

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（ - : 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 やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数は若干増加しているが、相変わらず客単価が低い ため、売上は増加していない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日でも会社帰りの客に購買意欲がみられ、 確実な購入がある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は多少の増加がみられる。
		スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・来客数は、対前年比で約109%と増加している。 安全、健康やこだわりのある商品の品揃えが支持されて いる。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・新型車の発売の影響で来客数は増加している。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・これまでと比べ、来店契約者数が確実に増えてい る。問い合わせも増えてきている。
		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）	販売量の動き	・販売量は増加してきている。
		変わらない	商店街（代表者）	単価の動き
	商店街（代表者）		販売量の動き	・販売件数自体は非常に悪いが、販促等の取 り組み方により、プラズマテレビ等の高 額商品が売れている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）		単価の動き	・以前と比べ高額商品が動かない。
	一般小売店〔土産〕（経営者）		お客様の様子	・客の必要なものしか買わないという 姿勢は変わらない。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）		来客数の動き	・来客数、販売量、単価の動きが非常に 厳しく、動きが出てこない。 ・昔は高額品の栄養剤や健康食品が 売れたが、今は非常に努力をしないと 買ってくれない。
	百貨店（売場主任）		お客様の様子	・防寒服の動きが鈍く、特にウール100% 物の動きが悪い。
	百貨店（企画担当）		販売量の動き	・来客数は多いのだが、コートなどの 重衣料が伸び悩んでいる。今まで好調 だった海外ブランドの高額商品も、 売上につながっていない。
	百貨店（企画担当）		販売量の動き	・11月からの急な気温の低下で、 コートや手袋など冬物防寒商材の 売上は好調である。しかし、下旬に 入り売上の伸びは鈍化しており、 12月以降の需要の先食いにすぎない 様子が伺える。数か月前からみら れる消費マインドの冷え込みは基本 的に変わっていない。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・客はお金は持っているが、将来への 不安のため消費につながらない。	
スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数、客単価ともに対前年比96% 前後で低迷が続いている。 ・競合店舗も品目をしばって超低価格 化するなど集客に苦労しているが、 客は無駄のない買物をすると同時 にかなり安くないと商品に手を出さ ない状況である。		
スーパー（店員）	お客様の様子	・単価の低いもので商品価値のある ものを客は求めている。		
コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・11月はクリスマスケーキやお歳暮 の予約が始まるが、昨年と比べて 予約状況が悪い。		
衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・客の動きが非常に鈍い。		
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客は買物に慎重になっている。店側 も売上を得ようと割安感を持たせる ようになっている。		
家電量販店（店員）	お客様の様子	・先月に比べ販売量が増加しているが、 前年と比較するとあまり芳しくない。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ずっと悪い状態が続いている。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・商品に偏りがみられ、販売量が増 加している物と減少している物の両 方がある。		

	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・来客数、新車の成約数ともに前年並である。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数が対前年比で増加しており、客単価もわずかに上昇している。
	その他小売〔総合衣料〕（店員）	お客様の様子	・客の発注のタイミングが遅くなり、弊社の工場や仕入先等に影響がでている。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・常連客、社用での利用が極端に減少しているうえ、客単価もここ半年は下降したままである。しかし、県外からの旅行客が昼、夜ともに急増して常連客の減少を補っている。
	スナック（経営者）	お客様の様子	・忙しい日とそうでない日をはっきりしている。
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・安い商品しか売れない。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・買い手市場が続いており、新サービスも機能が良くなるよりランニングコストが安くならないと話にも乗ってくれない。
	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少しており、買控えの状況が続いている。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・安価な商品が高額でも健康に関する商品であれば売れており、商品の二極化が進んでいる。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街組合から脱退してスーパーと同じように価格を下げる店が増えており、価格競争が激しくなっている。
	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	お客様の様子	・今まで価格にこだわらなかった客が値段を気にするようになってきている。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・例年新規、常連客とも増加する時期であるが、今年は極端に減少している。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・売上が全く増加してこない。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・月初めは寒さの影響から好調なスタートだったが、その後は伸び悩んでいる。来客数も大きく減少している。
	スーパー（経営者）	競争相手の様子	・広告商品が多く、商品単価は低下している。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・売り出しをしても、毎月と比べて来客数の伸びが悪い。例年にない寒さも要因の一つである。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客単価は変わっていないが、販売量は落ち込んでいる。特に衣料品関係は顕著に見られる。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・商品の回転が非常に悪い。売れていないので、値引きや廃棄が昨年や先月と比べてかなり増加している。店全体でそうした傾向がみられる。
	スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は変わらないが客単価がおちている。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は微増であるものの、客単価が低下し続けている。
	コンビニ（店長）	お客様の様子	・客は年末に向けて買い控えているようである。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が減少し、客単価も低迷している。
	衣料品専門店（企画担当）	単価の動き	・秋物には単価の低下にブレーキをかける商品があったが、冬物は動きが低調でけん引力のある商品がみられない。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・冷蔵庫、洗濯機などの大型商品の動きがかなり悪く、高額商品の動きが少ない。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・来客数、販売量ともに減少している。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数はますます減少してきている。
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・小型車を中心となっているため販売単価が下落し、利益率も低下している。	
住関連専門店（店員）	単価の動き	・寒さで暖房用品が売れた時は相乗効果で来客数、客単価とも伸びたが、それ以降は客単価が対前年比で低下している。	

	住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・民間、公共、持ち家住宅とも物件数の減少とともに受注金額の競合がさらに激しくなっている。
	その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・来客数に変化はないが、高額品を購入する人は迷った末に購入していく。翌日や翌週にやっと購入決定するといった状況である。
	その他小売[貴金属](経営者)	販売量の動き	・客の購買意欲がみえず、商品の動きがとても少ない。
	高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・個人、家族の来客数は底固くなっているが、法人の来客数は一段と冷え込んできている。 ・アルコール飲料の追加注文が激減している。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・会社の経費削減や給料、ボーナスのカットにより、社用、個人ともに飲みに行く回数、金額とも減少してきている。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・対前年比で売上が4割ほど減少している。
	観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・年末のディナーショーなどの企画商品の売上が大幅に減少している。
	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・来客数の動きが非常に弱く、昨年並を保てるか心配な状況である。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・販売量は微増しているものの、動きは鈍化している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・夕方の客はかなり増加しているが、深夜は公共交通のある時間に帰宅してしまうため伸びていない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ここ1年程は悪い状況なりに安定していたが、今月は繁華街にも人はまばらで、一層悪化している。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・通信機器などを多量に販売しても値引きなどが多く、厳しい状態である。
	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・9月まで順調だった来場者数は10月から陰りがみえ始め、対前年比でマイナスの傾向が出てきている。客単価も低下し続けている。
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数の動き、粗利益ともやや減少傾向である。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店頻度が減少している。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・競合店が増えていることもあり、客が減少している。
	設計事務所(職員)	お客様の様子	・これ以上悪くならないほど悪い状況である。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・客に購入をちゅうちょする動きが見られ、分譲住宅の売上が伸び悩んでいる。
	住宅販売会社 (企画担当)	販売量の動き	・客は将来収入に不安を持っており、分譲住宅の契約件数が伸びない。
	住宅販売会社 (業務担当)	単価の動き	・個人住宅や店舗等の設備投資の伸び悩みから、業者間で価格競争が起きており、製品単価の下落が激しい。
悪く なっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・客は必要な物しか買わず、買い方は非常にシビアである。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・不良債権処理問題、加速するリストラ等の話題で、一般消費者の購買意欲が極端に落ち込んでいる。
	百貨店(外商担当)	販売量の動き	・低単価商品の注文はたまに入るが、外商員が取り扱う高額品にはまったく目を向けてくれなくなっている。
	百貨店(売場担当)	それ以外	・店全体の売上が対前年比でマイナス4%である。 ・取引先で資金繰りが悪化している会社がある。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数の減少は依然として続いている。 ・販売品目の中では、雑誌の落ち込みが特に目立っている。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・来客数の減少とともに客単価が非常に低下している。
	衣料品専門店 (店員)	来客数の動き	・来客数の動きだけでなく1人当たりの買上数も減少している。
	自動車備品販売 店(経営者)	お客様の様子	・今までよりも一層、消費者の財布のひもは固くなっている。例えばパンクしたタイヤも、数店をまわって値段比較をした挙げ句に購入している。
	乗用車販売 店(経営者)	販売量の動き	・今月の受注台数は過去10年で最低であり、問い合わせ件数、来客数も、イベント広告を追加したにも関わらず減少している。

		乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・競合店も含めて、来客数の動きがない。自動車業界全体が冷え込んでいる。
		住関連専門店 (店員)	販売量の動き	・今は極端に売上が悪い。生活用品が悪く、とにかく買わない状況である。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・1人当たりの客の来店回数が激減している。新たな客もほとんどない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月を通じて売上は減少している。
		設計事務所(職員)	来客数の動き	・公共施設などの仕事も減少している。
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	・受注量、販売量ともに10%程度増加している。
		一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・受注確率の高そうな引き合いが増加してきている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内販売は特需等により販売量が増加しているが、一過性のものである。 ・輸出は、慢性的な不振から脱することが出来ていない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	競争相手の様子	・自動車産業は忙しくなりつつある。オートバイも少しずつ動き出している。
		輸送用機械器具製造業(統括)	受注量や販売量の動き	・受注が増加してきている。
		輸送用機械器具製造業(工務担当)	受注量や販売量の動き	・海外販売の伸びにより、高水準の生産を維持している。
		建設業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・全体としては、工事規模が依然として小さく受注量も少なく厳しい状況が続いているが、中部国際空港、愛知万博、都市再生プロジェクト関連の情報が始まってきている。
		新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・チラシの受注量は前年同月を上回っている。
	変わらない	電気機械器具製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・どうしても導入が必要な特殊機器は少しずつ動くが、汎用機は相変わらず投資が低調である。
		電気機械器具製造業(従業員)	競争相手の様子	・仕事量はピーク時の3分の1以下であり、受注があっても続かず、採算度外視で小口対応している。
		建設業(経営者)	取引先の様子	・企業の設備投資、事務所や工場などの増改築がなくなっている。
		輸送業(エリア担当)	受注量や販売量の動き	・トラックの積み込み台数、輸送距離、荷動き、受注台数ともに、ほとんど変わっていない。運賃の値引き等もこじばらくは起きていない。
		金融業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・取引先は相応に仕事はあるようだが、客から要請される価格が厳しく、利益につなげていない。
金融業(融資担当)		取引先の様子	・取引先の粗利、販売単価、製造単価ともに落ちている。	
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・3か月前の受注量や販売量と比較して、11月は98.9%とやや悪い動きとなっている。	
	金属製品製造業(社員)	受注価格や販売価格の動き	・低価格圧力がいまだに止まらない。	
	悪くなっている	非鉄金属製品製造業[鋳物](経営企画)	受注価格や販売価格の動き	・市場の縮小にあわせ、単価の下落が進んでいる。なかなか売上が増加してこない。
		公認会計士	取引先の様子	・顧問先の業績悪化が著しく、廃業、倒産が増加している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・求人広告の申込は、落ち込みが一巡し改善傾向にある。
	変わらない	アウトソーシング企業(エリア担当)	求人数の動き	・自動車関連を中心に需要は旺盛であり求人数も増加しているが、競争も激しく単価の下落が止まらない。受注の増加が収益に結びつかない。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・輸出が好調の輸送用機械製造業、電気機械製造業の求人は良いが、金融、保険業が落ち込んでいる。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加は著しいが、内容は派遣と請負がほとんどであり、正社員の求人は少ない。
	職業安定所（管理部門担当）	採用者数の動き	・紹介件数、就職件数とも横ばいで、求職者が依然として滞留している。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の注文件数は3か月前と比べて横ばいに推移しているが、派遣先の都合で注文をキャンセルするケースが増加している。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・30才から50才の男性失業者の登録者数が増加している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車関連製造業が好調で大型求人は前年より増加しているが、パート、アルバイトなどの広告は引き続き前年を割り込んでおり、全体として3か月前と比較して悪くなっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・早期退職、解雇、倒産などの企業側の理由での離職者が増加する傾向にある。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は減少こそしていないものの、増加してこない。
悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・積極的に採用していた業界までもが、秋期採用を控えている。
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・人材派遣の新規受注がほとんどない。各企業は人員削減をさらに進めていて、派遣社員すら必要としていない。