

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）	・観光客数は増加が続いており、客の表情も以前にも増して良くなっている。今後もさらに良くなる。
	やや良くなる	家電量販店（店員） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（従業員） 住関連専門店（営業担当） その他専門店〔雑貨〕 （店員） 旅行代理店（経営者） 旅行代理店（従業員）	・新OS搭載パソコンの発売により、パソコンが売れる。 ・新型車の効果が年明けには出てくる。 ・来客数の動きも販売量の動きも良いため、全体的に良くなる方向にある。 ・企業の工場、オフィスの新築物件は、6か月先まで予定が入っている。マンションも大型物件の計画が増えており、一戸建て住宅も若年層の持家住宅が増えている。 ・好景気はすそ野まで広がっており、年末商戦から年明けの3、4月ごろまで好調が続く。 ・これまでの動きが良く、年末年始はかなり動く。 ・忘新年会の申込は好調であり、例年並みかそれ以上である。飲酒運転の罰則強化の影響で、宿泊会合が増えている。
変わらない		商店街（代表者）	・客単価は一層厳しくなっており、販売量だけでなく売上も伸び悩む状態が今後も続く。
		商店街（代表者）	・客と接していても、他店の店主と話していても、活気がない。ただし、以前のような愚痴もなく、緊張感を持ちながらの横ばいが今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・お歳暮を買いに家族で来店する客のうち、ついでに何か買って行く客もいるが、12月中旬以降はクリアランス待ちで売上は減る。
		百貨店（企画担当）	・1月の冬物クリアランスセールは良いが、バーゲン期間は短く、その後の定番品の売行きはそれ程良くない。
		百貨店（企画担当）	・この数が月間は、若干の好不調はあるが全体としては堅調であり、クリスマスや年明けのクリアランスセールも堅調な状態が続く。
		百貨店（経理担当）	・11月後半にかけて盛り返しており、今後もこの調子が続く。
		百貨店（外商担当）	・今後気温が低下すれば、クリアランスセールを中心に品数は動くが、売上はそれほど増加しない。
		スーパー（店長）	・今後も暖冬による衣料品の値下げが予想され、客単価の回復は望めない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲は徐々に回復傾向にあるが、積極的に買い物する気持ちにはならない。
		衣料品専門店（経営者）	・気候がずれて寒くなる時期がバーゲン時期と重なるため、商品は動くが、固定客以外までは行き届かない。
		衣料品専門店（企画担当）	・客の購買意欲は低下してないが、需要喚起できる商材開発ができておらず、今後も横ばいが続く。
		乗用車販売店（従業員）	・年始以降は新車効果もなく、前年を維持するのがやっとである。メーカーも海外向けに力を入れており、生産は順調でも国内販売は大変苦しい。
		乗用車販売店（従業員）	・少しだけ良くなる状況が続くが、災害や事件が起こると一気に冷え込む、不安定な状態である。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格は落ち着いてきたが、依然として燃費の良い車への関心が強い。今後も利幅の大きい大型車が売れる見込みは小さく、厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・周囲の自営業者の売上やサラリーマンの給料が増えておらず、今後も横ばいが続く。
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅前の再開発関連の需要が見込まれるが、宴会の受付状況は特別好調でもない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約の様子からみて、変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会の予約状況は例年並みであるが、その先はあまり良くない。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者数は11月は良かったが、12月以降は前年割れし、厳しい状況が続く。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	・冬の検定試験や競技会の時期であるが、参加希望者数は年々減少しており、競技会自体がなくなるかもしれない。
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）	・新築物件、リフォーム物件の引き合いがあり、現状維持で推移する。		
やや悪くなる	スーパー（経営者）	・大型店の出店が影響を及ぼし、徐々に悪くなっていく。	

		スーパー（仕入担当）	・近郊に大型ディスカウント店がオープンし、その影響で周囲の同業店も価格競争をより厳しく展開している。それに刺激されて、今後消費者の価格志向はより一層強くなり、来客数は減少する。
		コンビニ（店長）	・飲酒運転の取締り強化の影響で、業務用飲料の落ち込みが激しい。社会的要因のため、回復は困難である。
		コンビニ（エリア担当）	・酒類販売の自由化が進み、既存店の売上は少なからず奪われる。
		高級レストラン（スタッフ）	・これまで好調であった個人客、家族客の動きが、平日のみならず週末、休日も鈍化している。一時的なマイナス要因によるものではないため、先行きは厳しい。
		観光型ホテル（経営者）	・来年の宿泊の入込状況は、前年比で70～85%にとどまっている。来春の旅行客の出足が遅く、消費動向も弱含みである。
		都市型ホテル（経営者）	・10、11月の高い稼働率が、3か月先も続くことは難しい。
		パチンコ店（経営者）	・規制強化により売上は全般的に減少する。
		パチンコ店（店長）	・既存機の撤去や遊技機の基準変更によって、客離れがある。
		住宅販売会社（企画担当）	・今の来客数が2～3か月先の契約数を左右するが、今月の来客数は少ないため、悪くなる。
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・商店街にある小売店では、業種を問わず売上が落ち込んでいる。客の中でも、大企業で勤めている人以外は収入が伸びておらず、思い切った買物ができない様子である。師走商戦の見通しも暗い。
		美容室（経営者）	・個人用のヘアカラー商品の普及や、同業者の出店も増えているので、状況は厳しくなる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる		
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・2、3か月後には新規設備が本稼動するため、増収増益となる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・企業の設備投資は堅調であり、今後もゆっくと伸びていく。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先の業績が徐々に回復中であるため、受注量は増加する。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・米国向けの新車輸出が堅調であり、2～3か月先もこの状況が続く。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰がやや沈静化し、今後はやや良くなる。
		輸送業（エリア担当）	・取引先の多くは設備投資関係の企業であるが、老朽化した工場の入替え作業が多くあるため、今後もやや良くなる。
		通信業（営業担当）	・取引先では、今まで抑制していた投資を積極的に行おうとする意欲があり、今後はやや良くなる。
		食料品製造業（企画担当）	・販売先の間屋や小売業の売上は、前年比マイナスである。暖冬など気候要因もあるが、個人消費の回復の遅れもあり、今後も横ばいが続く。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・自動車関連は堅調であるが、食品関連が厳しくなる。
		金属製品製造業（経営者）	・販売価格の低下傾向は、今後も続く。
		金属製品製造業（従業員）	・原材料の市況が落ち着かず、横ばいが続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・主力製品は原油価格の影響が大きいですが、その変動を今後も他製品でカバーできるかどうか不透明である。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・主要取引先である北米の自動車産業は、見通しが暗い。欧州市場は活発な動きがあるが、北米市場の落ち込みをカバーするほどではない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・多忙であるが、収益に結び付いておらず、今後も横ばいが続く。	
	輸送業（経営者）	・物流が増加しても、燃料費の高止まりと人件費の増加で相殺される。	
	輸送業（エリア担当）	・荷物量が増えても運賃は上昇せず、今後も横ばいが続く。	
	広告代理店（制作担当）	・企画提案している新規の物件はあまり具体化しておらず、現状維持である。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・先月から折込広告が減少傾向にあり、先行きもこの傾向は続く。	
	会計事務所（職員）	・賞与の動向をみるとパート、アルバイトの増加に伴い支給対象者が減少しており、企業は経費節減できても消費は減退する。	

	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・米国経済の低迷や円高、金利上昇など不安はあるが、自動車関連業界の設備投資はまだまだ続くので、大きな落ち込みはない。	
やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・数が月先の受注量、販売量は、今月より5～7%減少する見込みである。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・新規受注もあるが、取引先全体に停滞感がある。新規案件の話はすぐに費用節約の話になり、利益は圧縮傾向にある。	
	建設業（経営者）	・仕事量が増加しても単価は低下しており、価格競争は相変わらず厳しい。巨額の利益を上げる大手企業とそれ以外の企業の格差は広がっており、以前の65～70%の受注価格で仕事を受ける下請企業は今後も苦しい経営を余儀なくされる。	
	公認会計士	・中小企業の収益構造を改善する材料が見当たらない。自動車関連以外の中小企業の業績は低迷しており、改善の兆しはみえない。	
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・主力商品の出荷は、今後大幅に減少する。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・今後も販売職を中心に、求人依頼は増加する。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・名古屋駅前の新ビル群の開業に伴い、求人はさらに増加する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・名古屋駅前の新ビル群の開業に伴い、飲食店関連テナントの雇用増が本格化するため、広告出稿は増加する。
	職業安定所（職員）	・偽装派遣問題を契機に、派遣、請負会社の雇用者が直接雇用となり、正規雇用が増える可能性が出てきている。	
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・研究開発に伴う技術者需要は、今後もおう盛である。	
	人材派遣会社（経営者）	・IT関連企業を中心に人材不足であり、売上が伸びない傾向は今後も続く。	
	人材派遣会社（社員）	・今後も派遣注文は増えるが、登録者不足が続く。	
	人材派遣会社（営業担当）	・派遣業界は下期に売上が伸びる傾向にあるが、現在はそれほど伸びておらず、現状維持が続く。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・相変わらずの労働者不足であり、フィリピンの日系人の採用などが検討されているが、なかなか難しく、今後も人手不足は続く。	
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・人手不足は続くが、求人もピークを過ぎつつある。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・輸出関連企業では正社員の募集が活発であるが、それ以外の企業の求人は増えていない。流通、サービス業では欠員補充が中心であり、軽雇用が多い。今後もこの傾向が続く。	
	職業安定所（所長）	・人手不足が広がっており、企業の採用意欲は高いが、計画どおりの採用は難しい状況が今後も続く。	
	職業安定所（職員）	・今後は、求人の減少に伴い有効求人倍率は低下する。事業所閉鎖等に伴う事業主都合による離職者数も増加する。	
	職業安定所（管理部門担当）	・有効求人倍率は高水準で推移しているが、依然として非正規雇用の求人が多く、正社員雇用を求める失業者の就職は今後も難しい。	
	民間職業紹介機関（職員）	・各企業とも求人状況は落ち着いており、正社員の採用にも一服感がある。今後も現在の状況が続く。	
やや悪くなる			
悪くなる			