

## 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  (東海)	良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の表情が、どんどん明るくなっている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・単価はまだ低いものの、宿泊客数はリーマンショック以前の水準にまで回復しつつある。しかし、宴会需要は低迷している。レストラン部門では、個人客は好調だが法人需要は弱い。
	やや良く なっている	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・テレビ等の影響も考えられるが、今月後半から少しずつ新規客の来店がある。消費者は、必要な物は購入するように感じる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・初売りから1週間は、クリアランスセールの商品を目当てに、良い物を安く買おうとする客が多かったが、特売品のサイズが不ぞろいになってくると、安くなくても良いので品物が欲しいという客が増加している。紳士靴が金額とは関係なく売れはじめ、平日でも売上の良い日が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・会社が利益を出して体力のある間に同業他社やドラッグストアへ対抗するため、一部商品の価格を見直し、一層の安値で販売をした結果、来客数が更に伸び始めている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・年が明ければ売上が若干下がると予想していたが、良い天候に恵まれて客足は鈍っていない。以前のような節約ムードは感じられない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が前年同期よりも2%以上、上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・ここしばらく、来客数は前年割れで客単価は前年を上回るという傾向が続いていたが、今月は、来客数はまだ前年割れではあるものかなり回復し、客単価は高い水準を維持しているため、売上が回復している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・新商品効果やお買い得キャンペーン、コーヒー需要の伸び等で、来客数が前年に比べて2%改善している。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・例年1～3月は増販期であり販売台数は増加しているが、それを差し引いても10月頃と比べると多少景気が良くなっている。4月からの軽自動車税の増税も影響している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・春からの軽自動車税増税を前に需要が喚起され、購入意欲も高まって成約の後押しとなっている。
		その他専門店〔貴金属〕（営業担当）	単価の動き	・期間限定の催事では、販売単価が前年よりも大幅に上がっている。また、通常時の店頭への来客数や販売単価も、徐々に増加する傾向にある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・正月明けから、例年になく多数の大型案件が入っており、好調である。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・売上が当初予定を下回った3か月前と比べると、やや良くなっている。単価は下がっているが宿泊人数は増えており、馴染み客以外から大型宴会を受注したこともあり、予算ぎりぎりではあるが前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・法人利用の宿泊、宴会利用が好調で、リーマンショック前の状況に戻つつある。客単価の動きも良好である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・1月ということもあるが、夜の集まりでの利用客が多い。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・NGN（次世代ネットワーク）関連の設備投資が増加傾向である。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	競争相手の様子	・介護事業では、利用希望者数が増加しているため、入居希望者を選別しながら、より良い介護サービスを提供できる環境が整いつつある。
		変わらない		商店街（代表者）
商店街（代表者）	販売量の動き			・客単価が低下しているので、販売量、売上高の増加につながらない。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き			・販売量の動きからは景気の停滞を感じる。
一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き			・初詣の時期に大雪の影響で道路上の障害が続いたため、観光客が予想以上に減少している。

一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・例年この時期は来客数が少ない上、寒い日は客足が更に遠のき、店はととても静かであり活気がない。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・連休の売上不振、正月明けという時期や天候不順等が重なって、それほど良くなかった3か月前と比べても良くない。来客数は減り続け、売上単価も改善せず、当地方の経済の悪さがそのまま影響している。
一般小売店〔食品〕（経営者）	お客様の様子	・来客数は例年並みであるが、乳製品を始め輸入材料の値上がりが続く、商品も値上げせざるを得ない。客の購買意欲は厳しくなっている。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・1月は新規の客が増加する時期であるが、来客数は減少しており、客の中身は入れ替わりながら売上としては変わらない金額となっている。購買客数から見た市場規模は小さくなっているが、一部に良い調子の客からの売上でマイナス分をカバーし、全体的には変わらない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスセールだからと言ってまとめ買いする客は少なく、必要な物を吟味して購入する姿勢が変わらない。
百貨店（経理担当）	販売量の動き	・ごく一部の高額商品が売れる中で、全体の売上としては芳しくない。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・売上高、来客数共に前年並みで推移している。しかし、暖冬傾向のため衣料品を中心としたクリアランスでは盛り上がりが見られない。
百貨店（販売担当）	競争相手の様子	・福袋やセールは例年になく好調であったものの、通常の営業時は非常に厳しく、中旬からは前年同期でマイナスに転じている。競合他社でも同様で、客からはお買得感のある物しか買いたくないという様子がうかがえ、景気が回復しているとは言い難い。
百貨店（営業企画担当）	単価の動き	・正月商戦は前年と比較して単価が下がり、購入客数は前年並みを確保したものの売上は苦戦している。ここ数か月続く単価の低下傾向を脱していない。また、来店客数も減少傾向から抜け出せない。
百貨店（経営企画担当）	お客様の様子	・前年同期の消費税増税前の駆け込み需要の反動に加え、衣料品等、百貨店の主力商品が非常に厳しい状況が続いているが、特選ブランドや宝飾時計が非常に好調なことに加え、インバウンド関連の売上も大きく伸張しており、これまでの基調は何とか維持している状況である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響は長引いており各家庭の所得も伸びず、支出の増加で苦しんでいる。テナントでも売上は伸びず、光熱費等も上がって採算が合わないで閉店するという通知も受けている。近所の大手スーパーでも、衣料品を含む冬物バーゲンを長い期間行っているが、あまり客が入らず苦戦している。社会の裾野では、まだまだ景気は良くなりえず困っている状況である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年同期の97%前後で推移し、回復の兆しは見られない。競合店の出店や改装等で、売上確保が難しい。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数、販売量の動きとも前年同期と変わらないが、生鮮食料品の1品当たり単価のアップで前年の売上実績をクリアしている。
スーパー（店長）	単価の動き	・商品値上げの影響もややあって1品当たり単価は上昇しているが、購入点数が若干下がり気味のため客単価はあまり上昇せず、ほぼ横ばいという状況である。
スーパー（店員）	販売量の動き	・前年に比べてそれほど変わりはないが、販売数量が少しずつ増加している。
コンビニ（企画担当）	競争相手の様子	・競争店では、来客数が安定している。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は前年同期を上回っているが、相変わらず来客数が前年を5%下回って推移している。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上高は前年同期をクリアできず、厳しい状態が続いている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・客足は1週間の中でも日々異なっている。月曜日から水曜日にかけてはあまり良くなく、木曜日頃から増加して金曜日がピークという状況がずっと続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲には変化はなく、売上としては前年同期と変わらない。バーゲンセールに一見客が来店しても、値段を見て何も買わずに帰る人が多く、不景気であると感じる。

衣料品専門店 (販売企画担当)	お客様の様子	・景気の良い客とあまり良くない客が混在している。どちらの客層も必要以上の物は買わないが、原料高等による商品値上げが続く中で、買い控えも見られず通常通り売れている。
家電量販店 (店員)	販売量の動き	・故障した製品の買換え需要に支えられており、売上は悪化はしていない。底を打っているようにも感じる。
家電量販店 (店員)	お客様の様子	・全体として、消費者の財布のひもは固い。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・例年1月は来客数がそれほど多くないが、今年は例年以上に少ない。
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・例年この時期は必ず販売台数が伸びる時期で、実際に販売は順調であるが、客の様子からは、今一つすっきりしないものがあり、景気の良い悪いがわかりづらい状態である。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売量の動きを見ると、景気は良くなっていない。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・前年同期は消費税増税前の駆け込み需要があったので、単純には比較できないが、客の様子からは購買意欲の高まりを感じない。客との話の中でも、先が読めないので新車購入にはなかなか踏み切れないと言われる。
乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・株価は上昇傾向であるが、その恩恵を受けて車を買うという話はほとんど耳にしない。商品としては購入価格が上がる中、買い控える人が多い現状である。
住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・新築住宅の着工戸数は伸び悩む反面、リフォーム需要はおう盛である。一般公共工事や企業の設備投資等についても、需要はおう盛である。職人不足や資材の値上がりで、工事が進まない点が心配される。
その他専門店 [雑貨] (店員)	お客様の様子	・購入決定までに時間がかかる。何度も来店し、他店やインターネット価格とも比較する等、時間をかけて決める傾向が続いている。
その他専門店 [書籍] (店員)	来客数の動き	・年始から孫連れの客が目立っており、絵本や幼年誌等のほか、新入学商品等も動き始め、売上は前年同期を1割ほど上回っている。
その他専門店 [雑貨] (店員)	お客様の様子	・客は商品の購入前に、価格の妥当性や特売品かどうかをよく見極めている。
その他小売 [ショッピングセンター] (経理担当)	販売量の動き	・売上高は、前年に比べて10.2%のマイナスで、来客数は同じく0.5%のマイナスで推移している。
高級レストラン (役員)	来客数の動き	・宴会客数は前年とほぼ同水準で推移している。天候の影響等はあまり感じられない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が増加しない。
旅行代理店 (経営者)	競争相手の様子	・相変わらず安売り商品が目立っており、採算ギリギリのため、そのうち利益確保が難しくなる。インバウンドに期待しているが、まだまだこれからであり一般庶民に恩恵が回ってくるまでには、相当な時間が必要と思われる。
旅行代理店 (経営者)	販売量の動き	・関係省庁の指導により、2014年8月受注以降の貸切りバス代金が全般的にかなり高くなっている。そのため、客に代金を提示すると驚かれる事が多い。その影響で例年に比べて受注のテンポは遅く、受注確定までに時間を要している。
旅行代理店 (経営者)	単価の動き	・春から夏にかけての新商品も出始め、問い合わせも増えているが、希望する内容は、日程や旅行費用の面でお買い得感を求められ、細かい指示も多い。3連休も多いので、アジア圏の海外旅行の人气が高まりそうである。
旅行代理店 (従業員)	来客数の動き	・通常1月は客の動きは良くないが、昨年のヒットアニメ映画の影響で、大型テーマパークを中心に客の動きが見られる。
旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・団体旅行の動きを見ると、社員旅行を実施する企業が増えている。ただし、ぜいたくな旅行ではなく、積立金の予算内で実施するケースが多い。また、全額会社負担という旅行は減っている。

	タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始にかけて帰省や宴会等で出費が続き、正月明けすぐに3連休もあったので、客の動きは良くなかったが、それ以後は通常の水準に戻り、特に月末の給料日後は来客数がやや増加している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の飲食街では人出が少ない。前年同期よりも乗車回数は減っているが乗車1回あたりの金額が上がっており、売上としては変わらない。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・客からの注文電話は多い。光回線の新規申込等は、3か月前とあまり変わらない、その他の注文が増加している。
	その他サービス [介護サービス]（職員）	それ以外	・資材の仕入れに際して値上げ要請が増えてきている。1年前は原油価格の高騰による値上げ、今年は原油価格の低下にもかかわらず、円安の影響で更に値上げということで利益に影響している。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・販売量にはあまり変化はない。
	その他住宅[不動産賃貸及び売買]（経営者）	お客様の様子	・時期的にはにぎわっているが、客の様子からは上向きであるようには感じられない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・法人からの注文が多少は増えているが、前年同月を下回っている。個人需要に関しては完全に下降気味で、客の購入単価が上がらないため販売量が減少している。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・取引先では仕入れ調整を行って在庫管理を厳しくしており、買物客も、不要不急の物はほぼ買わなくなっている。また、支払の滞りも増えてきていると感じる。
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・高額所得者層の消費は堅調だが、中間所得者層の購買意欲は減退しており、全体としては悪化している。
	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・目的買いではなくフリーで来店する客が、前年から5～10%程度減少という状況が続いている。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・正月のセール以降は、客は商品を吟味し、買物に慎重になっている印象である。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・この時期は単価の高い冬物衣料のまとめ買いで、客単価と販売点数が伸びる時期であるが、現実にはそうになっていない。客は商品を吟味しており、価値の高い商品の価格が下がっていても、本当に必要でなければ購入しない。商品自体の価値よりも、自分の気持ちの中で価値を感じなければ購入しない傾向が強い。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・飲食店や小規模な小売店では、年明け以降は非常に厳しく、売上が確保できないという声を聞く。
	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・衣料品は天候の影響で前年同期の販売量の80%、食品は同じく94%で推移している。購入商品点数も少なく、節約しながら生活している様子がうかがえる。
	スーパー（商品開発担当）	販売量の動き	・客が必要ではないと感じる商品は売れず、最低限の物しか売れない。特に衣料品や住宅関連商品の売行きが厳しい。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・1月は雪や雨の日が多く、来客数に大きく響いている。
	衣料品専門店 [紳士服洋品] （売場担当）	来客数の動き	・初売りの日は、雪の影響も多少はあるが、例年ほどの盛り上がりはない。それ以降のセールに関しても、明らかに来客数は減っている。
	乗用車販売店 （従業員）	来客数の動き	・来客数、問い合わせ件数ともに減少している。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・増販期に入って例年は販売台数の増加が見込める月であるが、全体的に落ち込んでいる。3月にエコカー減税終了という駆け込み需要の要因があるにもかかわらず、消費税増税前の駆け込み需要で大幅に増販した前年同期と比較すると、70%前後の数字で推移している。
	乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・今月に入ってから軽自動車とコンパクトカーしか売れない。その割に値引き要求も厳しいので、非常に厳しい状況になっている。販売台数は前年割れしており、軽自動車の増税前の駆け込み需要があっても、トータルでは需要が落ちてきていると感じる。
	乗用車販売店 （販売担当）	来客数の動き	・今月は予算の達成率が40%程度に終わり、かなり厳しい状態である。
	都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・予約数が減少している。

		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販促効果で新規契約数は増えているものの、契約単価の低下は顕著となっている。既存客においても、低価格なコースへの移行が目立つ。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数、売上高ともに、予算、前年実績と比べて良くない。前月に引き続き今月も、正月早々に雪の影響を受けて大幅ダウンである。正月明け以降は、あまり入場者は減少しておらず、特に景気が悪化しているとは言い切れないが、2か月続いている大幅ダウンのため悪くなっているように感じる。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は寒さの影響で閑散期ではあるが、それにしても客が来ない。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・風邪が流行したり、雪が降るたびにキャンセルが増える。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・冬になって冷え込み、客の出足も悪くなり来客数、売上が減少している。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・この先また、消費税が増税となる一方で給料は増えない中、消費者はどのようにやりくりしたらよいかわからない状況である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・景気が良くなるような話は聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・客は単価の低い商品を求める層と高額な商品を求める層に分かれているが、どちらを合わせても来客数が少ない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・家を新築したいという話はなくなったと言ってもよいほど、物件が減ってきている。
		その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	単価の動き	・大型案件では同業他社との競合となり、仕事があってもなかなか利益が確保できない。まだまだ景気は横ばいである。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・正月明けということで、客足は非常に悪い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・前年末より、客先を訪問した際の感触が非常に悪く、何も売れそうにないと感じる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への客足が鈍くなっている。客がほとんどゼロの店や、ゼロの日が増える店が多くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数は、宿泊は前年同期の80%、会食に関しても90%で前年より減少している。前年の、富士山世界遺産登録の効果や、消費税増税前の駆け込み需要と比べると、トーンダウンしている。
		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。
		美容室（経営者）	それ以外	・12月から1月にかけては、客の予約が入っていても、寒さの影響やインフルエンザや風邪等、客の体調によるキャンセルが多く、今月も売上は悪い。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客からは景気の良い話は出ない。また、客足は安い店にどんどん流れている。
			—	—
企業動向 関連 (東海)	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・依然として消費マインドが上向いているという実感はないものの、プレミアム感のある商材に対する消費は、以前よりもおう盛になっていると感じる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は、中国EMS（電子機器受託製造サービス）企業からの受注の減少に伴って受注、売上とも低水準となるが、今年是中国企業からの受注の落ち込みも少なく、それに加えて欧米系EMS企業からの受注が多く、高水準な受注のまま推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・1～3月は取引先のチェーン店で設備投資が大幅に増えるため生産量も増えており、景気は良い方向へと向いている。
		輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格の下落と単価値上げ交渉の結果が反映されつつあり、利益を押し上げている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が若干上向きとなってきている。
		金融業（法人営業担当）	取引先の様子	・取引先の貴金属店では、株価上昇に伴う資産効果等もあり、高級時計の売行きが良くなっている。
		企業広告制作業（経営者）	それ以外	・大学生の就職状況が改善しつつある。企業を選ばなければ就職可能な時代となっている。
変わらない	化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・販売量には特に変化が見られない。	

化学工業（総務秘書）	それ以外	・株価、為替相場やエネルギー等、世界経済は複雑な要因が絡み不透明感がある。時期的に賃金アップへの期待感が強まっているが、実施に影響する景気の動きには、大きな変化が感じられない。
金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量は多く、工場の稼働状況も高水準が続いているが、受注単価が上がらない中で原材料費等の原価は上昇しているため、利益の圧迫が懸念される。
電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・景気が下降局面に入っている実感はなく、これまでと同様に緩やかな回復状況にあるが、為替、資源価格の動きや治安等、変化が大きいため判断が難しい。
電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・昨年の消費税増税の悪影響がまだ残っている。その一方で、円安の好影響は現れていない。
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出向けと思われる工作機械関係は良い状況で横ばいが続いているが、それは為替の影響によるものであり、国内の景気そのものには、さほど好況感は見受けられない。
電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・円安による輸入機器の価格上昇にもかかわらず、販売先との関係で売価に転嫁できない。また、通信関連事業の工事では需要が伸びているものの、獲得競争が厳しく適正な利益が確保できない。そのため、悪い状況から変わりはない。
輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・客の生産計画により、しばらくは今の調子が続く。
建設業（営業担当）	取引先の様子	・この時期はどの業界でも1年で最も忙しい時期かと思っていたが、業界によってかなりばらつきが出てきていると感じる。現在、年度末に向けて忙しいのは道路工事関係くらいである。
輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・輸送物量は依然として前年実績を下回り伸びていないが、原油価格の下落によりトラックの燃料価格やフェリーの燃料調整金等が下がることで、物流業界には一息感がある。しかし、深刻なドライバー不足による配送車不足で人件費や外注費の引上げが避けられない中、輸送量の減少で一部の大手事業者では運賃ダンピングの動きもあり、懸念をしている。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・足元の輸出量はやや増加傾向にある。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・1日の取扱い荷物量は前年及び前々年を下回り、毎日この3年で最も荷物が少ない状況である。世の中を流れる荷物の量は増加しておらず、景気が良くないことが現れている。
輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きは前期比では0.2%のマイナスと減少しているが、前年比ではプラス1.7%となっている。
通信会社（法人営業担当）	それ以外	・消費マインドは冷え込んでおり、景気が良いとは全く感じられない。消費税率の8%も重くのしかかっている。
金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車関連企業では、為替の影響等で輸入・輸出がかなり変動するため、現在は不安定な状況となっている。
金融業（企画担当）	取引先の様子	・前年からの円安、株価高も横ばいで、資産を持つ個人の景気も一段落している。米国の金利引上げまで、当面は現状が続く。
不動産業（用地仕入）	受注価格や販売価格の動き	・販売の進捗状況には大きな変化が見られない。
広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・予算削減の影響なのか、取引先主催の冬のイベントは、いつもより集客数が悪く盛り上がりには欠けている。
行政書士 公認会計士	受注量や販売量 それ以外	・貨物の動きが通常と変わらない。 ・中小企業は、円安に伴う原料価格の高騰等により収益性が非常に厳しくなっており、その状況には変化がない。
会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業者でも、左官、とび、大工、鉄筋等の職人を雇用する業種は活況で、人材募集も大変になっているが、小売業・サービス業においては低迷が続いており、価格競争等に苦勞をしている。
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・ここ数年月同じような状況であるが、業績が上向きの顧問先が増えている。
その他サービス業 [ソフト開発]（社員）	それ以外	・情報通信インフラ技術者の供給に余裕が出始めている。企業のサーバ更新等が一段落している。

	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・原油安によるガソリン価格の下落で、少し恩恵を受けている。海外へ進出している取引先では、得意先の大企業からは国内での増産を求められ、判断に迷っているところもある。	
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	・今月は稼働日数が少ないこともあり、受注量、販売量とも確保が難しく、業況はやや悪くなっている。	
	窯業・土石製品 製造業(社員)	受注価格や販売 価格の動き	・製品の値引き要求が増えており、円安による原料価格の上昇にもかかわらず販売価格に転嫁できない状況である。	
	鉄鋼業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・年明けからの販売量や単価が全く伸びない。前年比で見ても5%強の減少となっている。そろそろ公共事業の補正予算を見込んだ仕事が出てくる時期であるが、動きが不透明である。	
	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が減少している。	
	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	・欧州やロシア等、米国以外の世界経済があまり良くないため、輸出関係の売上が増加しない。	
	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・地価、建築費共に高騰していて、適正利益を得るには相場をはるかに上回る販売価格となってしまう。同業他社では事業を凍結するところもあり業界全体が失速気味である。	
	不動産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・問い合わせ件数や契約物件が減少している。	
	新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・折り込み広告の受注量が前年同期を下回っている。	
悪く なっている	—	—	—	
雇用 関連  (東海)	良くな っている	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・技術者派遣の引き合いは多く、供給が追いつかない状態である。
	やや良 くな っている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者が複数の企業から内定をもらうケースが増えている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・来年度に向けての求人が増え始めている。求職者も仕事を選べる状況となっており、就職活動の動きは活発になってきている。
		人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・1月の受注数は、3か月前と比べると9割弱であるが前年同月とほぼ同水準である。今月の採用者数が前月の採用終了者数を上回る状況が7か月連続となっていることから、緩やかな景気回復が続いている。
		職業安定所(所 長)	求人数の動き	・3か月前と比較して新規求人数が増加している。ただし、パート求人が53.2%とフルタイムでの求人を上回っており、先行きの不透明感が現れている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が5か月連続で前年同月を上回っている。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・医療、介護分野及び建設関連や小売業等では、引き続き人手不足である。求人時の採用意欲も、引き続き全産業で感じられるが、正社員の求人数は伸び悩んでいる。地域の基幹産業である自動車等の製造業では海外移転が進んでいて、その影響も出ているが、国内販売も好調なため忙しい企業も増加している。オートバイ関係も、北米等を中心に大型バイク等の需要が増えており、前年末で底を打った感がある。そのため、残業や交代勤務を復活する会社も出始めている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	求職者数の動き	・年明けから転職希望者の動きは活発となっている。4月入社又はゴールデンウィーク明けを目途とする、潜在的な転職希望者の活動意欲が高まっている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	周辺企業の様子	・中小企業支援施策が強化され、補助金等の申請に積極的な姿勢を見せる企業が増加している。
変わらない	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・技術サービス市場では、需要過多と供給不足の状態が続いている。	
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・3か月前から引き続き良い状況に変わりがないが、法人関係の新年会向け派遣スタッフの利用が多く、例年と比べても良い状況である。	
	アウトソーシ ング企業(エ リア担当)	周辺企業の様子	・前月の新車販売台数は、6か月ぶりに前年同月比でプラスに転じてはいるが、前年10月以降、生産調整が続いており、在庫削減は一向に進んでいない状況である。	
	新聞社[求人 広告](営業 担当)	求人数の動き	・医療、福祉分野や小売関連は人手不足である。しかし、製造業関連の求人等、全体的な動きは鈍い。	

	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・年末年始で消費は若干伸びているが、企業の収益はあまり上がっていないようで、景気が良くなっているとは言えない。ただし、工作機械や輸送機器関係を中心に、製造業では比較的忙しい状況が続いているので、現状維持が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月に比べて6.1%減少している。一般求人では3.1%の増加、パート求人は14.5%の減少となっている。産業分類別では、建設業、製造業、運輸業・郵便業、医療福祉では増加し、卸小売業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス業では減少している。時期的な要因を差し引いても、窓口で感じる事業所の求人意欲は低下が見られる。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求職者数の動き	・求人広告の掲載実績は一段と悪化している。また、新聞以外の求人媒体でも苦戦の様子がうかがえる。求人広告を掲載しても反応がないため、見合わせるという状態が続いている。
	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	それ以外	・自社の業況や取引先企業の様子等から、良くなっているとは感じない。
悪くなっている	—	—	—