

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、来客数、売上、客単価のすべてが、20か月連続して伸び続けており、先行きも一層良くなる。
		一般小売店〔書店〕 （経営者）	・今まで売上が伸びなかったCDやゲームなども、以前のように良く売れるようになっており、先行きは更に良くなる。
		百貨店（売場主任）	・今年の正月の来客数は驚くほど多かったが、新年のセールも来客数、売上共に増える見込みである。2月に入って少し落ち着いても、リピーター客も多いため売上は安定する。
	やや良くなる	コンビニ（商品開発担当）	・名古屋市内では、新高層ビル群の開業、企業の入居によって売上は増加する。ただし岐阜、三重やその他の地域では、改善の材料はない。全体としては、やや良くなる。
		衣料品専門店（売場担当）	・今後は気温が下がり、防寒衣料も動く。また12月でも冬春物の動きが良く、売上は増加してきているので、全体的にも売上は伸びる。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビの値下がりが激しく、今後は地上デジタル放送に向けた買換え需要が増える。また、新OS搭載パソコンの販売台数も伸びてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・昨年末に発表された新型車の投入効果により、販売量は増加する。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・来月以降の予約注文が徐々に増えてきており、今後は持ち直す。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・名古屋駅前の再開発により、人の流れが多くなるため、売上はある程度増加する。
		旅行代理店（従業員）	・就職内定が決まった学生が増えており、卒業旅行の申込が例年より早い。また、別の仲間で2度、卒業旅行に出掛ける学生も増えている。早期割引商品を中心に、予約件数は増えている。
		タクシー運転手	・年末に緩んだ財布のひもは、しばらく緩んだ状態が続く。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸道の全通、ひるがのサービスエリアのスマートインターチェンジ化など、交通アクセスが整うため、集客しやすくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前では、事務所開設が頻繁に行なわれている。従来の建物ではIT関連のインフラ整備ができていないため、ビジネス棟の建替需要も活発である。この状況は今後も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・新年の集客に向けた取り組みの成果により、契約数は増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・増改築が増加しているため、今後も仕事量は増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・法人関係は多少増えるが、個人消費が頭打ちであり、現状維持が続く。
		商店街（代表者）	・専門電器店では、デジタルテレビ関連は伸びているが、冷蔵庫や洗濯機の白物家電が売れていない。またデジタルテレビも、単価の下落が激しく、利益を出しにくい状況が今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・特に買物しなくても良いという雰囲気があり、年明けのバーゲンセールでも、購買意欲は高まってこない。
		百貨店（企画担当）	・欲しい物しがない傾向が一段と進んでおり、今後急に消費が増えることはない。
		百貨店（企画担当）	・暖冬の影響により、主力の婦人服でコートなどの売行きが悪く、高額品の売上も落ち込んできている。しかし一方で、名古屋駅前の新高層ビルの開業に伴う昼間人口の増加や、話題性の向上による集客効果で、今後もほぼ横ばいで推移する。
		スーパー（経営者）	・消費者の買物は低水準で安定しており、3か月先もまだまだ低調である。
		スーパー（経営者）	・食品業界では価格競争が厳しく、この状況は今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・暖冬が続くと衣料品の買い控えも続き、今後は見切り販売により単価が低下する。また、ノロウイルスの影響で、水産物のカキがほとんど売れなくなっている。今後は農産物価格が上昇してくるが、これらをカバーすることはできない。
		スーパー（店員）	・年末商戦の売行きが昨年ほど良くなく、年が明けても良くなる要素は見当たらない。

		コンビニ（エリア担当）	・酒類販売の自由化と競争店の出店により、競争は一層激しくなる。今後も一進一退が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客の所得は微減傾向にあるため、購買意欲は高まっていない。この傾向は当面継続する。
		乗用車販売店（従業員）	・軽自動車の勢いは今後も続く一方で、期待できる新型車の投入計画もないため、現状維持が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・最近では運転免許を取得したばかりの子供に、新車ではなく中古車を買ってやるという傾向が強くなり、春先の新車需要が伸びない一因となっている。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数に変化は見られない。
		都市型ホテル（経営者）	・客単価が低下したまま定着しており、今後も売上は伸びない。
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅前の再開発により人の流れは良くなるが、サービス人員を確保できないほどの人手不足であり、現状維持が続く。
		旅行代理店（従業員）	・暖冬で雪不足のため、スキーの予約が芳しくない。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者数は前年比で若干の減少に止まっているが、客単価は競争が一段と激しくなっている。一部のゴルフ場では、驚くほどの料金値下げをしている。
		ゴルフ場（企画担当）	・客は料金の安いゴルフ場に流れており、単価を維持しながら入場者数を増やすのはかなり困難である。ここ数か月は、現状維持ができれば良いほうである。
		住宅販売会社（企画担当）	・2か月連続で客の問い合わせ件数が減少しているため、2、3か月先の契約は減少する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客はお金を持っているが、買い控えしている。今後は、現状維持ができるかできないかの、やや悪い状態で推移する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末に少し無理して買物した人でも、実収入は増えておらず、年明けからは買い控えに転じる。
		百貨店（企画担当）	・客の購買意欲は低下傾向にある上に、3か月先には近隣で大規模な商業施設が開業するため、競争は一層激化する。
		百貨店（外商担当）	・冬物全体の売行きが悪い。客の関心は、衣料品などの物よりも旅行などのレジャーに向かっていく。
		スーパー（仕入担当）	・暖冬で野菜の生育が非常に良く、今後も野菜の安値は続く。またノロウイルスの影響でカキの売上は半減しているが、終息の気配がない。競争で価格競争も厳しく、客の奪い合いは当分続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・高額商品の動きが悪く、売上の減少傾向は今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・現在の業績は、忘年会予約で持ちこたえている。忘新年会が過ぎた後は、一般個人客の動きの弱さが表面化する。
		観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の宿泊状況は、前年同期比60%前後であり、やや悪くなる。県議会選や参院選を控えた影響が出ているのかもしれないが、このところ行楽、飲食、宿泊共に、需要が弱い。そのため、いずれにしても厳しい。
		観光型ホテル（販売担当）	・2月以降、企業の大口利用が半減するため、穴埋めできない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会の予約状況が良くない。
		パチンコ店（経営者）	・当業界への規制強化があり、来年7月ごろまで厳しい状況が続く。
		パチンコ店（店長）	・遊技機の基準変更で面白みがなくなっており、客単価、来客数共に減少している。
		理美容室（経営者）	・客との会話では、冬のボーナスはあまり良くない。使えるお金が減っており、今後は影響が出ている。
		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）	・リフォーム関連は、年末需要が終わり、今後に向けた見積などの引き合いも減少している。年度末までは、小康状態になる。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・おにぎりや弁当などのファーストフードの動きが悪いが、経験則により、このような時は景気が悪くなることが多い。
企業動向関連	良くなる	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・年度内に、日本版S O X法関連の駆け込み案件が発生する。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・年度内は増産が続く、高い操業度を確保できる。ただし、損益面は今一つである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・自社の新工場が立ち上がるなど、業績は上向きである。地域的にも、駅前の大型ビルが開業するため、活性化する。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業績が徐々に回復しており、それに伴って受注量は増加傾向にある。この傾向は今後も続く。

		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・原材料価格の上昇が落ち着いてきたため、不安は後退している。今後はやや良くなる。
		輸送業（従業員）	・原油価格がやや落ち着いており、景気を好転させる要因になる。
		金融業（従業員）	・2、3か月後には、生産性の向上や受注量の増加を見込む取引先が多い。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・取引先の小売業では、売上の前年割れが続いている。また、販売価格も低下傾向にある。今後もこの傾向は続く。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・2、3か月先の受注量、販売量は、共に現在と同じくらいである。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先を見ると、大手企業は好業績で勢いがあるが、地元の同業他社は仕事量が少なくて困っているところが多い。全体の景気としては、現状維持が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・販売価格の値上げを試みているが、価格を据え置く他社に注文が流れるケースもある。今後も、価格、販売量の両面で、激しい受注競争が続く。
		輸送業（経営者）	・年明け以降は物流量は減少するが、費用も減少傾向となるため、変わらない。
		金融業（企画担当）	・利益が出る企業体質になってきているが、売上の増加はこれからである。当面、現在の状況が続く。
		広告代理店（制作担当）	・新商品の宣伝広告も少しずつ出てきているが、企画段階のまま保留状態のものもあるため、今後もほぼ横ばいである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は大きく落ち込んでいないが、3か月続けて微減となっており、今後もこの推移が続く。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・自動車産業関連の二次受注など、今後も仕事量は多いが、利益は少ない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・中小企業の体力低下が進んでおり、今後は一層厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業からの受注の多さに加えて、金融、情報処理サービス関係の派遣需要も増加している。今後もこの傾向が続く。
		人材派遣会社（社員）	・名古屋駅前の新高層ビル群の開業が一段落すると、スタッフの流動性も落ち着き、求職者の確保がしやすくなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・人手不足が続いているが、小売業やサービス業では接客能力のある外国人を採用する動きが見られ、景気拡大につながる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・名古屋駅前の新高層ビル群のテナントからの求人活動は、1～2月に活発化するため、雇用は増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求職者は仕事選びに慎重であり、IT業界だけでなく全体的に人材不足である。当面現状が続く。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・東海地域の有効求人倍率には陰りが見られ、今後は落ち着く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数は横ばいが続いており、停滞しつつある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・2008年春入社の新卒募集は、静岡県全体で20%ほど伸びている。ただし、輸出関連の製造業が多い西部では募集を増やしているが、東部では前年並みである。
		職業安定所（所長）	・企業では人手不足が常態となっており、求人数、求職者数共に引き続き安定した推移となる。
		職業安定所（職員）	・起業、企業進出など、雇用創出に関連した動きは見られない。
		職業安定所（職員）	・正規社員を派遣社員で代替する動きは、今後も増える。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は、製造業を中心に3か月連続で増加している。在職中の求人が占める割合が増加しており、好条件の企業への転職傾向がある。ただし、サービス業、小売業では大型店の閉店もあり流動的であり、全体としては現状維持が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数は相変わらず高水準で推移しており、各企業とも正社員の募集が多い。今後も忙しい状況が続く。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる		