

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〔高級精肉〕（企画担当）	・ボーナスも良く、3月決算期まで不安材料が特にない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・ここ数か月間、客単価の上昇が続いており、この傾向が今後も続く。
		旅行代理店（経営者）	・今後鳥インフルエンザ等が発生したりで海外旅行の予約取消がなければ、現在の良い状況が続く。
やや良くなる		商店街（代表者）	・観光客などの土産は今後も不調であるが、自家消費用の小口販売は少しずつ良くなっていく。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・今月は大雪に見舞われて売上が非常に悪かったが、1月、2月は天候の状態も落ち着いてきて売上も増加する。
		百貨店（企画担当）	・数か月前から時計、宝石、絵画といった高額商品に動きがみられ、今後もこの傾向が続く。
		百貨店（企画担当）	・ここ数か月、売上は落ち込むことなく、順調に伸びてきている。特に婦人服や輸入特選ブランドなど、ここ数年厳しい傾向にあった商品が堅調な回復を示している。このような傾向は数年来なかった現象であり、この消費の力強さは最低でも半年は持続する。
		百貨店（経理担当）	・紳士服、美術、貴金属等が好調で、景気回復の兆しがある。
		百貨店（外商担当）	・来客数が増加しているため、今後客単価の上昇も伴えば売上は良くなる。
		スーパー（経営者）	・財布のひもは緩んでおり、客の表情も明るい。今後もこの調子で良い傾向が続く。
		スーパー（店長）	・高くてもおいしい、上質品の動きが良くなってきている。客単価の回復傾向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・客はいつもの買物だけでなく良品を買い足しており、回復傾向がみられる。
		コンビニ（店長）	・高単価商品が売れるようになってきており、消費は徐々に回復傾向になっている。
		衣料品専門店（企画担当）	・単価は下げ止まり傾向となっており、安さ一辺倒から良質商品も求める状況に転じている。
		乗用車販売店（経営者）	・来月も新型車が投入されるため期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・前年水準を超えるのは難しいが、新車効果もあり販売増が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売による集客力の向上や、接客による満足度の向上など営業努力により、今後は良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・設備投資、住宅建設が堅調であることに加えて、堅調な個人消費を背景に商業施設の建設、リニューアルも増えており、今後は良くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・今のところ平均的に損益分岐点の稼働率を超えているが、稼働率が極端に下がることはなく、今後も良い状況が続く。
旅行代理店（経営者）	・客からの問い合わせが増加してきている。		
テーマパーク（職員）	・関連事業者からの情報によると、スキー関連の消費動向は良くなっており、今後も好調を維持する。		
ゴルフ場（経営者）	・12月は雪の影響で来客数が減少しているが、1月以降の予約は順調に伸びており、ゴルフをする余裕が出てきている。		
変わらない		商店街（代表者）	・客の様子を見ていると、必要以外の物は買わない状況が続いており、現状維持の状態が続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地場産業は更に悪くなることが予想され、大型店以外の消費は今後も伸びない。
		百貨店（売場主任）	・外出着などの購入はクリアランスセール待ちで、どうしても必要な物のみ今買うという買物の仕方は、今後もまだまだ続く。
		スーパー（店員）	・年末はちょっと良い物を買って客単価は上昇しているが、3か月経つと通常に戻ってしまう。
		スーパー（営業担当）	・原油価格の高騰や高齢者の医療費負担など将来への負担増懸念がある。また企業のボーナス支給が好調であったが、リストラの恩恵であり、労働者全体の所得が良くなっているとは言えない。普段の消費動向は思うほど活発にならない。
スーパー（仕入担当）	・今年の冬は寒さが厳しく雪で野菜の価格が高騰しているが、鍋商材が非常によく売れている。夏暑く冬寒いほうが良い経済効果が出るが、今後も前年と比べてそれほど大きく伸びる要素はない。		

	コンビニ（エリア担当）	・昨年の愛知万博のようなイベントがあるわけでもなく、期末に向けて競合店の出店が激しくなり、現状維持が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・本当に欲しい物しか買わない傾向は今後も継続し、売上の前年割れは今後も継続する。	
	乗用車販売店（従業員）	・乗用車販売は、新規顧客が増えなければ、目標達成ができない状態が続く。 ・サービス工場は、今月は大雪の影響でスタッドレスタイヤなど冬季用品の売上が前年の倍以上になっているのと、雪による事故の修理入庫で潤っているが、あくまで特需であり、今後の持続力はない。	
	自動車備品販売店（経営者）	・今月は雪の影響でスタッドレスタイヤやチェーンが引っ張ってくれたが、他の商品が売れていないため、天候要素を除くと今後も横ばいが続く。	
	高級レストラン（スタッフ）	・新年会の予約は、好調であった前年水準を維持している。当面現在の業況が続く。	
	スナック（経営者）	・正月明けの新年宴会の予約は、今のところ全くない。また、雪などの天候に左右される。	
	旅行代理店（従業員）	・天候、気象次第ではあるが、この気候特に厳冬が続くと旅行に出かける足に影響が出て、旅行を見合わせたり、既に申込の旅行を中止する客が出てくる。悪くなる予想は出来ても良くなる見通しはない。	
	タクシー運転手	・低所得者層の収入が良くならないので本当の景気回復はまだ無理である。雪が降ればタクシーの利用が多くなる。	
	ゴルフ場（企画担当）	・2月、3月は予約数も前年並みであり、よほど冷え込まない限りは、そこそこの入場者数を確保できる。	
	設計事務所（経営者）	・住宅の案件は少ないままであるが、企業の設備投資の建物案件は今後も安定した状態である。	
	住宅販売会社（経営者）	・マンションの売行きが少し悪く、その分一戸建てに客が流れている。今後もこの状態が続く。	
やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・客も年末くらいは多少のぜいたくをして出費がかさんでいるため、その反動で年明けからはどうしても出費を抑える方向に向かう。また、一部商品の価格上昇や増税の動きなど、生活を圧迫する要素が出てきていることもあり、先行きは非常に厳しい。	
	コンビニ（経営者）	・取引先の飲食店店主の話では、大手飲食店チェーンとの競争激化や大雪の影響もあり、12月の売上は最低とのことである。当店はそのような客が多く、今後も厳しい状況が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・競合店が出店するなどの環境の変化により、今後は今まで以上に厳しくなる。	
	コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲の向上は感じるが、他店との競合は今後更に厳しくなる。	
	家電量販店（店員）	・パソコンは値上がりしている一方で、好調な薄型テレビでは値崩れが始まっており、今後売上に影響する。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・低単価商品にシフトしていかなければ、売上増加は見込めない。まだまだ厳しい状態が続く。	
	都市型ホテル（支配人）	・宿泊は、前年比で予約状況が非常に低い。宴会は、単価、数量に目立った変化はみられず、低迷している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約状況はあまり良くない。	
	旅行代理店（従業員）	・愛知万博の反動で客の動きが悪い。これからも需要は期待できない。	
	美容室（経営者）	・急激に寒くなったこともあり、店へ足を運ぶ人が少なくなっている。このまま寒さが続けば、今後も厳しい状況が続く。	
	美顔美容室（経営者）	・年末年始で出費を増やした分、しばらくは来客数、売上とも減少する。	
	住宅販売会社（企画担当）	・原油価格が下がらず、建築資材の価格が徐々に上がり始めているため、今後はやや悪くなる。	
	悪くなる	美容室（経営者）	・12月は思いもよらず景気が良い。18日、20日の大雪の日以外は客の出足も良かったが、これから2、3か月先は1年で一番寒くなるし、成人式を過ぎてしまえば何も行事がなく、暇になる。
	企業動向関連	良くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）
		輸送業（エリア担当）	・年度末に向けて、荷物はまだまだ動く。
やや良くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・食器、タイル、衛生陶器などの先行指標となる新規住宅着工件数は、直近3か月はそれ以前の3か月と比べ2%増加しており、今後はやや良くなる。

	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・増産計画が進展している。	
	建設業（経営者）	・大手自動車メーカーから引き続き設備投資の案件が入ってきているため、今後も相当底堅い。	
	輸送業（エリア担当）	・最近取引先が運賃見直しに応じてくれる。荷物の動きも、引き続き活発に推移するとの情報が多く聞かれる。	
	輸送業（エリア担当）	・当地域では、メーカーを中心にアジア、アメリカへの輸出意欲がおう盛で、今後に向けても活気がある。	
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売量はやや回復傾向にあるが、販売価格は依然として低下傾向にある。また、原油価格の高騰に伴う動燃費や包材の値上がり販売価格に転嫁できないため、今後も企業収益を圧迫し続ける。	
	金属製品製造業（経営者）	・原材料価格の高止まりに対して、販売価格を上げることができない状況が今後も続く。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・一部原材料の入手難が見込まれ、決算期末に向けて納期管理が厳しくなる。	
	金融業（企画担当）	・同業者間の競争は引き続き厳しい。	
	広告代理店（制作担当）	・提案している企画案件がなかなか形にならない。	
	公認会計士	・地域金融機関の貸出が増加しているように見えるが、内容をみると不振企業への貸出が主であり、新たな不良債権の発生が心配される。	
やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも現在より5%ほど悪くなる見通しである。	
	鉄鋼業（経営者）	・今後、単価の値下げ要請をされる動きが若干ある。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・自動車産業の設備投資も山を越えたようで、2006年の前半は大きな計画もなく、受注量は減少する見込みである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・原油価格や鉄鋼価格の値上がりが予想されるが、非常に厳しい現状のなか更に値上げが実施されると、商品への転嫁も困難であり、受注量の減少さえ起きる。	
	輸送業（従業員）	・運輸業界は燃料価格の高騰と環境対策でコスト高となり、一層厳しい経営が続く。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・地域全体の景気が良くなっているため、求人数は更に増える。
		学校〔大学〕（就職担当）	・IT関係、総合商社、紙・段ボールなどの専門商社、物流、防災器具、化学工業、鉄鋼業、製菓業、金融・証券などの全業界にわたって、次年度の採用意欲が高くなっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・新規登録人数は前年比で減少傾向にあり、今後の需要増に対して人材不足が慢性化する懸念がある。
		人材派遣会社（経営企画）	・技術者ニーズは今後も堅調に推移する。
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業を始め生産部門では、堅調に人員増の傾向がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・12月の求人減はここ2、3年でも最低であったが、年明け以降は求人に積極的な企業も増えているため、巻き返しを期待される。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・団塊世代の退職の影響もあり、雇用ニーズは若干高まる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・2007年春に卒業する学生の募集活動が始まっているが、募集企業数は製造業を中心に中間集計で前年同期比20%ほど増えている。
		職業安定所（管理部門担当）	・新しくハローワークを利用する個人事業主が増え、技能、技術の伝承に基幹社員の採用への意欲がみられる。
	民間職業紹介機関（職員）	・業種を問わず、求人数は引き続き増加する。ただし、スタッフ数が不足しており、業界では頭を痛めている。	
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・IT技術者のニーズは多いが、マッチングができない状況は今後も続く。	
	人材派遣会社（社員）	・相変わらずスタッフが不足しており、派遣受注数に追いつかない。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・業界の労働者不足はますます深刻になる。これまでは企業間で営業手法や企画力を競っていたが、今は募集力を競う状況になっている。	
	職業安定所（所長）	・企業の人手不足感が目立っているが、設備機器などの企業では倒産による人員整理もある。	
	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は上昇しているものの、有効求職者数の減少によるもので、有効求人数は前年同月比で6か月連続の減少である。	

	民間職業紹介機関（経営者）	・新年度の新卒採用は近年にない売手市場になるが、誰でも採用するとはならず、結果的には人材不足はしばらく解消されない。第2新卒を含めた中途採用ニーズは変わらず高位で安定する。
やや悪くなる		
悪くなる	-	-