員）	・家電エコポイント制度の終了を境に、家電量販業界は一段と冷え込む恐れがある。価格が高くなり、販売量は減る。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・宝飾業界の新年会では景気の良い話は全く聞かれず、景気の底はまだ見えない。	
	一般レストラン（経営者）	・明るい兆しが見えない。	
	理容室（経営者）	・客は安い店に流れるため、今後は一段と厳しくなる。	
	住宅販売会社（従業員）	・新築から増改築へと変更するケースが目立つが、予算は自己資金の範囲内になるため、工事代金は少ない。手間は掛かるが、工事量の増加にはつながらない。	
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・大手自動車メーカー系企業の業績は予想以上に回復しているため、マスコミで報道されるほどの懸念材料は見当たらない。
	やや良くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・食品関係の工場稼働率は、2、3か月先に大きく上昇する。そのため、製品梱包用の段ボール箱の需要も増加する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今年度の決算は、前年度よりも良くなる見込みである。また、新年度の生産計画も、今期と比べて多くなる見込みである。
		化学工業（企画担当）	・円高による影響は、変化していない。しかし、今期末や来期に向けた販売予測は好転してきており、景気は回復する。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標となる住宅着工件数は、平成22年9～11月期は、平成22年6～8月期と比べて103.3%であり、わずかながら増加傾向にある。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・円高のため価格競争は厳しいが、引き合いや大型プロジェクトはかなり増えている。短期期への対応ができれば、なんとか利益を確保できそうな案件も出てきている。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・業界全体で見ると景気は上向きであり、今後は良くなる。
		輸送業（エリア担当）	・当社の景気は良く、業界全体でも通販市場が更に伸びるため、荷物量は増えていく。
		不動産業（開発担当）	・販売価格が相場並みならばマンションは売れるという認識が広がっている。用地取得に積極的な会社が増えてきている。

変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売数量は、依然として伸びていない。砂糖、小麦粉、大豆などの原材料高は、企業収益を圧迫する。販売価格に転嫁すると、消費量に影響が出る。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・新規の引き合い件数は高水準であり、成約率も高い。利益は少ないが、量をこなしてカバーする状況が続くそうである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・下期末までは、現状維持である。来期の上期以降は、取引先各社からは慎重な内示があるが、上振れする可能性が高い。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・鋼材の値上がり分を販売価格に転嫁できていないなか、取引先からは逆に値下げ要求が継続的になされている。今後は、円高や海外の動向にも影響されるが、極端な変動はない。	
	建設業（営業担当）	・積極的に新規の営業に取り組めば、仕事につながる可能性がある。しかし契約が取れても、受注量がすぐに増えるわけではない。	
	輸送業（従業員）	・原油を始めとする原材料や素材関連の値上がり、全体的なコスト高につながっていく。運輸業界では、燃料やトラック、タイヤが値上げされるため、厳しい経営を強いられる。	
	輸送業（エリア担当）	・アジア諸国の景気回復によって、貨物量は引き続き漸増する。しかし、動きはやや鈍くなる。	
	輸送業（エリア担当）	・バイパス国道や第二東名自動車道の一部の工事が動きだしているが、他には目に見えて良くなる情報はない。	
	通信業（営業担当）	・リーマンショックのダメージから回復してきている取引先が、増えてきている。ただし、2、3か月ではまだ変わらない。	
	金融業（法人営業担当）	・設備投資は、原価償却の範囲にとどまっており、年度内の増加は見込めない。原油や原材料の価格上昇による影響は、円高との相殺もあり、今のところ苦しいという話は聞かない。年度内は、現在の状況のまま推移する。	
	金融業（企画担当）	・売上は回復局面にある。ただし、業績回復はコスト削減が主な要因である。従業員の所得の回復から個人消費の回復へと進まない限り、景気は良くなっていかない。	
	不動産業（管理担当）	・オフィス賃貸業界では、事務所の拡張の話題もないが、縮小の話題もない。	
	広告代理店（制作担当）	・企業からの積極的な依頼は、相変わらずあまりない。今後も厳しい状況が続くそうである。	
	会計事務所（職員）	・中小企業はコストを削減する方法が乏しいため、現状維持が精一杯である。安価な商品が出回る一方で、ガソリン、電気、ガス等の公共料金は上昇傾向にあり、企業、消費者による支出額はそれほど変わらない。	
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・新年度には国際会計基準の導入といった要因もあり、各企業ではソフト開発予算を準備しているはずである。		
やや悪くなる	印刷業（営業担当）	・景気は底だと思っていたが、勤務先や取引先の状況を見ると、まだまだ悪くなる。	
	金属製品製造業（従業員）	・受注価格は低下傾向であるのに、鉄材は値上がり傾向にあるため、懸念される。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・3月は完成車メーカーが決算対策で大量生産するが、4月にはその反動があり、ゴールデンウィークの稼働日数も減少するため、業況は悪化する見込みである。	
	輸送業（経営者）	・荷主からは、値下げ圧力が続いている。	
	輸送業（エリア担当）	・同業他社との顧客獲得競争が激化している。景気を楽観視していない表れであり、先行き不安がうかがえる。	
	会計事務所（社会保険労務士）	・事業主が死去したり60代半ばになると、業績の回復が見込めないと、廃業するケースがある。新しい顧問先を増やしたり顧問料の値上げができないため、事務所の景気も悪くなる。	
悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・素材の価格高騰と供給数量の減少により、3月までは物量の確保が非常に難しい。需要の減少に伴う前年同月比約2割の生産減に加えて、物量確保ができないことによる生産減も1～2割ありそうである。	
	金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数が減少している。	
	不動産業（経営者）	・今の厳しい状態がすぐ回復するとは思えない。また、不動産賃貸料の未収入が増加する。	
	公認会計士	・大手自動車メーカーの生産計画を見ると、前年比で大幅減少している。中小企業は、この影響を受ける。また、欧米経済の立ち直りが遅く、円高傾向が強まると予想される。政府の景気対策も実効性に欠ける。	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・研究開発需要は底堅くなっており、技術者派遣に対する需要は今後も継続的に出てくる。

やや良くなる	求人情報誌製作会社 (企画担当)	・ 製造業などでは雇用意欲が増しており、今後は良くなる。
	職業安定所(所長)	・ 求人の増加傾向は、今後も続く。これまで求職活動をあきらめていた人や転職希望者が増加し、労働市場には活気が出てくる。
変わらない	人材派遣会社(経営者)	・ ここ1年以上、求人の動きは全くない。これからもしばらくは、求人に動きはない。
	人材派遣会社(社員)	・ 求人と求職のマッチングが難しく、求人件数の割には採用まで至らないというケースが多くなっている。この傾向は今後も続く。
	人材派遣会社(営業担当)	・ 年度末を迎え、例年ならば今の時期から人材派遣等の依頼が増えてくるが、今年はなかなか増えてこない。派遣法改正関係は一段落しているためその影響とは考えにくく、景気の先行き不透明感が主な要因と考えられる。
	アウトソーシング企業 (エリア担当)	・ 企業による生産調整は、3月まではほぼ現状並みで推移しそうである。そのため、アウトソーシング需要も現状並みが続く。
	職業安定所(職員)	・ 求人の動きは、非常に少ない。それに加えて、退職者数も若干減少傾向にある。全体的に動きが少なく、今後も変わらない。
	職業安定所(職員)	・ 新規求職者数は若干減少しているが、有効求職者は高止まりしている。企業整理に関する情報も入ってきているため、まだまだ厳しい状況は続く。
	職業安定所(職員)	・ 円高等の影響から、景気の先行きに不透明感を抱く企業が多い。そのため、雇用についても手探り状態が続き、なかなか先に進めない状況にある。
	職業安定所(職員)	・ エコカー補助金の終了や家電エコポイント制度の縮小による雇用への影響は、数字上はそれほど見られない。その一方で、今後に向けてプラスの材料もあまり見当たらない。学卒求人についても、厳しい状況は今後も続く。
	学校[専門学校](就職担当)	・ 当社の就職説明会への学生の参加希望者数は、前年と比べて顕著な増減は見られない。ただし、参加希望者の中には現在の4年生も含まれている。
学校[大学](就職担当)	・ 追加求人に若干の上向き傾向は見られるが、現在の大学3年生の就職活動が本格化するなか、雇用の本格的な改善は感じられない。今後も厳しい状況が続く。	
やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・ 2、3か月先の予約状況はあまり良くなく、送別会の予約も現時点では少ない。
	人材派遣会社(支店長)	・ 大手自動車メーカーによる直接雇用化により、当地域における人材派遣の売上は、大幅に減少する。その他の取引先企業でも、派遣法改正に伴い直接雇用が進んでおり、1～2割の売上減少は避けられない。
	人材派遣会社(支店長)	・ 2011年3月末時点で、派遣求人数の減少が見込まれる。
悪くなる	-	-