

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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・高速道路料金引下げと一部路線の無料化は、今後も当地域には好影響をもたらす。
	やや良くなる	一般小売店〔高級精肉〕 （企画担当）	・企業業績は前年と比べて好転しており、ボーナスも全体的には減少しないと考えられるため、消費は好転する。
		一般小売店〔自然食品〕 （経営者）	・特にネット販売に対抗できる商品サービスを念頭に、今後は内容の充実と利便性を向上させる。年末に向けて、11月上旬には店内のリニューアルも実施し、客を呼び戻す。
		百貨店（販売担当）	・前年並みの確保は難しいと予想されるものの、クリスマスから初商は、ここ2～3か月の静かな動きと比べれば活発になる。夏と同様に、例年は実施しなかった先行セールを実施すれば、反応は良くなる。ただし、あまり早くにセールを開始すると、初商の売上に影響が出てくる。
		百貨店（営業企画・販売促進）	・気温に影響される。今後予想通りに寒さが増せば、重衣料が売れる。
		乗用車販売店（経営者）	・年末の新型車の投入により、少しは改善する。
		通信会社（サービス担当）	・地上デジタル対策のため、光通信回線と映像サービスとの同時申込や、映像サービスの追加申込数が増加する。
		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）	・最近、見積依頼などの引き合いが増え始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	・購買意欲は見られるものの、商品単価が低い状態は今後も変わらない。
		商店街（代表者）	・身の回りでは物を買おうという意欲はあまり見られず、財布のひもは固い。今後もこの傾向は全く変わらない。
		商店街（代表者）	・客の様子を見ても、必要な物以外は購入せず、客単価も一段と低くなっているため、今後良くなる兆しは全くない。
		一般小売店〔電気屋〕 （経営者）	・家電エコポイント制度の終了と地上デジタル対応に伴う売上増加はあるものの、単価も低下するため、全体としては変わらない。
		一般小売店〔酒類〕 （経営者）	・飲食や商品の買物に関して、お金の使い方が変化してきているが、これが定着してしまう可能性がある。新商品を生み出すきっかけも見出せない現状から、今後も悪い状況が続く。
		一般小売店〔生花〕 （経営者）	・家計の収入は減っており、花で家を飾る余裕を失う家庭が今後も増えると思われる。
		一般小売店〔惣菜〕 （店長）	・11月からはいよいよお歳暮シーズンが始まるが、企業の節約志向や歳暮の慣習自体が薄れつつあることもあり、減少するパイを各社が奪い合う状況となる。前年並みの売上があれば上々という状況である。
		百貨店（売場主任）	・地元プロ野球球団の優勝セール等のイベントがあっても、客の財布のひもは全体として固く、購買にはなかなかつながらない。
		百貨店（売場主任）	・定価品がなかなか売れないため、地元プロ野球球団の優勝セールやバーゲンによる売上を見込んでいる。12月はクリスマス商戦もあるが、プレゼントの単価は低くなると予想される。客は財布のひもを固くしているため、売上の増加は難しい。
		百貨店（企画担当）	・今月は地元プロ野球球団の優勝セールもあり、前年を上回る売上であったが、この効果は一時的である。
		百貨店（経理担当）	・来客数は前年並みで推移するものの、財布のひもは固いまま変わらない。
百貨店（販売担当）		・今後も引き続き、高額衣料品はなかなか売れない。	
スーパー（経営者）	・青果相場が安定しないため、今後は全く見当が付かない。		
スーパー（店長）	・冬のボーナスの動向によって若干変わってくるが、今の状況から判断すると大きく変化する見込みはなく、厳しい状況が続く。食品関係では前年並みの動きになってきたが、衣料品は今後の天候により変化するかもしれないものの、必要品は買っても、今までのように色々な商品が売れる状況にはならない。		
スーパー（店長）	・新製品など一時的に販売好調な商品もあるが、続かない。98円セールなど低価格セールの人気は高まりつつあるが、単価や売上、利益への貢献は少ない。今後も厳しい状況は続く。		

スーパー（店長）	・たばこの値上げ特需後の反動を心配したが、売上は安定している。近隣客の冬のボーナスの動向が気になるが、前年並みになると予想されるため、売上も前年並みで推移する。
スーパー（店員）	・景気が良くなる兆しも悪くなる兆しもなく、変わらない。
スーパー（店員）	・2～3年前までは、店舗に面してる道路ではそこそこの交通量があった。現在は夕方5時を過ぎると、交通量が極端に減っている。周囲の店舗でも特に繁盛している様子もなく、今後も横ばいが続く。
スーパー（総務担当）	・現時点のボジョレーヌーヴォーの予約数は、前年同期比で5.5%少ない。
スーパー（営業担当）	・円高が続く場合、自動車産業が多い当地方の景気は厳しい。
コンビニ（エリア担当）	・購買意欲はあるものの、無駄使いをしない傾向は今後も継続する。
コンビニ（エリア担当）	・現状からは、今後も何ら変化が望めない環境にある。
コンビニ（エリア担当）	・工場の閉鎖が決まっていたり、近くに競争店の出店予定があったりと、良くなる要素は見つからない。ただし、今が底にあると思われるため、これ以上大幅に落ちることも考えられない。今後は、悪い状態で横ばいになる。
コンビニ（商品開発担当）	・たばこ客の数は、大きくは戻らないと予想する。そのため来客数の減少が続き、コーヒーなどのついで買いも減るため、全体として売上の減少が続く。また、東海地域に多い製造業も、大きく改善する可能性は少ない。
衣料品専門店（経理担当）	・衣料品小売ではあまり良くないが、繊維製造は最高水準の利益となっている。今後も業種間にはばらつきがあり、全体としては変わらない状態が続く。
衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者の財布のひもは固く、安い物だけが動く状況は、今後も変わらない。
家電量販店（店員）	・今後家電エコポイント制度は段階的に縮小されるため、11月まででピークを迎える。
乗用車販売店（営業担当）	・客との会話からは、これから景気が上向く要素は聞かれない。
乗用車販売店（従業員）	・今月の販売量は若干良かったが、これが持続するとは思われない。
乗用車販売店（従業員）	・今は最悪な状況にあるが、年末年始、3月決算期までは、このまま最悪の状態が続く。
乗用車販売店（従業員）	・今後、特別仕様車や新型車が発表されるため、客が関心を寄せてくれることに期待する。しかし、客との会話では暗い話題ばかりであり、今は車どころではないと話にも乗ってもらえない状態が続いている。
乗用車販売店（従業員）	・今後、新型車や特別仕様車が出てくるが、これだけの落ち込みはカバーできない。ただし、自動車取得税や重量税のエコカー減税が知れ渡っているわけではないので、これをアピールすることによって、現状維持できるかもしれない。また、エコカー補助金がある時のようには車を買換えてできないので、長く乗りたいと整備にお金を掛ける客が増えてきたことは、好材料である。
高級レストラン（スタッフ）	・低価格商品のイベントを開催すると来客数は増加するが、その効果は一時的であり、業績の回復にもさほど貢献していない。当分は我慢するしかない。
一般レストラン（経営者）	・ボーナスが出る時期に入るが、景気の回復にはつながらない。
一般レストラン（スタッフ）	・客の顔ぶれも注文単価もあまり変わらず、明るい兆しは見えていない。
スナック（経営者）	・客との会話でも、まだまだ厳しい状態が続くとの話題が多い。先行き不安のため、お金を使わない状態は今後も続く。しばらくは良くならない。
観光型ホテル（販売担当）	・年末年始の受注状況は、現時点では予想が付かない。個人宿泊の予約数は、今年初めて前年を下回っている。宴会も、間際の動きに注意しないとつい消えてしまうかわからず、心配で仕方がない。
都市型ホテル（営業担当）	・全体的に自粛ムードがまん延しているため、個人の需要も悪化している。今後良くなる見通しはなく、悪い状態で横ばいになる。
タクシー運転手	・夜に使うお金は無駄であり、無駄なことはしないという習慣が定着してしまっているため、今後も厳しい状態が続く。

	ゴルフ場（企画担当）	・予約数は、前年と比べて若干少ないというゴルフ場が多い。12、1月と寒い日が続くようならば、更に厳しくなる可能性もある。予約数が少ないと一層の値下げを強いられるため、売上も厳しくなる。しばらくは、全体的にやや悪いまままで推移する。
	美容室（経営者）	・お金をあまり使わない動きが続いており、今後もこの状態は続く。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・このところ、入校者数、退校者数はほぼバランスしている。今後もこの状況が続く。
	住宅販売会社（従業員）	・増改築で何とかしのいでいるもの、新築住宅への契約には今後も結び付かない。
やや悪くなる	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・将来にわたる少子化が、付き合いの幅を狭くしている。会社も、個人と同じように贈答先を控えている。贈答品店では、マイナス傾向が続く。
	百貨店（販売担当）	・今の客は、購買するきっかけがなければ購買しない。商品の供給側でも何をすべきか分からない状態であるため、今後異常な寒さなどの大きな変動がない限り、更に厳しくなる。
	百貨店（販売担当）	・円高が止まらないため、冬のボーナスにも少なからず影響が出る。それによって、今後は更に厳しくなる。
	百貨店（経営企画担当）	・円高、各種補助金の終了等により、地域産業への影響がある。ただし、季節商材は比較的堅調に推移すると予想する。全体としては、若干の悪化に止まる。
	スーパー（経営者）	・空き店舗に低価格商品の衣料、雑貨店が入居したが、1か月の賃貸料は30%減になっている。大手チェーン店でも軒並み、賃貸料の値下げに動いており、値下げが当たり前になっている。先々の景気が悪くなる見込みによって、大手チェーン店、ローカル店を問わず、固定経費を下げる努力をしている。
	スーパー（経営者）	・地元のオートバイ関係や自動車関係の下請企業では、海外進出しても先が見えないと悲観している。また、大企業でも百人単位の人員整理をしており、当地区では先行きが見えない。
	コンビニ（店長）	・客が無駄な物はなるべく買わないようにしているため、客単価は低下傾向にある。年末、クリスマスで来客数が増加しても、売上は伸び悩む。
	衣料品専門店（経営者）	・バーゲン慣れしている消費者は、バーゲンでも値段に対してシビアである。高額商品を扱っている当店の苦戦は今後も続く。
	住関連専門店（営業担当）	・住宅版エコポイント制度の延期により、リフォーム、持ち家住宅の仕事は増えている。しかし、公共工事、民間企業の設備投資などは減少しており、全体としては今後も悪化する。
	観光型ホテル（経営者）	・1～3月の予約状況を見ると、前年を上回る月はない。そのため、今後はやや悪くなる。
	都市型ホテル（経営者）	・予約の入り方や客の様子から判断すると、今後はやや悪くなる。
	旅行代理店（従業員）	・近隣には、自動車関係の企業が非常に多い。円高によって企業の収益が落ち、個人の収入も減ってくると、購買意欲も低下する。旅行業にとっては厳しい状況が続く。
	旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の申込件数が減少しているため、売上の見込みが立たない。売上の下方修正も、頻繁に起きている。また何か月か先のツアー旅行商品があまり売れず、締切間際のツアー旅行の申込が目立っているため、利益も少なくなる。
	タクシー運転手	・当地域の主力産業である自動車業界は、エコカー補助金の終了に伴い、勢いが減速する。明るい材料、兆しは見当たらない。
	テーマパーク（職員）	・冬季レジャー用品の販売関係者から話を聞いても、あまり良い話題はない。
	設計事務所（経営者）	・住宅案件は、極端に少なくなっている。企業案件も増加する気配が全くない。建築設計以外の業務を模索しなければならぬ状況となっている。
設計事務所（職員）	・円高や資金繰りの悪化など、今後に向けて良くない材料が大きくなってきているため、今後影響が出てくる。	
住宅販売会社（従業員）	・円高が続く可能性が高く、自動車製造業の状況も厳しくなり、消費者の意欲はやや減退する。	
住宅販売会社（企画担当）	・最近、物件の問い合わせが激減しており、見積依頼もほとんどない状況である。今後良くなる要素は見当たらない。	
悪くなる	一般小売店〔書店〕（経営者）	・男性客はお金を持っていない様子であり、女性客も財布のひもを固くしている。今後上向き様子は見られない。

		コンビニ（店長）	・9月の特需に伴う10月以降の反動減は、予想をはるかに上回る。
		乗用車販売店（従業員）	・この2か月間の販売台数は、前年同月比50～60%で推移しており、今後も増販を見込める要素はない。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・景気の底は、まだ見えていない。消費者の節約志向は強まったままであり、景気の回復はまだ望めない。
		旅行代理店（経営者）	・円高の影響で、近隣の中小企業の業績は悪化の一途である。また、羽田空港の海外開港に伴う東京一極集中により、当地域の景気はますます厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・先行き不安などに伴い、買い控えは今後も続く。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・来年に向けて、新機種への設備投資が増えてきている。今後も増加する。
	変わらない	行政書士	・年末に向けて、少し良くなる。
		食料品製造業（企画担当）	・価格の低下は、依然として続いている。円高に伴う恩恵を、メーカーではまだ受けていない。また、消費者心理の回復には、まだ時間が掛かる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外向けの工作機械関係など、設備投資関係の動きは若干あるものの、国内向けは横ばい状態が継続する。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響が、あちこちで出始めている。少なくとも、今後良くなるとは言えない。
		輸送業（従業員）	・自動車関連の生産の縮小に伴い、国内の物流量の減少が懸念される。また、石油製品の価格が高止まりしているため、運賃に転嫁できないことも懸念される。
		輸送業（エリア担当）	・円高など不確実な要因があるため、先行きの予想は難しい。
		輸送業（エリア担当）	・客と接するなかでは、新しい仕事が増えていくとか今の仕事が拡張していくという兆しは、感じられない。
		輸送業（エリア担当）	・荷物の動きは、前月と同じような動きで推移しており、今後も変わらない。部分的には、10月後半からバラセメントの輸送が始まるため、やや良くなる。
		金融業（企画担当）	・部品メーカーや2次、3次下請業者の今期の業績には回復基調が見られるが、赤字脱却にはもう一段の努力が必要と話す経営者が多い。今のところ、景気が良くなるとは言いがたい。
		不動産業（管理担当）	・良くなる要素は見当たらないが、悪くなる要素も見当たらないため、変わらない。
		広告代理店（制作担当）	・出稿量は若干増える兆しがあるが、価格を抑えられているため、収益はほとんど変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・営業活動がようやく実り、今後も改善傾向が続く。しかし、大型案件がないため、利益に貢献する期待は薄い。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・今の悪い状態のままで、しばらく推移していく。良くなるとはとても思えない。
		やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）
		化学工業（企画担当）	・円高による為替差損が、今後大きく影響してくる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・今月20日以降、引き合いが急に少なくなっている。中国からのレアアースの輸入が途絶えたため、生産がストップしたと話す取引先もあり、不安が広がっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・円高が続いているため、受注や引き合いが増えても、海外向けの価格競争は厳しくなる。利益がほとんどでない状態での販売を、余儀なくされる。また、日本国内向けも、客の製品の大半が輸出用であるため、円高の影響で価格を抑えられてしまう。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の来年の状態が良くならないため、やや悪くなる。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響が、徐々に出てきている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・年末までは、自動車、情報業界共に、弱含みになる見通しである。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円高の影響で、海外向けの売上が落ちる。	
	輸送業（経営者）	・円高の進行や消費不振により、生産財、消費財共に、荷動きは悪化する。	
	輸送業（エリア担当）	・円高が定着しているが、コスト削減は限界にきている。	
	金融業（従業員）	・家電エコポイント制度の縮小やエコカー補助金の終了により、生産の増加は期待できない。取引先からは、不安な様子が目に付く。	

	金融業（法人営業担当）	・エコカー補助金の終了による国内自動車販売の減少、円高の進行による輸出企業の収益悪化がより顕著となり、地域経済の減速は避けられない。
	不動産業（開発担当）	・景気が良くなる材料は見当たらない。円高等による景気悪化を受け、年明け以降の購入意欲は冷え込む。
	企業広告制作業（経営者）	・極端に悪くなる要因はないが、製造業にとって円高は問題である。
	経営コンサルタント	・雇用が不安定のため、新しく家を買う動きはない。財布のひもを固くする傾向が顕著であるため、消費は盛り上がらないと、経営者も覚悟している。事業をやめて貯蓄するという経営者も多い。
	会計事務所（職員）	・企業の資金繰りは厳しく、借入金がある企業は非常に苦しい。利益があっても初めて返済できるが、現実には赤字決算の中小企業が多い。
	会計事務所（社会保険労務士）	・ここ3か月ほどは休業日数を減らしてきていた企業が、年末に向けて休業日数を増やす予定にある。仕事量が減る見込みという。
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標となる住宅着工件数は、低迷している。窯業界が回復する目処は立たない。
	鉄鋼業（経営者）	・各企業における10～12月期の部品製造の内示は、7～9月に比べて20%減少している。それに対して、1～3月期は今のところ40%以上減少している。
	金属製品製造業（経営者）	・引き合いの減少、見積価格の低下が続いており、今後も厳しい状態が続く。
	不動産業（経営者）	・年末に掛けて、現状よりもっと厳しくなる。
	公認会計士	・円高が今後の輸出産業に対して与える影響は大きい。給与の減少と先行き不安が、消費に対してもマイナスの影響を与える。
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
	人材派遣会社（経営企画）	・企業の研究開発ニーズに伴う技術者派遣ニーズは、今後も見込まれる。ただし、注文条件が依然厳しい状況は続くため、大幅な改善は難しい。
	職業安定所（所長）	・求人数の増加傾向は、今後も続く。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・今月同様に、予約状況があまり良くない状況が続く。
	人材派遣会社（支店長）	・求人数は回復基調にあるものの、雇用形態の適正化に伴い、直接雇用への切替えも行われている、人材派遣業界としては、横ばいの状況が続く。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・当地区は自動車産業を中心とする製造業によって支えられているが、円高によって製造業に少なからず影響を及ぼしている。この状態はまだ続く。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・中途採用関係は底ばい状態が続いている。中小企業の新卒求人は前年同期比70%程度で推移しており、新卒学生の超氷河期も続いている。平成になって以降最低の状態にあり、浮上する材料は見つからない。
	職業安定所（職員）	・正社員以外の求人は、前年同月比で8か月連続で増加している。しかし、正社員求人を積極的に出す企業の動きはみられない。
	職業安定所（職員）	・雇用の改善傾向は続いており、あと数か月は今の流れが続くそうである。
	学校〔大学〕（就職担当）	・2012年度の採用予定数は、前年並みという企業がほとんどである。底の状態から改善する動きは感じられない。
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・エコカー補助金の打ち切りに伴う自動車産業の減産による影響が、今後は周辺企業の生産にも影響する。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・企業では、今年の生産調整はかなり抑えている。来年以降の先行きが不透明である。
	職業安定所（職員）	・エコカー補助金の終了や急激な円高により、厳しい状況となっている。減収減益を背景に、新規学卒者も含めた採用を抑制する事業所が、製造業、卸小売、情報、サービスと広く見られる状況が続いている。
	職業安定所（職員）	・輸出に頼る製造業が多いが、円高に歯止めが掛からない状況が当分続くため、今後は横ばいもしくは下降する。
	職業安定所（職員）	・円高もあり、企業の設備投資の状況に見通しが立たないため、慎重な対応を迫られている企業が多い。
	職業安定所（職員）	・急激な円高に伴う業況の悪化により、年末に向けて整理対象者数が増える。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・円高や取引先企業の売上減少により、今後は厳しくなる。
悪くなる	-	-