

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 | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | ・例年1～3月は増販月であるが、3か月前と比べても売上は増加しており、予想した以上に動きが良い。 ・エコカー減税の延長や補助金の復活が見込まれること等によって、新車販売に追い風が吹いている。前年以上の販売台数で推移している。 ・エコカー補助金の効果がある。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | |
| | | 乗用車販売店 （総務担当） | 販売量の動き | |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 来客数の動き | ・前年は3月の東日本大震災で一度大きく悪化し、さらに6月の高速道路無料化社会実験の終了によって前年後半も来客数、売上共に15%近く落ち込んだが、やっと底打ちが感じられる。 |
| | | 一般小売店〔書店〕（経営者） | 販売量の動き | ・正月の売上が、前年と比べて相当増加している。ただし、正月後はそれほど良くない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・初売りが好調であり、売上は増加している。福袋以外にも良い商品があれば買おうという購買意欲のある客が多く来店している。正月後も売上は増加している。 |
| | | 百貨店（販売担当） | 単価の動き | ・季節を追うごとに、より流行性がありファッション性の高い商品にシフトしており、単価も維持または上昇傾向が継続している。客は、価格よりも欲しい商品、価値ある商品へと完全にシフトしている。ファッション商材が好調になる兆しを感じる。新商品や手の込んだ商品、独自性のある商品に対する客の関心は非常に高く、何かのきっかけで一気に拡大する可能性がある。 |
| | | 百貨店（経営企画担当） | 単価の動き | ・特選ブランドや宝飾品等の高額品の動きが引き続き堅調に推移しており、単価を押し上げている。 |
| | | スーパー（営業企画） | 単価の動き | ・嗜好性の強い商品が売れており、客単価は少し上昇している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・購入希望の来客数が増えている。3月の決算期を控えて、需要は増している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・法定点検以外の点検も行おう客が戻ってきている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・復活が予定されているエコカー補助金と、新型ハイブリッド車の好調な立ち上がりを受けて、店頭は徐々に活況を取り戻しつつある。客の新型ハイブリッド車への試乗件数も多く、関心の高さがわかる。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 来客数の動き | ・エコカー減税の終了前の駆け込み需要が増加している。ハイブリッド車以外のモデルは、3月末まで減税期間になることを見越して、店舗側も客側も動いている。 |
| | | 住関連専門店（営業担当） | 販売量の動き | ・受注状況は全体的に上向いている。復興需要で関東、東北に職人が出向いていることから、受注金額が増加している。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・例年と比べて降雪が少なかったこともあり、良くなっている。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | 販売量の動き | ・1月中旬ごろから今年の新規の受注が入ってきているが、例年と比べて件数は多くなっている。かなり先の問い合わせも入ってきている。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・旅行の申込件数は、順調に増えている。社員旅行も実施を控える企業は少なく、計画件数は増加傾向にある。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年この時期のタクシー業界は暇であるが、前年と比べても上向いている。景気が顕著に良くなっているとまではいかないが、客足は多少上向いている。 |
| | | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・前年、前々年の1月の売上は12月の多忙期と比べて極端に減少していたが、今年は新年会の客が例年と比べて増加している。支店全体で見ても、売上は前年同月比5～6%増加している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・新規客の動きは良いと言えないが、以前から購入を検討していた人は消費税増税のニュースに敏感に反応して、動き始めている。ただし、すぐに購入には至らずまだ慎重であり、国会での正式な決定を待っている様子である。 |
| 変わらない | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・初売りの恩恵は、特に見られない。消費の回復傾向も特に見られず、低い水準での現状維持が続いている。 | |
| | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・東日本大震災後の買い控えや、良い物が売れないという状況は、なくなってきている。 | |

| | | |
|-------------------|--------|--|
| 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・場所、店舗によって売上にばらつきがあり、状況がつかみにくい。 |
| 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・商店街や当店の和菓子の年末年始の売行きは、天候に影響される。今年の年末年始は好天に恵まれ、神社仏閣への参拝客の増加に伴い、商店街、鉄道駅売店共に売行きは好調である。ただし、量販店などでは客足が鈍っており、客単価も伸びていない。 |
| 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | 販売量の動き | ・実感としては、変化は全くない。 |
| 一般小売店〔土産〕（経営者） | お客様の様子 | ・目立った変化は特に見られない。 |
| 一般小売店〔薬局〕（経営者） | 来客数の動き | ・インフルエンザが流行し病院、開業医や調剤薬局では忙しいようであるが、当店のようドラッグストアでは悪天候なども重なり、客の動きは極端に少ない。 |
| 一般小売店〔食品〕（経営者） | 販売量の動き | ・年末からの寒さに客が慣れたのか、来客数は増加しており、売上も前年同月比で5～6%増加している。 |
| 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・依然として客単価は低くなっている。 |
| 一般小売店〔惣菜〕（店長） | 販売量の動き | ・年始の福袋の販売は例年並みであったが、その後は厳しい寒さの影響もあってか、前年を下回る日が多い。 |
| 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・年初のクリアランスセールも、来客数、売上共に例年と変わっていない。 |
| 百貨店（経理担当） | 来客数の動き | ・年始の福袋、クリアランスに関しては、順調に推移している。新規の催事もあり、1月中旬以降の来客数は増加している。ただし、売上はそれほど増えていない。 |
| 百貨店（販売促進担当） | 単価の動き | ・高額品に動きは見られるが、全体を押し上げるほどでもない。 |
| 百貨店（営業企画担当） | 販売量の動き | ・販売量の動きに変化は見られない。 |
| 百貨店（店長） | 販売量の動き | ・改装に伴うセールは好調であるが、日々の食品関係の動きはあまり良くない。 |
| 百貨店（販売担当） | お客様の様子 | ・初売り、セール期間中は前年よりも盛況であったものの、セール期間の終了後は一転して非常に厳しくなっている。余計な物は極力買わないという姿勢は変わっていない。年初の動きを見て景気は回復すると期待していただけに残念である。 |
| 百貨店（営業企画・販売促進） | お客様の様子 | ・セール当初の購買行動は意欲的であり、ヒット商品等もよく動いているが、それ以外に関しては買い控えが顕著であり、購買意欲は乏しい様子である。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・前年、前々年と比べて、高級品の販売は難しくなっている。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価が低い、買上点数の減少が影響している。無駄な物は極力買わず、安くなればその時に買うといった購買行動が多い。 |
| スーパー（店員） | 単価の動き | ・単価が低い物だけを購入する傾向が続いている。 |
| スーパー（店員） | 単価の動き | ・必要な物だけを購入し、し好みなどは買い控えるといった雰囲気が出ている。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・年末年始の売上、来客数、客単価共に、前年とほぼ同じである。 |
| スーパー（販売担当） | 販売量の動き | ・客の購買意欲は相変わらず感じられない。 |
| コンビニ（企画担当） | 来客数の動き | ・客の来店回数は、横ばいになっている。 |
| コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・売上は前年とほぼ変わらない状況にあり、無駄な消費をしない傾向が続いている。 |
| コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・周囲の状況には、ほとんど変化はない。特に夜間の動きが見られない。 |
| コンビニ（商品開発担当） | 販売量の動き | ・目立った変化はないが、カウンターでの調理商品、青果等の生鮮品は好調である。その一方で、弁当類の販売量は年々減少傾向にあり、この流れに大きな変化はない。 |
| 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・バーゲン時期に寒くなり、セーターなどの防寒衣料が品薄になり、売上は久しぶりに在庫があるだけ増えている。年配客が多いが、先行き不安からの買い控えは減少している。 |

| | | |
|-------------------------|--------|--|
| 衣料品専門店 (販売企画担当) | 販売量の動き | ・前年同月並みに動いている。周囲の来客数の動きも同様な状況にある。ただし、廃業が増えており、実際の来客数は減っている。生き残った業者で客を分け合っている。 |
| 家電量販店(店員) | 販売量の動き | ・初売りは例年になくよく売れたものの、それ以降はそれほど伸びていない。 |
| 乗用車販売店 (営業担当) | お客様の様子 | ・エコカー減税や補助金を見越して購入する客もいるが、今後の増税を考えて買い控えをする客もおり、どちらとも言えない。 |
| 乗用車販売店 (従業員) | 販売量の動き | ・販売量の動きほぼ例年通りである。 |
| 乗用車販売店 (従業員) | 来客数の動き | ・エコカー減税の駆け込み等がもっとあると思っていたが、想定よりも少ない。 |
| 乗用車販売店 (従業員) | 来客数の動き | ・エコカー補助金の話題が多くなり、補助金を目当てに購入を検討する客が増えてきている。ただし、既に自動車を所持している客は維持費を節約しようとする雰囲気強く、定期点検やエンジンオイルの交換を省く客が増えてきている。 |
| その他専門店 [雑貨](店員) | お客様の様子 | ・販売価格の低下が相変わらず続いている。 |
| 一般レストラン (経営者) | 来客数の動き | ・相変わらず来客数は少なく、増加していない。 |
| スナック(経営者) | 来客数の動き | ・来客数は変化していない。 |
| スナック(経営者) | 来客数の動き | ・新年会等でグループでの来店は増加しているが、新年早々リストラや給料カットなどの話題も聞いており、悪い状態が続いている。 |
| その他飲食[仕出し](経営者) | 販売量の動き | ・増税の話題が出て、消費は落ち込んでいる。 |
| 観光型ホテル (経営者) | 来客数の動き | ・東日本大震災の影響はかなり薄らいできているが、宿泊客、昼食客、夕食客共に前年同月比90%ほどであり、良くもなっていない。 |
| 観光型ホテル (販売担当) | 来客数の動き | ・宿泊客数は、グループ、団体の宿泊も増えて、引き続き好調である。3か月前は他部門も良かったので、全体としては変わっていない。 |
| 都市型ホテル (経営者) | 単価の動き | ・客単価は相変わらず低迷している。 |
| 都市型ホテル (支配人) | 販売量の動き | ・宿泊の売上は、前年同月と比べてやや増加している。ただし、コンサートや学会等の特殊要因によるものである。レストランは、昼の女性客の来店が比較的好調である。ただし、単価は2000円前後と低迷している。 |
| 都市型ホテル (営業担当) | 販売量の動き | ・法人需要、個人需要共に、変わっていない。長引く円高等の影響がある。 |
| 旅行代理店(経営者) | 販売量の動き | ・消費税増税の議論による影響が大きいためか、景気は良くない。 |
| 旅行代理店(経営者) | お客様の様子 | ・景気が良い客層と良くない客層があり、全体としてはどちらとも言えない。様子見が続いている。旅行業界だけで見ると、景気は良さそうである。 |
| 旅行代理店(従業員) | 販売量の動き | ・正月明けで旅行シーズンではないが、まずまずの状況である。 |
| タクシー運転手 | お客様の様子 | ・節約ムードが継続している。なるべくタクシーを使わないよう行動している。 |
| 通信会社(営業担当) | お客様の様子 | ・年末年始に少々客に動きが出始めた感触があったが、その後は前年後半と変わっていない。 |
| テーマパーク (職員) | 来客数の動き | ・春から初秋にかけての時期と冬季との違いを考慮に入れても、周辺の集客数はあまり順調ではない。 |
| ゴルフ場(企画担当) | 来客数の動き | ・雪が少ない平地に近いゴルフ場の来場者数は、引き続き好調に推移している。月末に雪等の悪天候にならなければ、予算目標通りである。ゴルフシーズンの10月ごろとの比較は難しいが、前年同月と比べるとかなり良くなっている。 |
| その他サービス [介護サービス](職員) | 販売量の動き | ・寒さが厳しく例年よりも体調を崩す利用者が多かったため、解約件数が多くなっている。 |
| 住宅販売会社 (経営者) | お客様の様子 | ・来客数、契約数は変化していない。 |
| 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・横ばいが続いており、良くなる兆しも見られない。 |

| | | | |
|---------------|------------------|--------------------------------------|--|
| やや悪く なっている | 商店街（代表者） | 販売量の動き | ・来客数が減少し、販売量につながっていない。 |
| | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | 来客数の動き | ・例年1～2月は飲食店の売上が減少する時期であるが、特に飲料を中心とするバーやラウンジの来客数が顕著に減少している。 |
| | 一般小売店〔生花〕（経営者） | 来客数の動き | ・毎年1月は来客数が少なく売上も減少するが、今年は更に来客数が少ない。 |
| | 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。客は、景気の先行きを考えて財布のひもを固くしている。お祝い等の贈答も縮小されている。 |
| | 一般小売店〔自然食品〕（経営者） | お客様の様子 | ・買い控えや低価格化が進んでおり、消費意欲はあまりない。第一日曜日のセールの日だけが盛況である。 |
| | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・飲食店からの仕入れが減少しているため、苦戦している。 |
| | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・1月の景気は全体的に良くない。周囲でも、よく行く和食の店が突然閉店したりと、小さな店が売上減少によって閉店に追い込まれている。 |
| | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・客は特売の強力な他店にやや流れている。しかし、店内の販売促進の強化によって、客当たりの購入金額は増加しており、売上は前年並みになっている。来客数の減少傾向は、将来的に不安材料である。 |
| | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・3か月前は数の子、カニ、牛肉などのし好品を買い求める客が多かったが、年明け以降はさっぱり状況である。雨が降らない日が長く続いたことによって野菜が不作になり、価格が高騰し始めている。 |
| | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・客の買物がこの中身を見ると減っており、カートの利用も激減している。 |
| | スーパー（販売促進担当） | 販売量の動き | ・前年10月から近隣に大型競合店が開店し、売上は悪化している。年末年始の売上の大きい月に、売上が減少している。 |
| | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・売上は、前年同月と比べて減少傾向にある。売上、単価の前年同月比も、同様に低下してきている。 |
| | コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・100円均一のような低価格商品や定番商品などしか売れない。新製品の売上も悪い。 |
| | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・来客数、客単価共に悪化しているため、売上に非常に影響している。 |
| | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・客は必要な物しか買わないので、販売量と単価は連動して悪い方向へと向かっている。 |
| | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・突発事件等の影響や各月の変動を除くと、売上は過去3年間、ほぼ横ばいが続いている。ただし、来客数の減少は止まっていない。 |
| | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・競合他社が年末年始に休業した影響により、解約件数は減っているものの、新規加入者数もかなり落ち込んでおり、停滞ムードがある。 |
| | 通信会社（サービス担当） | 販売量の動き | ・電話回線の申込件数は増えているが、光回線の申込件数は減少している。 |
| | 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。 |
| 美顔美容室（経営者） | 来客数の動き | ・今年に入りインフルエンザが流行しているため、キャンセルが増加している。 | |
| 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・客はあまり金を使わず、景気は悪くなっている。 | |
| 設計事務所（職員） | お客様の様子 | ・客や業者からは、景気の良い話は聞こえてこない。 | |
| 悪く なっている | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・来客数の動きが最も悪く、販売量や仕入れ量なども大幅に減少している。 |
| | その他専門店〔貴金属〕（店長） | 単価の動き | ・単価が上昇せず、盛り上がり欠けている。高額商品の動きも止まったままであり、売上は増加せず、厳しい経営が続いている。 |
| | テーマパーク（職員） | お客様の様子 | ・近隣の商店街が閉店して以降、団体客が減っている。 |
| | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・例年1月は暇な時期であるが、今年は例年以上に来客数が減少している。 |
| | 理容室（経営者） | 競争相手の様子 | ・相変わらず景気の良い話はない。客は安い店に流れており、回転は悪い。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・客は増改築に対する決断も遅くなっており、住宅建築は非常に難しい状況にある。 |
| | その他住宅〔住宅管理〕（従業員） | お客様の様子 | ・客からは、年金不安等により余裕があれば貯蓄に回すという話題をよく聞く。 |

| | | | | |
|----------------|-----------------------------|-----------------------------|---|--|
| 企業 動向 関連 | 良く なっている | - | - | - |
| | やや良く なっている | 窯業・土石製品 製造業（社員） | 受注量や販売量 の動き | ・例年同時期と比べると受注量は少ないが、3か月前と比較すると少量ながら多種多様な注文がある。週2～3日は残業をするようになっている。 |
| | | 輸送用機械器具 製造業（品質管 理担当） | 取引先の様子 | ・客先の生産量が増加しているため、当社の景気もやや良くなってきている。 |
| | | 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 | ・タイの洪水の影響により代替品の仕事が入り、生産量は増加している。 |
| | | 輸送業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・前年12月中旬以降、生活消費財の物量が増えており、年明けの反動減も小さい。 |
| | | 輸送業（エリア 担当） | 受注量や販売量 の動き | ・10～12月の荷物量は前々年の同時期と同水準であったが、年が明けてからは前年同月を上回っている。景気は少し上向いている。 |
| | | 金融業（従業 員） | 取引先の様子 | ・取引先は自動車関連企業が多いが、横ばいまたはやや良くなっている。見通しも悪くはなく、生産は減少していないという話をよく聞いている。 |
| | | 金融業（法人営 業担当） | 取引先の様子 | ・自動車関連部品メーカーが、タイの洪水の影響による遅れを取り戻すべく、増産体制に入っている。 |
| | | その他サービス 業〔ソフト開 発〕（社員） | 取引先の様子 | ・案件が増えており、取引先でも人材不足が続いている。 |
| | 変わらない | 食品製造業（ 経営企画担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・販売量の動きは、依然として低調である。販売価格も低下傾向が続いており、極めて低調である。その一方で、原材料価格は高値で安定しており、薄利の取引が続いている。 |
| | | 鉄鋼業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・低迷が続いている。受注量、販売量共に、前年実績と比べて後退している。ただし、大きく悪化しているわけではなく、横ばいに近い。 |
| | | 金属製品製造業 （従業員） | 取引先の様子 | ・同業者はどれも忙しく、納期を間に合わせるのに苦労しているが、利益にはつながっていない。ただし、仕事がないよりはましである。 |
| | | 一般機械器具製 造業（営業担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・自動車業界では、タイの洪水の影響による設備投資の先取り特需が落ち着いている。受注量は、ここ数か月間で一番少なくなっている。 |
| | | 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 | ・ユーロ安の影響はあるが、対ドルの変化は小さくなってきており、落ち着きが出始めている。 |
| | | 建設業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・不動産開発業では、マンション、戸建共にまずまずの売行きであり、景気は特に落ち込んではいない。 |
| | | 建設業（営業担 当） | 受注量や販売量 の動き | ・受注量、仕事量共に減少している。 |
| | | 通信業（営業担 当） | 取引先の様子 | ・東日本大震災、タイの洪水といった前年の自然災害による影響が、根強く残っている。取引先との商談ペースも格段に落ちている。 |
| | | 金融業（企画担 当） | 取引先の様子 | ・余裕資金を運用している個人客が保有する投資信託が値下がりしており、現在の相場環境では新規投資に動きにくいと話す客も多い。保有資産は塩漬けになっている状況であり、消費にも向かいにくい。 |
| | | 不動産業（管理 担当） | 受注価格や販売 価格の動き | ・あまり変化はないが、事務所の移転や家賃が安い事務所に関する問い合わせ等がある。 |
| | | 広告代理店（制 作担当） | 取引先の様子 | ・紙媒体での広告、特に折込チラシ等の広告の制作依頼が、引き続き少しではあるが増えている。 |
| | 新聞販売店〔広 告〕（店主） | 受注量や販売量 の動き | ・折込広告は、引き続き前年同月を下回っている。 | |
| | 行政書士 | 受注量や販売量 の動き | ・顧問先の運送業界では、荷動きは特に変化していない。 | |
| | 会計事務所（社 会保険労務士） | 取引先の様子 | ・決算で黒字を計上する法人は多いが、設備投資を行ったところはほとんどない。無駄を省いた上での黒字化である。 | |
| | その他サービス 業〔広告印刷〕 （従業員） | 受注量や販売量 の動き | ・季節要因もあって年末の売上は多少伸びたが、それ以降は低迷状態に戻っている。 | |
| | 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 | ・月末になり、商談ペースは少し減速している。相変わらず景気は悪く、利益を上げている企業も少ない。 | |
| | 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 | ・原材料の仕入価格はこれまでも上昇してきたが、2月からは更に上昇する。販売価格に転嫁できるのは4月以降になりそうである。また、上昇分すべてを転嫁できる可能性も小さい。 |

| | | | | |
|----------|--------------------------|-------------------------|---|--|
| | 出版・印刷・同 関連産業（経営 者） | 取引先の様子 | ・飲食店の仕入れ原価は不安定であり、価格高騰する 材料やうなぎ等の調達困難な材料も続出している。そ のため、広告経費を削減する動きが見られる。 | |
| | 化学工業（総務 担当） | 受注量や販売量 の動き | ・半導体向け製品の業況はやや悪くなっている。 | |
| | 化学工業（企画 担当） | 受注量や販売量 の動き | ・東海地域の景気は緩やかに回復しているようである が、食品関連の生産財では回復が遅れている。 | |
| | 金属製品製造業 （経営者） | 受注価格や販売 価格の動き | ・販売価格は相変わらず低い。 | |
| | 電気機械器具製 造業（企画担 当） | それ以外 | ・円高の影響が出始めている。売上は増えても、円に 交換する段階で売上は目減りしており、収益を圧迫し 始めている。 | |
| | 電気機械器具製 造業（経営者） | 受注量や販売量 の動き | ・円高の影響があるためか、受注量、販売量共に価格 維持は非常に困難な状態にあり、全体的にやや悪く なっている。 | |
| | 輸送業（従業 員） | 受注価格や販売 価格の動き | ・客の物流費に対する関心が高まり、運賃の見積依頼 が増えているが、成約率は以前と比べて低下してい る。運賃単価も低下している。 | |
| | 輸送業（エリア 担当） | 受注価格や販売 価格の動き | ・売上の3か月前比は、前年同月が17.8%増、今月が 9.9%減であり、差し引き27.7%悪化している。東日 本大震災前の前年2月までは非常に良い状態で推移し ていたが、現在はやや悪くなっている。 | |
| | 輸送業（エリア 担当） | 受注量や販売量 の動き | ・貨物総量が減少している。 | |
| | 通信会社（法人 営業担当） | 取引先の様子 | ・2008年のリーマンショック以降、残業がなく悪い状 態が続いているとの声をよく聞く。 | |
| | 経営コンサルタ ント | 競争相手の様子 | ・駅前付近ではマンション需要等により取引は好調で あるが、郊外では住宅物件にかなりの余剰があり、地 価も下落している。その背景には、地元企業の不振に より、正社員の雇用が進んでいないことがある。 | |
| | 会計事務所（職 員） | 取引先の様子 | ・顧問先件数が、徐々に減ってきている。その要因 は、跡継ぎがないことによる廃業、関連会社の整 理、業績不振による廃業等である。新規開業による件 数増加もない。 | |
| | 悪く なっている | 輸送用機械器具 製造業（経営 者） | 取引先の様子 | ・前年の6月以降、徐々に悪い傾向にある。IT関 連、重機関連は半減以下、印刷機業界は壊滅状態にあ る。新しい産業で取引先を見つけないと、どんどん悪 くなる。 |
| | | 不動産業（経営 者） | 取引先の様子 | ・客の希望価格は低いが、売価は高止まりしている状 態が続いている。 |
| 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 （経営企画） | 周辺企業の様子 | ・技術者の採用ニーズが増えている企業が出始めている。 。 |
| | | 人材派遣会社 （社員） | 求人数の動き | ・海外進出しようとする企業が増えて、それに伴う人 材採用が増加してきている。 |
| | | 人材派遣会社 （営業担当） | 求人数の動き | ・年明け以降、求人件数は増えている。 |
| | | 人材派遣会社 （営業担当） | 採用者数の動き | ・東海地域の大学の就職内定率は、70.3%と前年比で 8.6%改善している。雇用はやや上向いている。 |
| | | 人材派遣会社 （支店長） | 採用者数の動き | ・派遣労働者の雇用契約数は下げ止まっており、3か 月前と比較しても数パーセント改善している。受注件 数も同様に回復傾向が見られ、回復の兆しが出始めて いる。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 求人数の動き | ・有効求人倍率は、平成21年1月以来35か月振りに1 倍台を回復している。求人数は増加傾向が続いてい る。 |
| | | 職業安定所（職 員） | 周辺企業の様子 | ・タイの洪水の影響で、当地域の受注は増加してい る。また、募集意欲が高く、求人を申し込む企業が増 加している。現在は人手不足を感じる企業も多い。 |
| | | 職業安定所（次 長） | 求人数の動き | ・新規求人数は引き続き好調であり、新規求職者数も 緩やかに減少している。この動きが大きく変化する兆 しも見当たらない。ただし、求人内容を見ると依然と して非正規雇用が多く、実態としては厳しい。求職者 を見た限りでは、求人数が増え応募先を選ぶ人が増え ているため、求人数が増加している割には紹介件数や 就職者数は低調になっている。 |
| | | 民間職業紹介機 関（営業担当） | 求職者数の動き | ・求人市場を理解して求職活動している求職者が多 い。見聞きする求人情報量が増えてきている証拠であ る。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社 （社員） | 求人数の動き | ・11月以降法人関係の利用が多くなっており、特に自 動車関係が多いように見受けられる。 |

| | | | |
|-----------|-----------------|---------|---|
| | 人材派遣会社 (支店長) | 求人数の動き | ・派遣求人数は前年同月比90%弱で推移しており、前月の水準と変わらない。 |
| | 新聞社〔求人広告〕(営業担当) | 周辺企業の様子 | ・企業の設備投資などの動きは少なく、雇用指数、雇用環境の変化も改善されていない。 |
| | 職業安定所(所長) | 求人数の動き | ・新規求人数は依然として増加傾向にあるものの、正社員求人占める割合は低下している。正社員求人を見ると、離職者の補充にも経験者を優遇する求人が多いことは、多くの産業に共通している。特に医療・福祉関連産業の専門的職種では、正社員求人が多くなっている。一方、事業者によっては、自社の生産能力以上の注文があっても断らず、受注実績を作るとともに4月以降の受注を確保しようとする動きもある。 |
| | 職業安定所(職員) | 求人数の動き | ・新規求人数の前年同月比は上昇傾向が続いており、数字的には好調である。しかし、内容的には、パートや派遣、請負関係が相変わらず多い。また、窓口の印象では、数十人から数百人規模の企業からの求人が減っており、10人以下の企業からの求人は増加している。以前と比べて厳しい条件の求人が増えている可能性もあり、雇用情勢が確実に改善しているとは言い難い。 |
| | 職業安定所(職員) | 雇用形態の様子 | ・新規求人数は増加傾向にあるが、正社員の比率は伸びていない。 |
| | 職業安定所(職員) | 雇用形態の様子 | ・新規求人数は増加しているが、全体に占める正社員求人割合は低下している。有期契約社員や派遣社員の求人数は増加している。 |
| | 民間職業紹介機関(支社長) | 求人数の動き | ・自動車業界では、増産に伴い人材採用は維持または強化の方向にある。しかし、他の産業の求人はあまり良くない。 |
| やや悪くなっている | - | - | - |
| 悪くなっている | - | - | - |