

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	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンに入り、毎晩2、3時ごろまで、人が街にあふれている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・寒くなり、季節物の動きが良くなっている。地上デジタル関係の動きも良くなってきている。
	やや良く なっている	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車が発売されて、客の動きは良くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は天候に恵まれ、繁華街も人出の多い日が多かった。忘年会の客は、特に大企業の団体が増加しており、売上は例年より少し伸びている。大企業はやはり活気がある。
	観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・前月に続いて、宿泊客数は前年同月を10%以上も上回っている。宴会客数も、宿泊、日帰り共に前年同月を上回っており、イベントも好調である。今月は久しぶりに、目標を上回っている。	
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・今年の年末年始はカレンダー上、長期休暇を取りやすいためか、ハワイ、オーストラリア、ヨーロッパへの旅行が多く、申込件数、取扱件数は過去最高となっている。	
	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・光回線の新規加入者が増加している。また、新築物件への移転に伴う客が、以前より増えている。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・2、3か月前に比べると、忙しくなっている。ただし、1年前と比べると少し悪い。同業者も同じような様子である。	
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数は少ないが、住宅購入を決めて来店する客が多く、効率は良い。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・販売量の動きは良くなっているが、原材料価格が上昇しており、利益面では変わらない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・正月用の仏花などの価格を、前年より10%ほど安く設定したところ、よく売れている。客はより安価な商品を求めている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・イベントを実施して何とか来客数を保っているが、イベントが終わると暇になる。その時点で本当に必要なものだけを買う客が増えている。入居しているビルの、他のテナントのどの店長に聞いても、状況は同じである。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	お客様の様子	・客は相変わらず、購入予定をあらかじめ決めて、それだけを購入している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖かいため、コートやダウンといった防寒類の動きが相変わらず良くない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・婦人服、紳士服の売上は、前月、前々月と比べると回復の兆しがある。ただし、本格的な動きとは言えない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・クリスマス商戦は、予想より売れていない。特に単価の高いカニ類の売上が良くない。中でも中国での加工品に対して、客は敏感に反応しており、買い控えがある。
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・客単価は前年同月比で2.5%上昇しているが、来客数は横ばいである。	
スーパー（営業担当）		単価の動き	・来客数は前年並みに戻ってきているが、客単価が上がっておらず、依然として厳しい状況である。	
コンビニ（エリア担当）		それ以外	・売上の前年割れが継続している。客は極力節約している。	
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・諸物価の高騰や公的負担の増加などにより消費は減退すると想定していたが、来客数は予想していたほどには減少していない。値段が少し高めのデザート類の販売量も、堅調である。定職のある人には、先行き不安やその消費への影響は感じられない。		
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・販売量、売上は、引き続き前年を下回っている。得意先によると、衣料品の販売量は、全体的に減っている。		
衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は、ケーキや婦人雑貨の売上は好調なようであるが、衣料品は高単価の洋服などの販売量が少なく、勢いは感じられない。		

	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・点検などの客が減って以来、依然として回復していない。
	旅行代理店（経営者）	単価の動き	・燃料価格の高騰により、海外旅行が少し弱含みである。
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・1～3月の予約件数が少ない。これまで動きの小さかった団体客は少し良くなる兆しが見えているが、個人客が良くない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・光回線の加入者が増えているが、収益的には減収傾向が続いている。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数は横ばいで推移しており、特別な動きは見られない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・入場者数は好調である。ただし、天候要因によるもので、景気が良くなっているとは判断できない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・20日ごろまでの来客数が、極端に少ない。客との会話では、暖房費や食品の値上がりによる影響が大きい様子である。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・夏前までは、以前より販売量が多く高単価商品も売れ始めていたが、ここにきて販売量、単価共に弱くなってきている。来客数はほぼ横ばいであるものの、売上は右肩下がりである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリンや食品などの価格高騰により、客の買物にもブレーキが掛かっている。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	単価の動き	・12月としては暖かいこともあり、商店街の人出は例年よりやや多い。歳末セールの上も、まずまずである。しかし、客単価は伸びておらず、必需品だけ買う傾向は続いている。師走は特別という意識が、薄れてきている。
	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確実に減少しており、影響が出ている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。また、贈答品の贈り先を絞り込んだりと、買い控えを感じる。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・月初めは、ボーナスをあてにしてか、カードでの買物が多く、平日でもある程度の売上があった。しかし月半ば以降は、家族連れの客が多く、売上は少ない。また、洋服のブランド品は若者客でにぎわっているが、靴は次回ということで、後回しになっている。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・クリスマス商戦は、不振である。特に宝石、高級時計、輸入特選ブランド、アクセサリなど高額品の落ち込みが激しい。ケーキやオードブルの食品も好調とは言い難く、イベントへの消費が大きく減退している。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・今年はお歳暮を一切取りやめという客があり、お歳暮の売上は全体的に減少している。歳末商戦でも来客数は少なく、購買意欲は低下している。
	百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・ガソリンや食品等の必需品の値上げが、客の財布のひもを固くしている。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・クリスマスギフトの需要は例年並みで、単価も極端には下がっていない。しかし以前のように、予算をオーバーしても気に入った物を買いたいという余裕は、かなり失われている。また、ブライダル品でも、単価の低下傾向が顕著である。男性が婚約指輪を選ぶ場合、以前は30万円代が主流であったのが、現在は10～20万円が主流に変わっている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・大手メーカーの商品を値上げしているにもかかわらず、スーパーの売上は相変わらず良くない。また、競争が一段と激しくなっており、粗利益率、売上共に悪くなっている。
	スーパー（経営者）	それ以外	・超大型店の出店により、中小スーパーの来客数はますます減少している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛意識の高まりからか、買い置きできる特売品などへの反応が大きい。客は定番商品に対しては大変シビアで、余分な商品、分量は購入しない。鮮度など品質が高いか、加工度が高く簡便といった商品でなければ、購買意欲は高まらない。	

スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店により、非常に厳しい状況になりつつある。当初の落ち込みは小さかったが、徐々に厳しくなっている。
スーパー（店員）	競争相手の様子	・近隣のスーパーが閉店に追い込まれたため、当店への来客数は増えている。しかしこれは一時的であり、また少し大きなスーパーが新装開店する。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・食品の価格は全体的に値上がり傾向にあり、消費者は価格に敏感になっている。値上げ前に少しでも安く商品を購入しようとする動きが、顕著である。そのため、特売商品の販売割合は、以前より高くなっている。その一方で、一部の仕入原価が上昇しているが、競争のため販売価格は上げにくく、利益を圧迫している。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お歳暮、クリスマスケーキ等の予約が、前年より低調である。財布のひもは、固くなってきている。
コンビニ（店長）	それ以外	・燃料費や仕入原価の高騰分を、販売価格に転嫁できない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は、前年同月比で5～6%減っている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・お菓子なども、高単価の商品の売行きは悪くなり、低単価な駄菓子に切り替わっている。
コンビニ（商品開発担当）	単価の動き	・コンビニの売上の主力である、弁当類の落ち込みが止まらない。弁当を購入できない層が増えてきており、おにぎりなど小型商品に流れている。おにぎりの売れ筋も、低価格帯に移っている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少とともに、客単価も低下が続いている。
衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・仕事量が減ってきていると話す客が、増えてきている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・冬のボーナス商戦の売行きは、前年の8割ほどである。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・年末セールは前年に比べて動きが悪く、販売量は減少している。諸物価が上がりに、家計を圧迫していることが、背景にある。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・単価上昇の動きは限定的であり、一部の車種にしか引き合いがない。販売量の多い小型車の動きも悪い。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月も、前年実績を大きく割り込んでいる。月を通して受注に勢いがなく、受注車両も、燃費の良い小型車に大きく移っている。客との会話の端々に、ガソリン価格の話題が出てくる。台替える余裕はないと言われることも多い。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は、かなり落ち込んでいる。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量を見ると、一段と悪くなっている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・この3か月間、販売台数は毎月減少している。前年と比較しても、大幅に減少している。ガソリン価格高騰の様子見て、台替えを控える状況が続いている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ボーナス期であるが、普通なら台替えしている客まで、車検にしている。ガソリン代が高いということが、口癖のように言っている。燃費の良い小型車の引き合いはあるが、大型車はさっぱり売れない。前年と比べても、来客数は少なく、それに比例して受注も少ない。
住関連専門店（営業担当）	お客様の様子	・建築基準法の改正に伴う混乱が続いている。その影響もあり、住宅購入の動きは鈍くなっている。
その他小売【水産物卸売】（経理担当）	来客数の動き	・見積りや問い合わせの件数が、目立って減少している。12月は例年少なくなる時期であるが、今年は特に減少している。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・会社関係の忘年会需要は、前年をわずかに上回っている。しかし、個人や家族の来客数は、大きく減少している。
一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・販売量は、軒並み減少している。
その他飲食【仕出し】（経営者）	それ以外	・原油高の影響で、流通費や原材料費が徐々に上がってきているため、利益率が低下している。

	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・地場産業が大変弱いため、忘年会や宿泊に影響が出ており、来客数は前年同月比で85%ほどである。	
	旅行代理店(経営者)	単価の動き	・原油価格の高騰に伴い、遠距離の航空機利用の場合、追加料金が往復3万円を超える場合がある。そのため、旅行を敬遠する客もいる。寒くなり、灯油価格の高騰に伴う影響も出ている。	
	旅行代理店(経営者)	それ以外	・航空料金の高騰と、中部国際空港発着の便数が減り始めていることもあり、海外旅行の需要に影響が出始めている。	
	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・諸物価の値上がりに伴い、出控えがかなりある。切符は売れるが、旅行商品は売れていない。	
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・例年ならば倍増する年末の新規契約数が、平常月と同程度である。取り巻く環境は厳しい。	
	テーマパーク(総務担当)	来客数の動き	・来場者数が減少していることに加えて、園内消費の単価も低下している。	
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年なら忙しい時期にもかかわらず、来客数は少ない。	
	美容室(経営者)	競争相手の様子	・当店の近隣でも美容院が2店も増えて、競争が非常に厳しい。	
	理容室(経営者)	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰もあり、客の回転は一段と悪くなっている。また、安い理容店が増えて、客はそちらに流れている。	
	その他サービス[語学学校](経営者)	来客数の動き	・大手の同業者による不祥事の影響が続いており、需要は減少傾向にある。	
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築住宅の購入意欲が、小さくなってきている。	
	住宅販売会社(従業員)	それ以外	・特に3階以上の建物の建築確認申請への対応が遅れており、予期しない遅延に係る費用発生等のため、利益率が低下している。	
	住宅販売会社(企画担当)	お客様の様子	・毎月決まった量のチラシを入れているが、今月は反響が極端に小さくなっている。客の動きは悪い。	
悪くなっている	百貨店(企画担当)	単価の動き	・クリスマスプレゼント用のアクセサリーの単価が、例年よりも低下している。	
	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・ダウンやウールのコート類、ニット類といった高単価な冬商品が、今年は動いていない。暖冬は数年来変わっていないため、気温ではなく、購買意欲の低下が原因である。	
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・八百屋、小売店では、全く売れていない。組合の席でも、売上が減少しているという話が多い。	
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・お歳暮商品の売上が、非常に悪い。贈り先の件数を減らしたり、予算を2割ほど削減する例が非常に目立つ。お歳暮を一切取りやめるといふ得意先の零細企業もあり、極めて厳しい状況にある。	
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・この時期は、例年ならボーナス需要が多少あったが、今年は全くない。また、飛び込み客も目的買いをしており、余分な物は一切買おうとしない。	
	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・年末は来客数が増えることを期待していたが、通常の前月と全く変わらない。	
	一般レストラン(従業員)	来客数の動き	・石油製品の値上がりが、すべてに影響している。売上も減少している。	
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が大きく減少している。	
	住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・預金のない客が多く、安めの物件しか売れていない。	
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	・原材料価格の高騰分を販売価格に転嫁できたため、売上は前年同月比で6~7%ほど増えている。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注量が、徐々に増加してきている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・荷物量は、3か月前と比べて6.7%増加している。
	その他非製造業[ソフト開発](経営者)	受注量や販売量の動き	・業界としては厳しい状態が続いているなか、新製品の受注が多く、非常に忙しい状態が続いている。	

変わらない	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・競合企業の参入により、広告掲載価格の低下や掲載 量の減少が顕著になっている。	
	一般機械器具製 造業（販売担 当）	受注量や販売量 の動き	・海外市場、特に米国の引き合い件数は増加しており、設備投資欲の高まりを感じる。ただし、受注する 確率は依然として低い。	
	一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注量は、ほぼ横ばいである。受注残は、微減と なっている。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・携帯電話など通信分野は厳しいが、カーエレクトロ ニクス、工作機械分野では好調を維持している。	
	通信業（営業担 当）	取引先の様子	・年末の設備投資動向は、例年並みである。	
	不動産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・中部地区の売買実績は、横ばいである。	
	広告代理店（制 作担当）	取引先の様子	・ここ2、3か月間は、企業からの出稿依頼件数はほ とんど変わっていない。	
	やや悪く なっている	紙加工品〔段 ボール〕製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料費の高騰分等の販売価格への転嫁を図っているが、なかなか進まない。
金属製品製造業 （従業員）		受注量や販売量 の動き	・建築確認申請の停滞から発注量が少なく、荷動きが 悪い。	
輸送用機械器具 製造業（総務経 理担当）		取引先の様子	・原油価格を始め諸物価が高騰しているが、価格転嫁 はできていない。	
建設業（総務担 当）		競争相手の様子	・設備投資をできるか否かで、企業間に差が付き始め ている。	
輸送業（経営 者）		受注量や販売量 の動き	・例年ならば、年末に向かって消費財が動く時期である が、今年は動きが鈍い。	
輸送業（従業 員）		受注量や販売量 の動き	・例年ならば1年間で最も活発に荷物が動く月である が、荷物は年々減少している。また、原油価格の高騰 に伴い燃料費が大幅に増えているため、運賃に転嫁 したいが、荷主の理解はなかなか得られない。	
金融業（企画担 当）		取引先の様子	・原油を始め、諸々の原材料価格が上昇してきてい る。販売価格になかなか転嫁できないため、利益率が 低下している企業が多い。	
経営コンサル タ ン ト 公認会計士		競争相手の様子 取引先の様子	・これまででは地方でも中心市街地の地価は堅調であ ったが、現在は弱含みとなっている。 ・大手自動車メーカーが元気な地域であるが、一時期 の人材不足は解消されて、余剰も生じ始めている。し かし、中小企業では有能な人材の確保は依然として厳 しい。	
悪く なっている	鉄鋼業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・建築基準法の改正に伴う着工の遅れと先送りの影響 で、建築、設備需要は大幅に落ち込んでいる。	
	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・販売量が減少している。建築確認申請の遅れの影響 も出ている。	
	会計事務所（職 員）	取引先の様子	・顧問先の飲食店、小売店の売上は、これまでになく 落ち込んでいる。特に飲食店では、カニなど高級食材 や、はし、パック、石油関連商品の価格が高騰しており、負担となっている。また、飲酒運転の罰則強化の 影響もある。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・忘年会が前年に比べて増加している関係で、派遣求 人数も増加している。
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣求人数の伸びは、緩やかになっている。
		人材派遣会社 （社員）	求職者数の動き	・中高年の早期退職者が増加している。その一方で、 求人は若年層を求めており、雇用のミスマッチが生じ ている。
		アウトソーシ ング企業（エリア 担当）	求人数の動き	・製造業では、求人数の減少傾向が顕著になってい る。ただし、一部の自動車関連企業の求人は、これま でと変わっていない。全体的には、大きな落ち込みと はなっていない。
職業安定所（管 理担当）	求人数の動き	・新規求人数は減少を続けているものの、新規求職者 数も減少傾向にあり、有効求人倍率は依然として高い 水準を維持している。		

やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、前年から半減している。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・派遣登録者数が減少している。
	求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人関係の取引企業数が、伸び悩んできている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・中途採用の求人募集に、陰りが見られる。前年同月比も、90%ほどで推移している。
	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16.1%減少している。ほとんどの業種で減少しているが、特にサービス業、情報通信業、金属製品製造業の減少が目立つ。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求職者数が減少していることに加えて、就職件数も減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、減少している。その一方で、請負、派遣の割合が増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・原油価格が高騰するなか、企業は求人に関して様子見をしている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・大企業の求人数は3か月前の水準が続いているが、中小企業では減少し始めている。
悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・中小企業の求人は変わらないが、大企業は若干弱含みである。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・有効求人倍率の低下が示すように、ここ数か月間の求人数は、全般的に減少傾向にある。