

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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・観光客数は、前年同月比で8%ほど増加している。要因は、燃油サーチャージの上昇による、海外旅行からのシフトである。ただし、客単価はやや弱含みであり、同2%低下している。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	販売量の動き	・大手の文化センターが閉鎖したことに伴い、多数の受講者を受け入れている。
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・地元観光地への観光客数が増加しているため、来客数が増加している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・暖かい天候が続いていることで、季節商材の動きがかなり良い。学校や会社が始まり、平日客が戻ってきたこともあるが、先月の不調から一転して、売行きは好調である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・暖かく週末の天候に恵まれたこともあり、来客数が増加し、売行きも良い。暫定税率廃止に伴うガソリン価格の値下がりにより、消費者マインドは良くなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・客からの紹介が多く、販売量は例年より多い。軽自動車の潜在需要はまだある。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・コーヒーを始め様々な商品の仕入れ価格が平均3割ほど値上がりしているが、販売価格に転嫁していないため、来客数の増加につながっている。ただし、利益は増えていない。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊部門は前年並みであるが、歓送迎会による日帰り宴会は、前年をわずかながら上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は増加しているが、ガソリン等の値上げに影響され、販売単価は低下している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・今年は鼻炎、インフルエンザの流行が予想よりもかなり少なく苦戦したが、膝や腰痛関連の薬の売上が大幅に伸びているほか、化粧品もセールによって多少伸びるなど、全体としては横ばいである。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・天気の良い日が多いため、入出が多く、前年並みに売れている。ただし、ここ数年アルコール離れがあり、売れる商品も発泡酒など低単価商品が多いため、売上は伸びていない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客単価は、1～3月は低下していたが、4月は下げ止まっており、やや安定感が出てきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は、引き続き低下している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春夏の衣替えが済んでいないなか、Tシャツやカットソー等の購入も先延ばしにされていて、売上にはつながっていない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客に購買意欲はあっても、予算にはとにかく厳しい傾向が続いている。また、他の百貨店のカード特典等と比較して、少しでも得に買物をしたいという客が目に見えて増加している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小企業で働く人が客全体の8割ほどを占めているが、所得が増えていないため、節約志向が更に高まっている。果物や花等の売上減少が顕著であり、全体の売上も引き続き前年を下回っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・3か月前よりは良くなると予想していたが、あまり良くなっていない。売上は、1月、2月と同程度であり、変わらない。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・引き続き、平日の売上が良くない。週末の売上も伸びているわけではなく、一週間を通して売上は思わしくない。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・今月の売上も、引き続き前年割れしている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売量は、月初めは新学期や新年度の需要のため増加していた。しかし、月半ば過ぎから、急速に減少している。4月全体の販売量は、暫定税率廃止のためガソリン価格が安くなったにもかかわらず、減少している。

	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・春物時期になり、客の来店回数は増加している。しかし、極端な買い控えはみられないにもかかわらず、客単価が低下している。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・就職、入学関連の商品は動いているが、他のものは今一つである。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的に動きは良いほうであるが、低価格帯に人氣が集まっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2、3月に比べると販売台数は大幅に落ち込んでいるが、前年並みの販売台数は確保できている。暫定税率の廃止もあり、登録車両は多くなっている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春休み後には盛り上がりを感じたが、客足は伸びていない。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・歓送迎会の時期でもあり、この時期は例年団体客が増加するが、予想以上に予約が取れて来客数、売上共に伸びている。引き続き良い傾向が続いている。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰や年金問題などがあり、買い控えが顕著である。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・販売量は、3月から引き続き、例年の同月と比べて減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・歓送迎会の時期であるにもかかわらず、普通の月と変わらない。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・3か月前と比べて、来場者数は横ばいであるが、消費金額はやや少ない。ただし、前年同月と比較すると、やや弱いながらも、ほぼ同水準である。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話によると、レジャーや買物などをあまりしていない様子である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数、契約件数共に減少しているが、例年並みである。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月決まった枚数の広告チラシを入れているが、このところ客の反応は良くなく、来客数は例年より2割ほど減少している。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・諸物価の値上がりや保険料の引き上げの影響により、高齢者の来客数が激減している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・新規の販売店を増やしたため、全体の販売量は微増であるが、既存店の販売量は確実に減少している。低単価品や小箱商品までもが売れなくなっている。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・主要客層である50歳代以上の購買意欲が落ちてきており、特に70歳代で顕著である。今までは経済的に余裕のあった世代でも、余裕がなくなってきている。
	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減少しているため、影響を受けている。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	単価の動き	・原材料、包装材や送料等の値上がりに伴い、前年から値上げした商品が、国産、外国産を問わず全体の約3分の1を占めている。これが、買い控えにつながっている。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月と比べて来客数が減少しているほか、単価が安くなり、5万円以上の商品はあまり出なくなっている。当店では安くても2万円前後の商品しか取り扱っていないため、買わずに帰る客が増えている。
	百貨店（企画担当）	単価の動き	・催事場でのセール品は比較的好調に動いているが、通常価格で販売している商品の動きは、数か月前と比べて明らかに悪くなっている。また、競合店による割引セールなどの実施の影響が、はっきりと現れるようになってきており、客は価格に一段と厳しくなってきたことがわかる。
	百貨店（企画担当）	単価の動き	・婦人服には、低単価志向がみられる。特に20代女性向けの婦人服の売上が落ち込んでいるが、百貨店より単価の低い店で購入するようになったことが要因である。
	百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・将来に対してこんなに不安を感じたことはないと言えず客が、年齢に関係なく増えている。将来に備え少しでも貯蓄しようとして、買い控える客が増加している。

スーパー（店長）	お客様の様子	・客単価、買上点数共に悪化傾向にある。小麦粉、油やしょう油等が値上がりしている一方で、特売品も以前より高い価格で販売せざるを得ないため、買い控えが起きている。利益も以前より減少している。また、売上確保のため物価高騰以前の価格で特売を実施して、一層の利益圧迫を招いている。
スーパー（店長）	単価の動き	・競合店の出店による影響もあるが、客単価は徐々に低下している。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・ガソリンの暫定税率の復活など政治の混迷の影響もあり、生活防衛意識が強くなっている。低価格志向が一段と強くなり、販売単価は低下してきている。
スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・食品全般に値上げ傾向があり、主婦だけでなくあらゆる人の生活防衛意識が強くなっている。値引き商品や特売商品の購入が目立っている。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・家計簿は毎月赤字の上、食品品全般が値上がりしているため、将来が心配で仕方ないと話す客が増えている。以前は物価が上昇しても給料も増えていたが、今は給料が増えるどころか、手取りでは減少していることが背景にある。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ガソリンの暫定税率の一時廃止に伴い、店舗周辺の道路工事が止まって、工事関係の来客数が2～3%減少している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ビールなどメーカーが値上げしている商品でも、スーパーでは大手を含めて価格を据置いたり、逆に以前より安く販売したりしているため、その分、売上は落ち込んでいる。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・天候に恵まれた週でも、売上は前年を下回ったままであり、回復していない。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・底の下に底があったような感じで、一段と悪くなっている。
衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・従来は動いていた商品でも、動かなくなっている。
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・販売量が減少している。
衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・購買意欲は低迷したままである。単品買いの客が多くなっており、買物で大きくなったショッピングバックはなかなか見かけない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売行きが鈍っている。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・値下げしても、客はあまり反応を示さなくなってきた。
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・販売不振により、不採算店の閉店が加速している。また、ショッピングセンター内の他のテナントも巻き込まれている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・客は諸物価の高騰を非常に気にしており、自動車を買って控えている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・暫定税率の期限切れに伴い自動車取得税が3%になった影響で、受注に対する車両登録の割合は高くなった。しかし、月後半の受注が全く伸びておらず、受注量、売上共に、前年を下回っている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・暫定税率の廃止に伴い自動車取得税が下がったため、台替え需要の増加を期待していたが、それほどでもない。販売台数は前年割れしている。暫定税率の廃止期間が不透明なため、消費者は混乱している。また、5月以降は重量税率も下がるのではとの期待から、大きな車種の購入や車検の入庫も控えられている。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築確認申請問題では、住宅は元に戻りつつあるが、3階建て以上の物件は、遅れや中止が続いている。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	販売量の動き	・石油価格の高騰に伴う買い控えや、素材、原材料の価格上昇に伴う販売価格の値上がりが続いている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地元客が中心の昼食、夕食や宴会の来客数が伸び悩んでいる。地元産業の低迷が影響している。

	都市型ホテル (営業担当)	単価の動き	・原材料価格の高騰によって原価が上昇しており、商品力を維持しにくくなっている。同じ価格で商品力も落とさないようにしているが、限界に近づいている。
	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・ガソリン価格が値上がりしている影響で、宿泊型の国内旅行は今一つ伸びていない。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・原油価格の高騰のほか、ギョウザを始めとする中国食品の安全問題の影響により、海外旅行の動きはここ数年で最悪となっている。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の申込が、あまり多くない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・最近、特に会社関係のチケット利用客が減少している。
	通信会社(企画担当)	お客様の様子	・解約数がかかなり増加しており、新規契約数を上回っている。
	テーマパーク(職員)	お客様の様子	・ガソリン価格が高騰しているためか、自動車利用が減少しており、来場者数は極端に減少している。
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店間隔が一段と長くなっている。
	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・紫外線が強くなってきているため肌の手入れをしに来る客はあるが、化粧品の販売にはつながっていない。客はスーパーなどで安い化粧品を買っている。
	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず、客の回転が良くない。
	住宅販売会社(従業員)	単価の動き	・仲介件数はほぼ前年並みであるにもかかわらず、売上は伸び悩んでいる。この要因として、客が家賃の安い狭い家を求めたり、大家が空室を回避して家賃を下げたりしていることが挙げられる。
	その他住宅投資の動向を把握できる者[工務店](経営者)	単価の動き	・建築資材の価格高騰により、収益は悪化している。
悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・ガソリンや食料品の価格上昇により客の購買意欲が低下しており、売上、客単価共に悪化している。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・諸物価、諸費用が上昇しており、販売環境は良くなっていない。
	百貨店(販売担当)	販売量の動き	・春夏物の実需購入、先物購入共に、売上は前年同月比70~80%で推移している。客の買物姿勢は、かつてなくシビアになっている。普段着のスカート、ニットといった必需品の売上減少が顕著であり、前年に購入した服を着続けている様子が目立っている。
	百貨店(外商担当)	お客様の様子	・前月はまずまずであった店内催事が、前年同月比でマイナスになっている。店頭売上も、前月に引き続き悪い。来客数も少なく、最悪の状況である。
	コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数は明らかに減少している。相次ぐ値上げの影響で、客は多少遠くても安い店で購入しようとしている。
	その他専門店[貴金属](店長)	お客様の様子	・女性客から、日用品が値上がりしているの、高額商品を買う余裕がないと言われている。
	その他専門店[雑貨](店員)	お客様の様子	・客は必要な物だけを購入しており、衝動買いは減少している。
	その他小売[水産物卸売](経理担当)	販売量の動き	・販売量の減少がひどく、前年同月の6~7割になってしまっている。
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・日曜、祝日の来客数が、家族客、個人客を中心に著しく減少している。
	一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・客足が本当に悪い。以前なら月に2、3回来店していた客も、今は月に1回が精一杯である。
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・来客数がかかなり減少している。
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が極端に少ない。
	美容室(経営者)	競争相手の様子	・新しい店が近くに出店したため、客はそちらに流れている。
	住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・他社も含めて、売行きは悪い。そのため、在庫を少なくしている。

企業動向関連	良く なっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・4月に入ってから、大口の受注量が増加している。
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業況が良く、設備投資の受注が増えている。
		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が、順調に増加している。
	変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量は、ここ数か月間伸びていない。
		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、横ばいである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・IT関係からの受注はおう盛であるが、それ以外の受注はやや鈍化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・売上は若干増加しているが、値上げに伴うものである。生産量は、ここ数か月間横ばいが続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車、工作機械関連は引き続き堅調であるが、情報、半導体、材料関連は不振であり、全体では変わらない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・原油価格の高騰などの影響により、客にとってコスト削減が第一という状況が続いている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・販売量は、この2～3か月間横ばいである。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企画や提案に対して、具体的な回答を得られない状況が続いている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・中小企業では、新採用者の制服や研修などの費用を節約しようとする動きがみられる。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先では、売上、利益共に、大きく変動している企業はない。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・日本版SOX法の施行に伴い、引き続き業務を受託できている。	
	やや悪くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社が一昨年から増えて、ここ数か月は値下げ競争が顕著になっており、取引を移動する企業も始めている。
		化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰に伴う値上げ要求への対応に迫られている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量は従来より2割ほど減少しており、最近5年間で最低である。今年に入ってから、減少の一途である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れに伴う住宅着工件数の低迷はまだ続いており、その影響で地元のタイル、食器産業は極度の不況下にある。
		金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・建築確認申請の遅れの影響で仕事量が少ない上に、原材料価格も値上げされている。販売価格への転嫁も進んでいない。
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、売上は目標を達成しているが、原材料等の価格高騰の影響で、収益は目標以下となっている。	
電気機械器具製造業（企画担当）		受注量や販売量の動き	・米国の景気後退に伴い、製品受注の減少が目立っている。	
輸送用機械器具製造業（財務担当）		受注価格や販売価格の動き	・原材料高などを背景に、取引先から値下げ要請がある。	
輸送用機械器具製造業（総務経理担当）		取引先の様子	・完成車メーカーの新車開発が一段落しているため、金型製造の仕事が減っており、新規の仕事が少なくなっている。	
建設業（総務担当）		受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰による影響が大きい。	
輸送業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・化成製品メーカー、建築資材メーカーからの受注量が減少している。コストダウン要請も厳しくなっている。	
輸送業（エリア担当）		受注量や販売量の動き	・輸送貨物量が減少している。	

		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を始め原材料の価格高に苦しむ企業が、目立ち始めている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は悪化傾向にあり、中小企業の倒産が増加している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・名古屋近郊のマンション販売の取引例を見ると、価格に頭打ち感が出ている。ファンド関係によるマンションの一棟売りもなかなか買い手が見つかず、かなり厳しい。
悪くなっている		鉄鋼業（経営者）	それ以外	・鋼材の仕入れ価格は、当初の予想よりも上昇し、更に上昇を続けている。販売価格への転嫁も進んでいないため、企業の採算は悪化している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れに加え、諸物価の高騰により、新規着工件数が減少している。その影響により、業況は悪化している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・資材価格が高騰している一方で、売上は減少している。そのため、リストラする時期に来ている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・発注側のマインドが冷え込んでいるため、受注は不調である。それにもかかわらず、鉄製品を始めとして資材価格が高騰している。そうしたなか、壮絶な安売り競争が始まっている。
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	・正社員採用のための人材紹介案件が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客によってばらつきはあるが、全体としては、需要は変わっていない。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・前年10月以降、求人の動きは鈍くなっている。一部の好調企業に下支えされている状況である。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・企業の採用意欲は依然として高く、大学卒業生数も前年より減少しているため、在学中に就職を決める人が多い。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・雇用失業情勢には厳しさが残るものの、堅調に推移している。ただし、有効求人倍率は前月比で低下するなど、改善の動きはやや弱まっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年この時期には契約更新が増加するが、後任の注文は前年同月比で減少している。客は派遣利用に慎重になっている。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数は減少している。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・円高や原材料価格の高騰の影響で、一部の求人数が減少するなど、増員計画が見直され始めている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・今年に入ってから月を追うごとに、求人数の減少幅は大きくなっている。労働力にも余剰感が始まっている。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		求人数の動き	・一般求人広告、中途採用件数は、4月に入って減少しており、前月比で93%となっている。特に正社員の募集が減少している。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人数は全体的に横ばいまたは減少傾向になっている。	
職業安定所（職員）		求人数の動き	・求人募集のため来所する企業の数、やや減少している。	
悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、2割ほど減少している。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・米国の不況により、自動車を中心とする輸出が鈍化している。関連製造業では生産調整が本格化しており、期間従業員などの求人数が減少している。	