

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	スーパー（総務担当）	・ポージョレーヌーボの予約販売数は、前年比で40%ほど増加している。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末の忘年会の予約が順調に伸びている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・この1年間は、売上は緩やかながら少しずつ増加している。あまり不安材料もなく、4～5か月間は売上増加が見込まれる。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスセールの下見に来ている人が多く、売上が見込まれる。
		百貨店（企画担当）	・クリアランスセールの商材不足などマイナス材料はあるが、全体的には好調である。特定商材だけではなく全般的に勢いがあり、急に減速することは考えにくい。
		百貨店（経理担当）	・景気に敏感に反応する紳士洋品が好調である。また、外商売上も好調に推移している。
		スーパー（経営者）	・今年は果物、野菜とも大豊作で、品質、価格とも申し分なく、順調な売行きである。年末にかけてそのまま推移する。
		スーパー（店長）	・客に少しずつ余裕が出てきており、単価が多少高くても動きが出てきている。
		コンビニ（店長）	・新規取引は今後も増える可能性がある。
		衣料品専門店（企画担当）	・プロパー商品の動きが良く、百貨店の売上も良い。売れる商材が出てきている。
		家電量販店（店員）	・プラズマテレビ、液晶テレビ、DVDの好調な勢いが、3か月先まで続く。
		乗用車販売店（経営者）	・年度末に向けて車検台数が増え、来客数の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・法規制対応の車が発売され、買換え需要が増える。
		乗用車販売店（従業員）	・客との会話では、以前のような悲観的な話題は少なくなっている。年度末に向けて新型車、特別仕様車の発売があり、来客数、販売量とも増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数、販売量ともボーナス商戦で増えてきており、3月に向けてさらに増えていく。
		スナック（経営者）	・昨年は団体予約は全くなかったが、今年は団体予約があり、多少なりとも良くなる。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・売上の傾向をみると、毎月堅調に底上げされている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊や忘年会などの予約単価は、平均5%ほど上昇している。
		旅行代理店（経営者）	・来客数、単価とも大幅に伸びている。
		ゴルフ場（経営者）	・今後3か月間の予約数は昨年を上回っている。コンペも増えてきており、この傾向はしばらく続く。
		住宅販売会社（従業員）	・税制や建築基準法、消防法の改正があるため、駆け込み需要が増える。
	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）	・新築を検討する人が増えている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・購買意欲はおう盛であるが、ガソリン価格の高騰などの不安材料もあり、ほとんど変わらない。
		商店街（代表者）	・量販店の安売攻勢により、販売量の減少傾向に歯止めがかからない。ただし、デジタル家電の販売が好調であり、販売単価が上昇しており、トータルで見るとあまり変わらない。
		百貨店（売場主任）	・身の回りの物はいまだに購入を抑えている傾向があり、そのままさほど変わらない。
		スーパー（店長）	・ガソリン高騰や増税の話題もあり、消費者の財布は先行き不安から一層固くなるばかりである。食品の節約志向は一層高まる。
		スーパー（店員）	・週末の来客数、売上の落ち込みが激しいので、年明けに良くなるとは考えられない。
コンビニ（経営者）		・同業者の廃業により、新規客が今月になって3件増えている。酒屋の配達への需要がなくなるわけではなく、現状で悪いながらも安定する。	
コンビニ（エリア担当）		・今後も継続して、必需品以外の買い控えが続く。	

		コンビニ（売場担当）	・しばらくは今のままの売上状況が続く。
		家電量販店（経営者）	・中小店舗は競争が激しく、安売りに走っていて、売上の微減傾向が続いている。また、消費動向も生活必需品までは良くなっていない。
		乗用車販売店（経営者）	・年を追う毎に、ピークがなくなりつつある。繁忙期に動きがない現状では、良くなる要因は見当たらない。
		乗用車販売店（従業員）	・年末には新車の投入もあり、明るい兆しもあるが、やはり小型車種がメインとなり、数は売れても利益率が低い。車の販売台数は年々減少しているが、目標台数は高く設定されるため、値引きによる客の取り合いは更に激しくなる。
		自動車備品販売店（経営者）	・オーディオやナビシステムで、携帯電話など他業種のデジタル商品との競合も激しくなっている。
		住関連専門店（店員）	・愛知万博閉幕直後は来客数が増えたが、長続きしていない。今後もこの状況が続く。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・ウォームピズなどの話題もあるが、冬でも温かい天候が続いており、今後も消費が伸びると思われない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数は例年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・1月の予約状況は例年並みだが、その先はあまり良くない。
		旅行代理店（経営者）	・傾向からいくと今後も伸びていくが、増税懸念もあり、相殺される。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格の高騰に伴う航空料金の値上げ、鳥インフルエンザ、スキー人口の減少、増税などのマイナス要素の影響は今のところ出ていない。
		通信会社（開発担当）	・光回線による高速通信サービスに付加価値が追加されたことにより、引き続き受注量の伸びがある。
		テーマパーク（職員）	・予約数は例年並みである。
		テーマパーク（総務担当）	・愛知万博が閉幕して2か月経つが、前年を割り込む来客数が続いており、今後も厳しい。
		ゴルフ場（企画担当）	・12月、1月とも前年の予約数を上回っており、入場者数は2、3か月先も今月同様に伸びる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・このところ、売上が予想をやや下回る状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・建築、建設業界の問題の報道の影響により、今後は契約、着工までの時間がかかるようになる。
	やや悪くなる	スーパー（仕入担当）	・愛知万博閉幕後の来客数の落ち込みはしばらく続く。また、年末に向けてギフト商戦が続くが、傾向としては大型店、専門店、ディスカウントストア等に客は移動しつつある。
		コンビニ（エリア担当）	・これまでは継続的に低下していた客単価を来客数増でカバーしていたが、最近では来客数の前年割れも始まっている。
		コンビニ（エリア担当）	・歳暮やクリスマスケーキの予約の出足は、昨年に比べて非常に悪い。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・年末に向けてプレゼント時期であるが、プレゼント金額は抑制傾向にあるため、あまり期待できない。
		パチンコ店（店長）	・新基準機の入替え等により客の負担が大きくなっており、来客数、客単価とも悪化する。
		理美容室（経営者）	・客と話をしているときに、ボーナスが出ないとか、景気が良くないとか、あまり良い話を聞かない。
		住宅販売会社（経営者）	・少子化と収入減少に伴い、住宅の購入希望者が減少している。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数となる新住宅着工件数は、直近3か月間平均で7.2%増加している。
	やや良くなる	会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業では業績好調を反映して冬のボーナスの増額を決定したところも少なくなく、今後少しずつ良くなっていく。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・今期中は、ITへのおう盛な投資意欲は継続する。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・受注数量は回復気味であるが、受注単価は依然として低下傾向である。また、包材費や動燃費の高止まりで収益を圧迫している。	
	金属製品製造業（経営者）	・需要増加は期待できないうえに、競争はますます激しさを増す。	
	金属製品製造業（従業員）	・工場の稼働は上向きで忙しくなるが、売上増につながるのはまだ先のことである。	

	一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰や原材料の入手難等が想定され、採算向上はまだ望めない。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・自動車業界が好調で海外向けを中心に引き合いが多く、生産能力を上回る注文が入る状況はしばらく続く。しかし、短納期対応のため原材料費と人件費が高騰しており、利益率は良くない状態が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は大きな変化はない。海外販売は2、3か月先には回復するが、急激な円高になれば収益面に大きく影響する。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先が再建中で、もうしばらく時間がかかる。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・主要得意先の生産予告数量が低位で推移しているため、変わらない。	
	輸送業（エリア担当）	・燃料価格の高騰で経営はとても苦しいが、その苦しさにも少しずつ慣れてきている。	
	金融業（企画担当）	・現在の状況が更に良くなっていく要素は見当たらない。当面は現状程度の景気が続く。	
	広告代理店（経営者）	・受注量が増加しても増益にはつながらない。	
	広告代理店（制作担当）	・競合他社との価格競争が厳しく、現状維持である。	
	公認会計士	・中小企業の業績は、大企業との取引条件や原油高、雇用難等の面で回復は見込めない。また、中小企業の借入過多は解消されていない。	
やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在よりも受注量、販売量とも5～7%の減少見込みである。	
	窯業・土石製造業（社員）	・取引先の中で、仕事量の減少で悩んでいるところが増えている。	
	建設業（経営者）	・受注量、着工件数、建設業者の力量、品質と関係なく、受注価格は安いほう、安いほうへと向かっている。	
	輸送業（従業員）	・原油価格の高騰による石油製品の値上げが経営を大きく圧迫している。トラックの燃料をはじめ長距離フェリーの大幅値上げを要求され、荷主への転嫁も難しく、先行きは大変厳しい。 ・小口荷物は、郵政公社の大幅値下げに伴い競争が一層激化している。運輸業界では、冬の賞与も前年実績を下回る状況である。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・製造業、建設業、不動産業、物流関係、IT関係を中心に、2007年3月卒業予定者の採用意欲が顕著に現れてきている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣よりも、人材紹介の採用が増える。
		人材派遣会社（社員）	・企業の人材派遣の需要は高く、前年比2けたの伸びが今後も続く。今後の人材不足をいかに解決していくかが大きな課題になりつつある。
		職業安定所（職員）	・毎年採用している高校から来春の新卒者の採用ができなかった企業があるなど、雇用の不足感が出始めている。
		民間職業紹介機関（職員）	・全業種から高水準の求人があり、この傾向は今後も続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人は安定的に増えてきている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人はあるが、募集しても求職応募がこない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣スタッフのニーズは当面高く、供給が追いつかない状態が続く。
		人材派遣業（経営企画）	・技術者へのニーズは高いまま推移するが、中途採用環境は厳しくなっている。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業は相変わらず好調であるが、労働者が集まらない。労働力の募集方法の効率化がうまくいっている業者とそうでない業者との間で、収益面で格差が広がっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・11月は例年なら正社員の求人が比較的多い月であるが、今年は1年で最も少ない。逆に、パート・アルバイトの求人は増加の一途をたどっている。この傾向は今後もしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・競争が激化しており、店舗の統廃合や営業譲渡が増えるなど従業員の雇用不安が増大している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人数は依然として高位安定しており、企業の人材不足はしばらく解消されそうにない。

やや悪くなる	職業安定所（管理部門 担当）	・自動車製造関連の派遣求人が、生産調整のため大量に取り 消されている。
悪くなる		