

6. 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式会社）

（-：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) | | その他住宅〔室内装飾業〕（従業員） | 販売量の動き | ・大型リフォーム工事を年度末にかけて数件受注した。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・皆が明るくなった気がする。 |
| | | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | ・前年に比して祝日の日並びが良くなかったが、その条件においても善戦している。客の顔色も晴れやかである。 |
| | | 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・自家需要、ギフト需要の高まりがみられる。中単価傾向ではあるものの購買意欲がある。インバウンドも好調に推移している。 |
| | | 百貨店（経営企画担当） | お客様の様子 | ・秋物商材は気温低下とともに好調な動きである一方、コートなどの重衣料商材は暖冬ということもあって動きが乏しく、衣料品全般は不調である。しかし、消費税の引上げを視野に入れた宝飾品や海外ブランドの高額品の動きが引き続き強く好調である。 |
| | | コンビニ（企画担当） | お客様の様子 | ・日曜祝日でも作業服姿の客をよく見かけるので、仕事が忙しいように見受けられる。ただし、客単価は上がっていない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・今月は前年と比べて、売上が前年を超える店の比率が高かった。弁当やおにぎりなど主力商品で前年超えのカテゴリが目立ってきた。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・総菜などが好調で、やや上向きである。 |
| | | 衣料品専門店（販売企画担当） | 来客数の動き | ・例年よりも冬物の動きが良い。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・3か月前の猛暑の時期と比べると来客数は増えている。ただし、購入につながる要素が不足しているため、成約率は低い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・今月は販売量、売上共に好調だった。問合せ件数も多く、他社をみても、オークションなどで活発なコールがあり今月は良かったと思う。流れとしても3か月前と比べて良くなっている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・前年と比較して販売台数が増えており、今月の目標を達成している店舗が7割以上ある。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 単価の動き | ・車両価格が高い車の受注が多く、台数目標は未達だったが利益目標は達成できた。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（店員） | 来客数の動き | ・リニューアルオープンし、商品の見直しやレイアウトを変え、イベントをいくつか計画した。客の呼び込み効果が出て、前年より売上が増加した。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 単価の動き | ・相変わらず採用面において、人が集まらない傾向が続いている。世の中の企業の景気が先々プラスに向かってしていると判断している。 |
| | | 一般レストラン（従業員） | 単価の動き | ・忘年会の単価が上がってきている。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | 販売量の動き | ・客の状況は変わらず、インバウンド客が良化しており販売量は上向きである。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・年末の旅行の駆け込み需要に加えて、4月のゴールデンウィークの予約や相談が増えている。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 販売量の動き | ・企業の忘新年会の申込みは、例年以上に増加している。景気、業績共に安定期に入った感がある。個人需要も、年末年始の大型連休を利用して旅行を計画する客が増えている。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | 販売量の動き | ・他社や光コラが商品に乗換えたが、サービスが悪いと戻ってくる客が多く、販売量が増加している。 |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・前月までのような天候不良もなく、来場者の動きは良かった。 | |
| | その他サービス〔介護サービス〕（職員） | 来客数の動き | ・発達障害に関するテレビの特番等で詳しい情報が公開される頻度が高くなったことから、福祉施設の利用が増加してきている。 | |
| | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・客の購買意欲はみられるようになったが、依然として単価は低いままで、販売量そのものも前年比95%程度である。 | |
| | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・客、友人関係の会社や取引先は、皆良くないといっている。 | |

| | | |
|---------------------|--------|--|
| 一般小売店 [高級精肉] (企画担当) | 販売量の動き | ・現在は変わらないが、今後の見通しはやや暗い。 |
| 一般小売店 [薬局] (経営者) | 来客数の動き | ・今までの気象による悪影響は収まったが、今度は暖冬気味で冬向けの商材の売行きが鈍い。一時は気候不順で体調を崩す人がいて風邪薬など冬物商材が動きかけたが、止まってしまった。インフルエンザも最近やっと1人かかった状態である。売上は、9~10月よりはほんの少し良いかもしれないが横ばいである。 |
| 一般小売店 [贈答品] (経営者) | お客様の様子 | ・11月はお歳暮の早期受付が始まった。法人客は調子良く伸びているが、個人客は、外出しの送料が高くなり、配送料が高くなったことによって、売上が配送料の分だけ減った気がする。したがって、法人客は良く個人客は悪く、平均するとどちらともいえない。 |
| 一般小売店 [生花] (経営者) | 来客数の動き | ・来客数は依然伸びない。開店や葬儀も派手にすることが少なくなり、縮小傾向にあるように思う。値段だけみて帰る客もあり、購買意欲は減少気味である。 |
| 一般小売店 [書店] (営業担当) | 販売量の動き | ・順調に年末に向けた受注量の増加がみられる。 |
| 百貨店 (売場主任) | お客様の様子 | ・来店客はそんなに減ったという印象はないが、若い層は、12月に入ってからボーナスを見越しての下見客が多い。少し年配の層になると、年明け早々から始まるクリアランスで安く買いたい客が多いようである。いずれにしても、この頃は結構下見客が多い。また、ネットで買うのか、靴の足入れだけをして帰る来店客が、ここ1週間ぐらい多い状況が続いている。 |
| 百貨店 (経理担当) | お客様の様子 | ・年末年始休暇や来年の超大型連休を見据えて出控え感がややみられるものの、堅調に推移するインバウンドを含めた全体では、景気の緩やかな改善が持続している。 |
| 百貨店 (計画担当) | お客様の様子 | ・前半は気温が高かったせいもあり衣料品を中心に動きが悪かったが、後半は冷え込みが出てきたこともあり前半のマイナス分をカバーする推移となった。 |
| スーパー (経営者) | お客様の様子 | ・11月は寒さが増して冬物商材が売れつつある。食品の売上は安定しているが、外食店は余り売れず困っている。全体的には儉約志向が続いている。全体的に景気をみると、中国向けの電子部品、工作機械関連は輸出が減りつつあり、横ばいかやや下がり気味で余り良くない。 |
| スーパー (店長) | 来客数の動き | ・来客数は増えているが、客単価は上がってこない。良い物が欲しい客も増えているが、同時に安物買いの客も増えていると感じる。特に、客層が高齢化しているとは感じない。まだ来年の消費税の引上げを意識している感じはしない。 |
| スーパー (店員) | 単価の動き | ・この地方特産の富有柿が始め、贈答用として買い求める様子が見受けられた。例年だと発送作業やこん包に夕方頃まで作業時間を要していたのが、いつもより早く終わるので購入量が減っていると感じる。野菜に関しても、お買得品は売れる傾向が続いている。 |
| スーパー (商品管理担当) | 単価の動き | ・野菜価格は落ち着いてきたが、年末に向けて価格は上がりそうなので、消費者の財布のひもは固い。 |
| スーパー (経営企画担当) | お客様の様子 | ・年末へ向けての買い控えをやや感じるが、好調な部門もある。 |
| スーパー (販売担当) | それ以外 | ・売上、利益、来客数並びに客単価のいずれも悪い状況が続いている。平日でも午前中は客が多い気がするが、そんなに買ってないのかと不思議である。 |
| スーパー (販売担当) | 販売量の動き | ・クリスマスなどいろいろイベントがあり、来客数が減っている。 |
| コンビニ (企画担当) | 販売量の動き | ・売上高が好調な店舗と前年割れをしている店舗が入り混じった状態であり、どちらともいえない状況である。 |
| コンビニ (エリア担当) | 販売量の動き | ・前年同月比の来客数は、前月よりも0.5%悪化しているが、特にファーストフード重点管理商品の販売数の改善で、前年並みの売上を達成できた。エリア商品の売行きも好調のため、継続は可能である。 |
| コンビニ (店長) | 来客数の動き | ・特に変わらないが、当店のある地区は、経済的に地盤沈下が進んでいるように感じる。 |

| | | | |
|--|-------------------|--------|---|
| | コンビニ（本部管理担当） | 来客数の動き | ・全国加盟店の経営状況は前年並みである。また、客単価や来客数にも大きな変化がない。この状況は数か月前から続いており、小売業に関しては、良くも悪くも安定した状況が続いている。 |
| | 衣料品専門店（売場担当） | お客様の様子 | ・気候も影響していると思われるが、来店客はあっても購入までには至っていない。冬のボーナスの支給があると思われる12月に向けて、下見の段階ではないかと見込まれる。 |
| | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・買換え需要があるので底を打っているような状況と見受けられる。 |
| | 家電量販店（フランチャイズ経営者） | 来客数の動き | ・消費税の引上げ前の駆け込み消費で前年より冷蔵庫が売れたり、4K放送に関する話題もあるが、売上は前年と大差がない。来客数は減っていないので、大物消費をする人と様子見の人に二極化している。 |
| | 乗用車販売店（営業担当） | お客様の様子 | ・販売台数は落ちているが、商談件数はあり、どこかで購入しているのを考えると、横ばいといった感じである。 |
| | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題のニュースに動揺は広がったものの、特に影響はみられない。今後の動向が注視される。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・各社、特別仕様車などが発売され、販売台数は前年比100%超えで少し活気が出てきているが、他社との競争が激しく、収益は前年並みを確保するのが精一杯である。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・今月は余り寒くならず、11月という感覚が薄かった。客と話していてもこれから冬を迎えるという意識も冬用装備への関心も薄く、大規模セールを実施した割には客の動きは鈍かった。 |
| | 住関連専門店（営業担当） | お客様の様子 | ・新築住宅、新築マンション共に変わらず、住宅のリフォーム工事や大型物件の耐震工事等、リニューアル工事が増えている。 |
| | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | 販売量の動き | ・株価が下がると、景気が悪い印象をマスコミがけん伝するので、実際には一部の事象が全てに影響しているようなイメージが固定化されて、財布のひもが固くなる。 |
| | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・昼食、夕食の売上は、前年比で3～5%ぐらい落ちている。昼食、夕食は地元経済の依存が大きいので、経済が停滞しているかと推測される。宿泊に関しては若干のマイナスである。前年は大河ドラマの大きな効果があったことを考えると健闘しているかもしれないが、まだマイナス基調にある。 |
| | 旅行代理店（経営者） | それ以外 | ・タクシーに乗るときは必ず景気の話をするが、おおむね皆、実感として良いとは感じていない。稼働日によって波があるものの昔のような水揚げはないと口をそろえる。20年近く日常的にタクシーを利用しているが、年々運転手の高齢化と女性が増えているのは、収入にも一因があると思われる。 |
| | 旅行代理店（営業担当） | 来客数の動き | ・ここ最近の地震や台風の報道等で、天候や災害に敏感になっている客が多いと感じられるが、気候も安定しており不安要素の少ない時期なので、例年並みの動きと思われる。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・前月と変わらなかった。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・この2～3か月どころか1～2年、飲食店街で客は増えていない。飲食店の店主や経営者からは暇だという愚痴しか聞かない。景気は良くなっていない。 |
| | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・今月は土日祝日には非常に結婚式等が多かったが、比較的暖かい日が多かったこともあり、土日祝日の売上は比較的良かった。夜の街の客に関しては、11月後半に入っても、まだまだ忘年会などのグループの集まりも少なく動きも余りないので、全体では普通の状態である。 |
| | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・現状維持であり、どちらともいえない。 |
| | テーマパーク職員（総務担当） | 販売量の動き | ・入園者数と比較して直営店舗の販売量や売上が伸びていない。 |
| | ゴルフ場（支配人） | 来客数の動き | ・今月は天候に恵まれ、ほぼ前年並みの入場者がある。しかし、特に好調とはいえず、好天の割には少し伸び悩んでいる。 |
| | 美顔美容室（経営者） | 販売量の動き | ・9～10月と同様に、8月からキャンペーン中のセット商品の売上がぼつぼつある。 |

| | | |
|------------------------|---------|---|
| 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・今月は意外と天候も良く客足は良かったが、やはり客層が高齢化している影響で、客足が少し悪くなってきている。 |
| その他サービス [介護サービス]（職員） | 単価の動き | ・介護保険制度改正により福祉用具貸与の上限価格が設定されたため、一部の商品で売上減少の影響が出ている。 |
| 設計事務所（経営者） | 単価の動き | ・案件数はあるものの、単価が全く上がらない。むしろ下がり気味で自転車操業状態である。 |
| 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・販売量は横ばいで、現状に変わりはない。 |
| その他住宅 [不動産賃貸及び売買]（経営者） | 来客数の動き | ・賃貸部が現状維持で来客数が余り変わらないので、思い切ってオフィスの賃貸部と売買部の位置を今月中に移設することになっている。 |
| 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・前月もそうであったが、法人関係の客の少なさが目に付く。 |
| 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・単価の低い商品も動きが悪い。市街地のデパートなどは好調であるが、郊外の量販店は低迷が続いている。 |
| 一般小売店 [酒類]（経営者） | 来客数の動き | ・飲食店への来客数が減少し、客がゼロの日がある。 |
| 百貨店（業績管理担当） | 来客数の動き | ・今までは、近隣競合店の改装の影響で来客数が好調だったが、その効果が一巡し、来客数が前年を下回っている。 |
| スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・来客数は多いが、売上高は減少している。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・客単価は変化ないが、来客数が3%ほど少ない。 |
| スーパー（商品開発担当） | 販売量の動き | ・売上は、このところ予算比、前年比とも100%達成をしていたが、11月は厳しく100%を割ってしまった。 |
| スーパー（営業企画） | 競争相手の様子 | ・競合相手の価格訴求が従来よりも厳しくなっており、それに伴い日常商品を中心に売上が前年を下回っている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・来客数は少なくないが、販売数並びに買上点数が減っており、季節変動を除いても少し悪化している印象を受ける。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・たばこの増税から2か月がたち、売上は金額ベースでは前年並みに戻ってきているが、値上げ分を考慮するとまだ減少している。 |
| コンビニ（店員） | 販売量の動き | ・たばこの値上げ前に駆け込みで購入する人が多かった反動が出ている。 |
| 衣料品専門店（経営者） | それ以外 | ・客注の商品がこの頃は大体そろそろ。反対にメーカーからも客注の商品を譲ってもらえないかと頼まれることがある。自店も、売上重視より在庫を持たない経営になってきている。東京のメーカーは、小売店の廃業が多く売り先がないといっている。 |
| 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・前月までの流れが変わり来客数が減り始めている。要因として温暖化の影響があり、前年に比べ余り寒くなく冬物商材の動きが鈍い。季節要因が大きく影響をしている。 |
| 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・来客数が少ない。他ディーラーへの流出も考えられる。 |
| 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・客と話をしていると、入管法の問題や韓国での裁判の問題等、海外にまつわる不安要因が多い。客にも不安をもっている人が多いように思う。 |
| 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・近隣の他社においても受注量が今一つである。代替ユーザーは例年並みであるものの、新規の来客数が減ってきている。 |
| 高級レストラン（経理） | 来客数の動き | ・晴れの日需要は旺盛だが、低単価業態店の利用やフェア・キャンペーンなどイベント時の利用が多いなど、全体として節約傾向である。 |
| その他飲食 [ワイン輸入]（経営企画担当） | 販売量の動き | ・決して金銭的に余裕がないわけではないのに、消費に対しては消極的という印象を受ける。単なる値引きやセールでは購買意欲を刺激するには至らず、特別な購買動機を探しているようである。 |
| 観光型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・3か月前はその前の7月に風水害の影響を多大に受けたため、総力を挙げて誘致や誘客に努めた結果、単月では前年比が良くなった。今月は前年同月にあった3日間にわたっての大型日帰り宴会が受注できないこともあって、売上は全社で2割近くの減収となる。 |

| | | | |
|--------|--------------------|------------|--|
| | 都市型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・景気の動向に不確定要素がたくさんある。 |
| | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・年内から年明けまでの旅行販売は、例年よりも微増ではあったが、年明け以降の受注が伸び悩んでいる。 |
| | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・前月に続いて、新規契約数が伸びず解約数が増加しており、とても厳しい傾向である。 |
| | 通信会社（営業担当） | お客様の様子 | ・10年以上前に設置した通信設備等が十分利用されておらず、縮小を希望する客が増えている。 |
| | 観光名所（案内係） | お客様の様子 | ・繁華街の人出が非常に少ない。 |
| | パチンコ店（経営者） | 販売量の動き | ・来客数や単価の動きがやや悪くなっている。 |
| | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の来店周期が長くなっているような気がする。 |
| | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客の中で来店時期を調整する人が多く、11月は来客数が少なかった。 |
| | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・当地域は特に景気が悪いのか、接客業はやはり難しい。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・消費税の引上げの波が来始めると思ったが、月中には増税後のエコポイント、贈与税の拡大やローン控除の拡充など政府の勝手な情報が出てきて荒れた感があり、来場にも影響した気がする。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | 競争相手の様子 | ・下請先からの話では、中堅の注文住宅建設会社の倒産で不安に思っているとのことである。 |
| | その他住宅〔住宅管理〕（経営者） | 単価の動き | ・台風以来一時的に仕事が増えているが、下請も人手が足りず対応できない状況が続いている。着工数の割に単価が上がらない。施主には余裕のなさがうかがえる。 |
| × | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・売掛金の回収が悪くなっている。今まで支払に何も問題なかった取引先等の支払状況が、ここに来て悪化している。 |
| × | 一般小売店〔結納品〕（経営者） | 販売量の動き | ・小売店だが、非常に景気が悪い。 |
| × | スーパー（ブロック長） | お客様の様子 | ・10月末から明らかに買上点数、1品単価が下降している。台風に備えて買いだめた特需があった影響もあるのかもしれない。競合他社の情報を聞いても、客の買い方は渋くなっているとのことである。 |
| × | 一般レストラン（経営者） | 来客数の動き | ・11月は、当店も世間も人が動いているような気配が少なく感じる。 |
| × | 理容室（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず安い店に流れる。太刀打ちはできない。給料も払えない。 |
| × | 住宅販売会社（経営者） | 単価の動き | ・低単価の物件しか売れない。また、値引きを要求される。 |
| 企業動向関連 | - | - | - |
| (東海) | パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問） | 受注量や販売量の動き | ・繁忙期に入って荷動きは活発で、特に青果物、自動車関連等の受注量、販売量共に5～6%増加し、景気はやや良い。 |
| | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・販売量は上がっているが、前年比2～3%と僅かである。ただし、粗利率は全く上がらずむしろ数%ダウンしている。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・一部製品の価格を改定したが、競争は相変わらず厳しいものがある。販売量は増加している。 |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・取引先の設備投資が前月から多く、やや売上が増加している。 |
| | 電気機械器具製造業（企画担当） | 受注量や販売量の動き | ・米中の貿易戦争の影響もあり先行き不透明な部分はあるものの、直近の問合せや受注状況は順調に推移している。 |
| | 輸送用機械器具製造業（品質管理担当） | 取引先の様子 | ・今月のブラックフライデー等で、結構いろいろな物を買ったという話をよく聞く。 |
| | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・貨物の荷動きが前月比16.9%良くなった。運賃も徐々にではあるが上がってきている。 |
| | 行政書士 | 受注量や販売量の動き | ・出荷量が多い。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・東京オリンピックと関係の薄いこの地方では目立った動きがなかったが、消費税引上げの来年10月実施に向けて、経過措置の恩典を受けるための受注契約が増えつつある。 |

| | | | |
|--|-----------------------------|--------------|---|
| | その他非製造業 〔ソフト開発〕 (経営者) | 取引先の様子 | ・10月末よりも少し生産量は増加している。好感感はないが、米国の景気変動が余りなさそうなので、少し安心感が出てきている。競合他社についても、生産は年末に向けてますますの忙しさである。 |
| | 食料品製造業 (経営企画担当) | 受注量や販売量の動き | ・暖冬の気配が強く、商品の出荷量が期待したほど増えていない。小売業の店舗における売行きにも、勢いが感じられない。 |
| | 食料品製造業 (営業担当) | 受注量や販売量の動き | ・飲料業界において冬場は特に売上が低迷する。受注量などからみても例年より減少傾向にある。 |
| | 化学工業(総務秘書) | それ以外 | ・良好な景気が堅調に推移しているように感じる。一番は人手不足感だが、仕事が忙しいこと、給与やボーナスが上昇傾向にあることが充実感や好景気を感じさせる。 |
| | 化学工業(人事担当) | それ以外 | ・新聞等の求人広告をみると、自動車関連の会社の求人が相変わらず多い。ただし、以前と比べ減少傾向にあり先行きは分からない。 |
| | 金属製品製造業 (従業員) | 受注量や販売量の動き | ・引き続きやりきれないほどの仕事量が続くと思われる。原材料費の高騰や残業もあり、必ずしも利益増加には直結しないのも相変わらずの状況である。 |
| | 電気機械器具製造業(経営者) | 受注価格や販売価格の動き | ・副資材関係等の値上げを継続的に実施しているが、受注価格、販売価格に全く転嫁ができない状況のなか、現状の価格での受注を強いられている。 |
| | 電気機械器具製造業(総務担当) | 受注量や販売量の動き | ・当地区では12月からスタートする4K・8K本放送に向けての準備で、ケーブルテレビ局の設備投資が盛んに行われている。今後は東京オリンピックに向けて、家庭用機器の需要が見込まれる。 |
| | 建設業(役員) | 受注量や販売量の動き | ・特徴のあるタワーマンションへの来場数は横ばいだが、一般物件の来場数は減ってきている。年末に向かう季節柄かもしれない。 |
| | 輸送業(経営者) | それ以外 | ・受注量は前年同期を少し上回るが、人手不足や軽油価格の高止まりにより、利益は大きく下回っている。 |
| | 輸送業(エリア担当) | 取引先の様子 | ・国内4社のトラックメーカー全てと付き合いがあるが、来年の消費税の引上げに向けての発注が伸びているとのことである。税率が8%のうちに買おうという会社が多いそうだが、それを差し引くと、それほどトラックの受注数は3か月前と余り変わらないという話を聞いている。消費税の引上げによる特需はあるものの、それを差し引いた発注量は変わらず、平月どおりという状況である。 |
| | 輸送業(役員) | 受注量や販売量の動き | ・全国的に風水害や災害がなく穏やかな天候であったため、交通インフラなどの被害によるマイナスの影響がなかった。 |
| | 通信業(法人営業担当) | 取引先の様子 | ・景気バロメータの1つとして、新たな競合他社の出現の有無がある。ここ半年は、新しい競合他社に出会うことがない。新興勢力が旧態依然とした業界に一石を投じるような動きをして、新たな風が吹かないと、業者側はもちろん客側にもより良い物を求める意識が薄れ、ますます景気が停滞するように感じる。 |
| | 通信業(総務担当) | それ以外 | ・来年10月の消費税率引上げに対するプレミアム付商品券やクレジット決済の税率据置き処置など、ショック緩和対策の話ばかりが報道され、消費に対して警戒心が出ている。無駄遣いは止めようという意識が強く働いている。 |
| | 金融業(従業員) | 取引先の様子 | ・自動車部品や自動車関連工場等の生産が、例年よりも多少良いような雰囲気はあるが、このところの動きとしては、さほど変わらない。 |
| | 金融業(企画担当) | 取引先の様子 | ・株価、為替ともボックス圏内であることから、個人投資家の含み益も増えず様子見の状況である。投資家以外の個人も、給与が上がっているという報道はあっても実感がないという意見が多い。 |
| | 不動産業(経営者) | それ以外 | ・例年よりも晴天が多いこともあり好調に推移し、売上は前年同期を上回っている。駐輪場は低額で利用できることもあり、必要な出費を惜しむほど景気は悪くない。 |
| | 不動産業(経営者) | 受注量や販売量の動き | ・売買物件数が少なく、売買価格を確認しても高値で推移している。 |
| | 広告代理店(制作担当) | 取引先の様子 | ・娯楽系のテレビCMや折込広告等が、相変わらず活発な動きをしているのが目立つが、広告の受注量としては全体的に横ばい状態である。 |

| | | | |
|----------------------|---------------------|-----------------------------------|--|
| | 公認会計士 | それ以外 | ・大企業の好業績に比べ、中堅中小企業の業績が厳しい状況は変わらず、客先である中小企業の廃業が散見される。中小企業の業績が厳しい原因は、原材料等のコスト高、人件費高、人材難や大企業との取引条件の厳しさ等である。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・企業相手に取引をする会社は好調だが、一般消費者を客にしている飲食店、美容院や小売業者は、売上や客単価が下落している。この傾向はずっと続いている。 |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | 取引先の様子 | ・案件の決定が年内中という回答が多く、計画が作成できない。 |
| | 窯業・土石製品製造業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・継続的であった大量受注製品がほとんどジリ貧になってしまい、小口の受注ばかりになってしまった。効率が悪く、売上が伸びない。 |
| | 一般機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・北米では年末にかけて休みをとる担当者が増え、引き合いや発注の動きがとても鈍い。 |
| | 電気機械器具製造業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・品質問題が若干増えている。 |
| | 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 | ・売上は3か月前と比べると微減だが、前月と比べると10%ぐらい減少している。スクラップの価格も、前月から10%程度単価が下がっている。 |
| | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・国際貨物量が減っている。 |
| | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・折込広告収入が少なくなっている、今まで全区域に配布依頼があったものが、地域を指定して枚数が少なくなったり、広告のサイズが以前より小さくなるなどの影響がある。 |
| | x | - | - |
| 雇用 関連 (東海) | 人材派遣業（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・外国人技能実習制度を活用して人材確保へ向かう製造業が増加傾向にあり、実習生も前年比140%以上増加している。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・法人関係の利用が多かった。既に忘年会の利用が始まっている。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・求人数は引き続き堅調で、派遣スタート件数も微増となっているが、12月や3月末を区切りとする3か月更新契約が多いため、該当月は契約終了件数に対してスタート件数が下回る傾向にある。 |
| | 人材派遣会社（企画統括） | 採用者数の動き | ・企業サイドの人材不足に対して求職者の売手市場の状況が続き、採用までに至らないケースが多い。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 周辺企業の様子 | ・エンジニアリングソリューション事業の取引先である製造業では、3か月前と比べて全社のエンジニア稼働率に変化はなく、高い水準を維持しており、景気はやや良い。 |
| | 人材派遣会社（営業担当） | 求人数の動き | ・求人数は変わらず、各企業の採用への動きは一旦落ち着いている感がある。 |
| | アウトソーシング企業（エリア担当） | 周辺企業の様子 | ・国内自動車生産において、不正検査問題やリコール問題が発生したメーカーの業績は良くなく、その他のメーカーにおいては前年より多少上向きである。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・小売業を中心に、派遣会社から外国人採用の提案が増えている。食品スーパーでは製造部門以外でも認可されるケースが増え始めており、当地でも小売業の外国人採用が更に増加しそうである。 |
| | 職業安定所（所長） | 求職者数の動き | ・企業の採用ニーズは弱まっていないが、足元では求職者が増えている。このうち雇用保険の受給者は、若年者、高齢者共にやや増加となっている。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・自動車関係の求人と派遣関係の求人は高水準で安定しているが、求人数自体はやや減少傾向にある。 |
| | 職業安定所（次長） | 求人数の動き | ・有効求人倍率は高水準で推移しており、企業の採用意欲は高いが、求職者の減少もあり人手不足が深刻化している。特に中小零細企業に人が集まらないとの声を聞く。 |
| | 職業安定所（次長） | 求人数の動き | ・新規求人数は高水準が続いているが、横ばい状態にある。 |
| | 民間職業紹介機関（営業担当） | 求人数の動き | ・大手企業からの求人数は変わりなく堅調に推移し、中小企業からの要望も上昇し続けている。 |
| 民間職業紹介機関（支社長） | 求人数の動き | ・当地区は、引き続き前年比で130%ぐらいの成長マーケットである。 | |

| | | | |
|---|---------------------|---------|---|
| | 人材派遣会社 (経営企画) | 周辺企業の様子 | ・大手メーカーでの開発予算抑制の動きがみられる。 |
| | 人材派遣会社 (営業担当) | 求人数の動き | ・正社員求人数が徐々に少なくなってきている。 |
| | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人が、建設、製造、運輸、医療・福祉並びにサービス業などの主要産業で、2か月連続で減少している。 |
| x | 新聞社[求人広告] (営業担当) | それ以外 | ・掲載型の求人広告は本当に需要がなくなっている。特に我々紙媒体では顕著である。 |