

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 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|----------|---|---|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | | |
| | やや良くなる | | |
| | 変わらない | 一般小売店〔惣菜〕 （店長） | ・現状では、好転する要因が見つからない。この状態がしばらく続く。 |
| | | スーパー（店員） | ・今後良くなる要素はなく、年明け以降も現在の状況が続く。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・購買意欲の減退傾向は、今後も継続する。 |
| | | 衣料品専門店（売場担当） | ・景気後退の報道が盛んに流されるため、消費者の心理はますます冷え込む。衣料品も、必要最低限しか売れなくなっていく。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・政府では景気刺激策が検討されているため、これ以上悪くなることはない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・ガソリンが安くなっても、外食が増えそうな様子は見られない。客の顔ぶれも同じである。 |
| | | 観光型ホテル（販売担当） | ・1～3月は、低価格商品の特需がある。しかし、その他の動きが悪いため、良くはならない。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・積雪が少ないなか、人工降雪機を導入している当地方のスキー場への期待が高まっている。そのため、不況下でも来場者数は維持できる。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | ・2月の予約状況を見ると、前年よりも好調に推移している。ただし、天候に左右される要素が強く、良くなるとまでは言えない。 |
| | | その他サービス〔介護サービス〕（職員） | ・主力のレンタル事業では競争が激しく、値上げができない。そのため、厳しい状況は変わらない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・円高が続く限り輸出業者の不振も続くため、今後も厳しい。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・雇用の悪化等の情報が多く、良くなる材料は全くない。個人、法人共に、現状よりも悪くなる。 |
| | | 一般小売店〔生花〕 （経営者） | ・今後所得の減少が見込まれるため、生花のような商品は売れなくなる。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕 （経営者） | ・大手企業による大幅減産、投資計画の先送り、人員整理などが次々と発表され、客はますます消費を抑える。 |
| | | 一般小売店〔贈答品〕 （経営者） | ・贈答品に関しても、コンビニやスーパーとの競争が厳しくなってきた。少ない客の奪い合いによって、価格も低下傾向にあり、今後は更に悪くなっていく。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・買物をする意欲が客から感じられず、今後は一段と悪くなっていく。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・価格を安くしても売上は確保できず、打つ手が思いつかない。個々の企業ができる努力の範囲を超えており、回復する見込みは全くない。 |
| 百貨店（販売担当） | | ・2、3か月先はセールも終了しており、新作もかなり出てくる。しかし、新入学、新就職の客の購入も、かなり厳しい。 | |
| スーパー（経営者） | | ・決算期を迎えるが、大幅な減益に伴い、経営者も社員も所得は減少する。その結果、景気は一段と悪くなる。 | |
| スーパー（店長） | | ・マスコミの過剰報道により、客の財布のひもは今後も一層固くなっていく。 | |
| スーパー（営業担当） | | ・マスコミによる過剰報道などにより、消費者の購買意欲は一層停滞する。 | |
| スーパー（仕入担当） | | ・ボーナスが期待よりも少なかったため、財布のひもは固くなっている。消費期限切れ間近な商品の値引きを目当てに来店する客が増え、ビールよりも発泡酒、発泡酒よりも第3のビールを求める客も増えるなど、低価格志向はますます強くなる。 | |
| コンビニ（エリア担当） | | ・競争の激化と客単価の低下は、今後更に進む。 | |
| コンビニ（店長） | | ・近隣の繁華街の飲食店経営者から、12月末か3月末で店を閉めるという話をよく聞く。その影響で、特に夜の来客数が減少に向かう。 | |
| 乗用車販売店（従業員） | | ・今後も非常に厳しい状況が続く。ただし、ガソリン価格が低下した結果、これまで解消していた渋滞がまた起きている。今後は、自動車用品の販売も増える可能性がある。 | |

| | | |
|-------------|---|---|
| | 観光型ホテル（経営者） | ・宿泊の予約状況を見ると、前年と比べて出遅れているわけではない。しかし、製造業を中心に雇用不安があり、今後は心理的な要因からお金を使わない動きが出てくる。 |
| | 通信会社（サービス担当） | ・自動車製造業では今後も解雇が続くため、電話回線やインターネット回線の解約が増加する。 |
| | 美容室（経営者） | ・テレビで不景気だと何度も報道され、客足が遠のいていく。 |
| | 美顔美容室（経営者） | ・多くの業種で不況にあるため、将来不安によって節約志向が高まり、エステに来店する客は減少する。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・今後は、自動車不況の影響が出てくる。しかし、住宅展示場はお金を掛けずに楽しめるため、展示場への来場者数は増える。その結果、少数ながら自己資金がある客からの受注は取り込める。 |
| | 住宅販売会社（企画担当） | ・客との会話では、雇用不安とか株価の低迷の話題が多く、今後も財布のひもは固い。 |
| 悪くなる | 商店街（代表者） | ・高額所得者の資産運用がうまくいっておらず、今後も高額品の購入は鈍ってくる。また、これから年度末に向けて、倒産する企業も増えてくる。 |
| | 商店街（代表者） | ・法人需要だけでなく、個人消費も落ち込む兆しがある。 |
| | 商店街（代表者） | ・自動車製造業など輸出関連企業の業況悪化に伴い、今後は関連企業にも影響が広がり、消費も低迷していく。 |
| | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | ・企業業績は明らかに悪化しているため、決算期にかけて消費も一段と落ち込む。 |
| | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | ・今後倒産の増加が懸念されるため、安売りによる生き残り競争が始まって、利益の確保は難しくなる。 |
| | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | ・1～3月に閉店する飲食店が増加するとの情報が入っている。その影響で、酒類の販売量も減少する。 |
| | 百貨店（企画担当） | ・下げ止まる様子はない。クリアランスセールで特価品が動く可能性はあるが、セール後はその反動で全く売れなくなり、トータルではマイナスとなる。 |
| | 百貨店（売場主任） | ・例年12月になると、クリアランスセールはいつからかといった問い合わせが増えるが、今年はその問い合わせすらない。クリアランス期に入っても、客の購買意欲は低下したままである。 |
| | 百貨店（企画担当） | ・このところの売上の減少幅が大きすぎることに加えて、雇用不安もあり、今後改善に向かうとは考えられない。 |
| | 百貨店（販売担当） | ・大手企業の業況悪化がボーナスの減少によって家計にも実感されるようになってきており、財布のひもはこれまで以上に固くなる。 |
| | 百貨店（外商担当） | ・客の様子を見ると、今後良くなるようには感じられない。店頭の販売量、売上も減少しており、この状態が続くと危機的状況になる。 |
| | 百貨店（販売担当） | ・セールの終了後で消費が冷え込むなか、雇用不安の高まりにより、客は買物どころではない。 |
| | スーパー（経営者） | ・小さな街に大型スーパーが2店も出店したため、中小の小売店は壊滅状態である。大型店にも十分な客は流れておらず、首の絞め合いで、お互い苦しみながら営業するしかない。 |
| | スーパー（経営者） | ・自動車製造業の失速もあり、客の節約志向は今後も続く。その結果、飲食業を始め中小の小売業でも売上の減少が続く。 |
| | スーパー（店長） | ・自動車製造業の失速に伴う所得の減少により、今後は消費の減退が一段と進む。 |
| | コンビニ（エリア担当） | ・良くなる要素が見当たらない。可処分所得が減っているため、コンビニでも気軽にお金を使わなくなる。また、競合店が来月末に出店するため、更に厳しくなる。 |
| | コンビニ（店長） | ・高額商品の動きが悪く、買上点数も減少している。客は自動車メーカーの下請企業で働く従業員が多いため、今後は更に深刻になる。 |
| | コンビニ（企画担当） | ・販売数量の減少に加えて、どの商品に対しても低単価志向が強まるため、今後は目に見えて悪くなる。 |
| | コンビニ（商品開発担当） | ・今後も、自動車製造関連を中心に、近隣の労働人口は減少していく。その影響が出てくる。 |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・イベントを前倒した結果、その後の来客数は減少する。 |
| 家電量販店（店員） | ・需要減に対応するため、社内では人員整理が具体化する。今後、派遣社員、臨時社員の順番で削減が進む。 | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・雇用情勢が良くなる兆しがないため、今後は一段と厳しくなる。 | |

| | | | |
|----------------|-------------------------------|--|--|
| | 乗用車販売店（従業員） | ・3か月ほど前からの販売の落ち込みにより、在庫が急速に膨らんでいる。加えて、今後は新型車が投入されるため、在庫調整は更に難しくなる。 | |
| | 乗用車販売店（従業員） | ・販売増が見込める要素は全くない。 | |
| | 住関連専門店（営業担当） | ・リフォームは、金額は小さいが需要が見込める。しかし住宅購入に関しては、住宅ローン減税の行方を見守るなど、客の様子見は変わらない。賃貸マンションでも空室が増えており、建築現場は止まったままである。 | |
| | その他専門店〔貴金属〕（店長） | ・不況報道が不安をあおっているため、客は今後も必需品しか購入しない。 | |
| | その他専門店〔雑貨〕（店員） | ・企業業績の悪化に伴い、来期のボーナスカットが見込まれるなど、今後はいよいよ家計に響いてくる。 | |
| | 一般レストラン（経営者） | ・12月は例年忘年会などでにぎやかになる気配があるが、今年はそんな気配が少しも感じられず、もっと厳しくなっていく。 | |
| | スナック（経営者） | ・客の多くは、来年からは更に厳しくなると話している。 | |
| | 都市型ホテル（経営者） | ・過剰な不景気報道と雇用不安などにより、消費意欲の冷え込みは一段と大きくなる。 | |
| | 都市型ホテル（支配人） | ・宴会部門では、企業の宴会予算の削減による影響が出てくる。宿泊部門でも、インターネットによる料金単価が大幅に低下する。 | |
| | 旅行代理店（経営者） | ・自動車製造業などが雇用調整を実施しているが、その影響はこれからである。今後、販売単価や販売価格の低下といった影響が出てくる。 | |
| | 旅行代理店（経営者） | ・大学生の就職難もあり、卒業旅行も小規模になっている。明るい要素は見当たらない。 | |
| | 旅行代理店（従業員） | ・近隣には自動車製造業やその関連企業が多いため、今後は一段と厳しくなる。 | |
| | 旅行代理店（従業員） | ・近隣には自動車、鉄鋼を始めとする製造業関連の企業が多いが、福利厚生費を削減する企業が続出している。2、3月には資金繰りが悪化して倒産する企業が増えるの見込まれるため、旅行需要の激減は必至である。 | |
| | タクシー運転手 | ・これまでは、大手自動車製造業関係の客による夜の乗車が、売上の多くを占めていた。しかしこのところ繁華街へ出てくる人数が減少しており、この状況は今後も続く。 | |
| | 通信会社（企画担当） | ・当地域では自動車関連で働く人が多いため、今後は更に厳しくなる。 | |
| | 通信会社（開発担当） | ・来年度の業務が決まらないため、当事業所では退職の不補充や転勤により、人員を現在の半分に削減する。 | |
| | ゴルフ場（経営者） | ・1～3月の予約数は、前年同月比で20%ほどに減少している。今後は、自動車不況の影響が大きくなり、相当厳しくなる。 | |
| | 住宅販売会社（経営者） | ・先行き不安による買い控えは、今後も続く。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・口コミによる新規受注はあるが、数か月先までの計画的な需要は見込めなくなっている。不安で仕方がない状況である。 | |
| | その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者） | ・年末の需要期が終わり、新築現場もストップしている。見積等の依頼もない。 | |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | - | |
| | やや良くなる | 電気機械器具製造業（経営者） | ・年度末に向けて、新製品が出始めており、新たな設備投資も見込める。 |
| | 変わらない | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・窯業業界の先行指標となる新規住宅着工件数は、ほぼ横ばいで推移している。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・かなりの案件が止まっているため、これ以上悪化することはない。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | ・折込広告量は、これまで減少してきたものの、これ以上の落ち込みはない様子である。 |
| | やや悪くなる | 化学工業（企画担当） | ・円高などによる影響で、設備投資も一段と抑制される。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（社員） | ・取引先各企業では、年度末に向けて大幅な在庫調整に取り組むと話している。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・来期に掛けて、計画の見直しを含めて、更に厳しい状況になる。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・設備投資を見合わせる企業が、今後増えていく。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・製造業の大手企業から、今後のトラック運送の契約解除や値下げ要求がある。 |

| | | | |
|------|---------------------|--|--|
| | 輸送業（エリア担当） | ・自動車関連部品の納入便の減便がある。 | |
| | 金融業（企画担当） | ・企業の業績悪化に伴い、今後は残業の減少や給与の削減等、従業員の所得にも影響が出てくる。 | |
| | 不動産業（開発担当） | ・分譲マンションは全く売れない。広告を出稿しても、反響はほとんどない。住宅ローン減税の効果も未知数であり、明るい材料は見当たらない。 | |
| | 広告代理店（制作担当） | ・顧客企業の動きは、ほとんど見られない。様子見がしばらく続く。 | |
| | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | ・この2、3月は、企業の倒産などが増える。ただし、原油価格の大幅な低下により少しずつ良くなる要素もあり、設備投資も出始める。 | |
| 悪くなる | 食料品製造業（企画担当） | ・原材料価格の高騰に伴う販売価格への転嫁は進むが、販売数量は減少する。また、消費者に外食を控える動きがあり、その影響も出てくる。 | |
| | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | ・主要取引先である自動車関連企業の数か月先までの生産計画を見ると、悪くなる。稼働日数も月3日ほど減少する。 | |
| | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | ・自動車不況や金融不安などにより、受注量、販売量共に今よりも悪化する。 | |
| | 化学工業（人事担当） | ・自動車不況による影響が、今後本格化する。 | |
| | 鉄鋼業（経営者） | ・大手自動車メーカーの売上低迷により、今後は関連企業の売上も大幅に減少する。 | |
| | 金属製品製造業（経営者） | ・見積数、設計依頼数が減少している。 | |
| | 一般機械器具製造業（営業担当） | ・円高の影響で、受注量は減少している。今後好転する要素は全くない。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・10月に値上げされた鋼材の価格転嫁が全くできていない。今後も価格転嫁は難しいことに加えて、自動車不況の影響も大きく出始める。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・3か月先までの生産見込みは、自動車、工作機械を中心に軒並み半減している。 | |
| | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・雇用調整は始まったばかりで、年明け以降に本格的なリストラが始まる。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（統括） | ・主力取引先からの受注は、当面回復する見込みがない。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | ・今期は、後半が悪くても前半の利益によって、若干の赤字で済む。しかし、4月以降も悪い状況が続くと大変な赤字になる。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（財務担当） | ・2月以降、主力取引先の減産は更に加速する。そのため、景況は一段と悪化する。 | |
| | 建設業（経営者） | ・大手自動車メーカーの不況の影響が、かなり大きくなっていく。 | |
| | 建設業（総務担当） | ・各分野で、難しい要素が増えてきている。 | |
| | 輸送業（従業員） | ・取引先企業の業績に、好転の兆しが全くない。出荷が止まってしまった企業もあり、倒産の不安も出始めている。 | |
| | 輸送業（エリア担当） | ・1年で最も荷物量の多い12月がほとんど壊滅的であったため、1、2月の荷物は更に減少し、もっと悪くなっていく。 | |
| | 輸送業（エリア担当） | ・負の連鎖が続いており、景気が上向く兆しは全くない。 | |
| | 広告代理店・新聞販売店〔広告〕 | ・1月以降の広告の出稿依頼件数は、前年同月の半分以下である。倒産寸前の広告代理店がいくつもあつた。 | |
| | 公認会計士 | ・倒産企業の増加に伴い、雇用の悪化も一段と進む。 | |
| | 経営コンサルタント | ・派遣社員のみならず、正社員の雇用も不安定になりつつある。治安の悪化が心配である。家が売れる状態ではない。今後も不動産は動かず、価格は下落していく。 | |
| | 会計事務所（社会保険労務士） | ・1～3月に、受注が全くない顧問先企業もある。年度末までに廃業する企業の増加が懸念される。 | |
| | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | ・需要予測と生産計画を下方修正する他業種の影響が今後は出てくる。 | |
| 雇用関連 | 良くなる | - | |
| | やや良くなる | - | |
| | 変わらない | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・採用の抑制と正規社員から契約社員へのシフトは、今後も続く。 |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員） | ・求人数の減少は今後も続く。 ・雇用調整の動きは、年度末に向けて一段と加速する。 |
| | 悪くなる | 人材派遣会社（経営企画） | ・年度末に向けて、派遣先企業による開発プロジェクトの見直し予想される。その結果、打切りとなる契約が多数発生する。 |
| | | 人材派遣会社（経営者） | ・求職者は増えているが、求人はすっかりなくなっている。当社でも、年度末に正社員を削減する可能性が高い。 |

| | |
|-------------------|---|
| 人材派遣会社（支店長） | ・派遣先各企業の業績は、12月以降赤字に転落している。そのため、1月以降も求人数の回復は見込めない。また、派遣企業からは、派遣契約満了後の契約を更新しないことや、契約の中途解除に関する相談も増えている。 |
| 人材派遣会社（社員） | ・増員注文の減少や長期契約の打ち切りが増えており、今後の雇用情勢は一段と悪化する。自動車関連企業による人員削減の影響が大きい。 |
| 人材派遣会社（社員） | ・正社員の求人案件が激減しており、キャンセルも見られる。雇用情勢は今後一段と厳しくなる。 |
| 人材派遣会社（営業担当） | ・今後製造業が回復しても、川下の物流が回復するまでにはかなりの時間が必要である。この先も2、3か月間は、落ち込みが続く。 |
| 人材派遣会社（営業担当） | ・全ての業種において、売上は減少している。今後は、中小企業の雇用にも大きく影響を及ぼす。 |
| 人材派遣会社（営業担当） | ・残業規制や操業停止など、雇用に関する不安が一段と顕在化している。当社の派遣スタッフからも景気の悪い話は聞けず、今後は更に悪くなる。 |
| アウトソーシング企業（エリア担当） | ・自動車産業では、年明け以降も契約期間の満了者の契約を更新しない方針を変えていない。 |
| 求人情報誌製作会社（編集担当） | ・求人は急激に落ち込んでおり、この落ち方はバブル崩壊時よりも激しい。今後は一段と厳しくなる。 |
| 求人情報誌製作会社（企画担当） | ・悪化のペースは落ちておらず、底はまだ見えていない。 |
| 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | ・雇用の悪化は、製造業から輸送業、金融業、卸・小売業へと広がってきている。2011年卒の新卒募集が始まっているが、採用枠は減っている。採用を取りやめた企業も既に2割ほど出ている。 |
| 職業安定所（所長） | ・ほとんどの企業が、この先の計画が全く立たないと話している。企業の存続にも関わる危機的な状況である。 |
| 職業安定所（職員） | ・この先の受注の見通しが全く立たないと話す企業が多い。 |
| 職業安定所（職員） | ・年度末に向けて、派遣社員や期間工の雇止め、解雇などが増える。 |
| 職業安定所（管理担当） | ・雇用調整に関する問い合わせが増加しており、雇用情勢は今後一段と厳しくなる。 |
| 民間職業紹介機関（職員） | ・派遣の注文数は減少傾向にあるが、余裕がある企業も含めて、今後は今以上に雇用に慎重になる兆しがある。派遣業界では競争も厳しくなる。 |
| 学校〔大学〕（就職担当） | ・先行きが不透明と話す企業が大半である。 |