

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 やや良くなる	一般小売店〔酒類〕 （経営者）	・消費者の普段のお金の使い方は、ますます慎重になっている。しかし、記念日やクリスマス、忘年会等のイベントには、大きな出費をする傾向が強くなっており、年末は盛り上がりを見込める。
		家電量販店（店員）	・パソコンの新OSに対する不安がなくなってきており、今後パソコン販売量は回復してくる。
		乗用車販売店（従業員）	・冬のボーナス期に向けて、各社が新型車を投入するため、市場が活性化する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売を迎えるため、政治が落ち着きを取り戻してくれば、良い方向に向かう。
		乗用車販売店（従業員）	・夏場の本来売れない時期にある程度売れ、9月までその状況が続いているため、先行きにも手ごたえがある。
		ゴルフ場（企画担当）	・ここ1～2か月は猛暑の影響で予約が伸びず低迷していたが、11月以降の予約件数は昨年以上となっている。今年度の入場者数は、傾向的には増加している。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・入校の問い合わせ件数が、増加している。 ・土地購入者が増加し、家の新築を検討する人も増える。金利が落ち着いている今が、チャンスである。
	変わらない	商店街（代表者）	・薄型テレビを始めデジタル家電の単価下落が著しく、今後は売れても利益が出ない。
		商店街（代表者）	・原材料費や原油価格の高騰に伴う影響は今後も続くため、このまま推移する。
		商店街（代表者）	・これから季節商材が売れる時期に入ってくるが、週の前半の客の入りが悪く、金、土、日曜日だけで商売しているような状態は、今後も続く。
		一般小売店〔薬局〕 （経営者）	・地元の景気は低い水準で安定しており、今後も現状が続く。また、定率減税の廃止やガソリンの値上がりの影響が、今後もじわじわと出てくる。
		百貨店（企画担当）	・現在のところ、秋冬商戦でヒット商品となる商材が見当たらない。現状が、年明けのクリアランスセールまで続く。
		百貨店（婦人服販売担当）	・今年の秋も、富裕層や購買目的のあるキャリア層による売上は維持できるが、それ以外の層からの購入は厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・原油、とうもろこし、大豆などの主原料の価格が上昇しており、大手メーカーでは食品の値上げをしている。しかし、中小スーパーでは、利益率が低下しても値上げせずに販売している。今後もこの状態が続く。
		スーパー（店員）	・客単価は上昇しているが、今年は秋が感じられないまま冬を迎えることが予想され、季節商材が動かず横ばいが続く。
		スーパー（営業担当）	・ガソリンの高騰、可処分所得の伸び悩みで、消費の低迷は今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・売上、来客数は、ここ数か月間、前年比でほぼ100%と変わらず、今後も今の状態が続く。しかし、今の厳しい状態がこの先も続くというのも、本当に困ったことである。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の厳しい状況は、今後も継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬になると、ジャケット、コートなど高価な衣類の不振が続く。ただし、手ごろなセーターの売行きは良く、ある程度はカバーする。
		衣料品専門店（経営者）	・少し明るくなってきたかと思うとすぐに元に帰ることが続いており、今後もこのような推移が続く。
衣料品専門店（企画担当）	・今後も売上は天候に大きく左右される傾向に、変化はない。		
乗用車販売店（経営者）	・10月から製品の値上げが予定されているが、良くなる要素は特にない。		
乗用車販売店（経営者）	・このところの客層は、自動車が必須な地区の住民に限定されている。今後もこの傾向は続く。		
乗用車販売店（従業員）	・増販を見込める要素は特になく、今後も現状維持が精一杯である。		
乗用車販売店（総務担当） 住関連専門店（店員）	・軽自動車へのシフト、若者の自動車離れといった傾向は、今後も続く。 ・冬物の出足は良いが、今後も大きな変化はない。		

その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・今後も低水準のまま、多少の上下がある状態で推移する。
一般レストラン（経営者）	・紅葉シーズンを迎えるが、最近道路が渋滞するほど行楽客が訪れるということが、ほとんどなくなっている。そのため、週末客の増加はあまり見込めない。
一般レストラン（従業員）	・低い水準での安定が、今後も続く。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・ガソリン、食品、原材料の価格上昇によって、今後も消費は手控えられる。
都市型ホテル（従業員）	・予約件数は、これまでと変わらない。
旅行代理店（経営者）	・予約件数は、やや増加している。ただし、景気が上向きと判断するほどではない。
旅行代理店（経営者）	・原油価格の高騰が今後も続けば、航空料金の値上がりや航空会社の撤退、旅行代理店への手数料削減など、様々な影響が出てくる。
タクシー運転手	・小麦粉、とうもろこし等の値上がりが家計に響き、財布のひもは更に固くなる。
通信会社（企画担当）	・新メニュー、新サービスによるこ入れを図っているが、競争環境は今後一段と厳しくなり、現状維持が精一杯である。
通信会社（サービス担当）	・客は安い方へと流れるため、値下げした料金を元に戻すには時間が掛かる。
テーマパーク（職員）	・周辺道路のアクセス網の整備といったプラス材料はあるものの、レジャーへの意欲は薄れており、相殺される。
ゴルフ場（経営者）	・来場者数は増えてきているが、単価が下げ止まっていない。近隣のゴルフ場との価格競争は、今後もますます激化する。ただし、コンペが増えてきているのは、明るい兆しである。
美顔美容室（経営者）	・同業者が増えてきているため、新規客を獲得することが難しくなる。
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）	・元請からの引き合いがなく、停滞が続く。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・個人消費は不安定な状態が続き、法人需要も今後は鈍化する。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・諸物価の値上がりに伴い、商品値上げをせざるを得ないが、それが来客数や売上にマイナスに作用する。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	・油、バター、チーズ、小麦粉等が値上がりしているため、商品値上げの時期を模索中である。値上げすると、その商品の売上がしばらく減るのは避けられない。
百貨店（販売担当）	・クリスマス前には、買い控えが起きる。クリスマスギフトの購入時期が遅く、短期集中型になっている点も不安である。
百貨店（販売担当）	・名古屋駅前地区の活況は一段落しつつあり、名古屋の景気は頭打ちに戻る。
スーパー（経営者）	・大型店間の安売り競争により、地元の商店は消え去っていく。
スーパー（店長）	・食品等の一斉値上げの影響が、今後少しずつ出てくる。中国産品から国産品へのシフトや、それに伴う単価上昇があっても、買上点数の減少による影響の方が大きい。
スーパー（店長）	・ガソリン価格の高騰に加えて、諸物価の高騰が相次ぐ。先行き不安から、消費は低迷する。
スーパー（総務担当）	・彼岸団子、おはぎといった季節の和菓子の買上点数が、昨年に比べて3%ほど減少しており、今後も厳しさが続く。
スーパー（仕入担当）	・原材料価格の上昇が続き、今後は製品価格の値上げも相次ぐと見られるため、消費者の購買意欲は低下する。また、各スーパーは利益率が低下しても販売価格を抑えるため、収益面で一段と厳しくなる。
コンビニ（エリア担当）	・ガソリン価格の高騰や消費税率の引上げ懸念もあり、消費者は一段と出費を控える。加えて、競合店の出店が予定されており、更に厳しくなる。
コンビニ（企画担当）	・灯油価格の上昇もあり、消費は冷え込む。
コンビニ（商品開発担当）	・食品の価格が、少しずつではあるが、目に見えて上昇してきている。今までの価格を維持できなくなった弁当類が、確実に増えている。限界を超えると、消費全体が一気に悪化する可能性もある。

	コンビニ（店長）	・新商品が出て、相当なインパクトがない限り、売れない状態になっている。今後も厳しい状況が続く。
	コンビニ（店長）	・燃料費の値上がりに伴い、諸物価が高騰する。
	衣料品専門店（売場担当）	・消費者は一段と堅実になり、クリアランス前の買い控えが増える。
	家電量販店（店員）	・日常の消費はかなり切り詰められているが、今後も一段と緊縮が続く。
	乗用車販売店（従業員）	・決算期のこの時期にこの状態なので、先行きは一層暗い。新型車や特別仕様車が出て、効果は一時的である。売上の急激な減少はないが、来客数が減り、財布のひもも更に固くなっているため、先細りである。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・前年と比べ、客単価が大幅に落ち込んでおり、来客数も減少傾向にあるため、今後も苦しい経営状態が続く。
	一般レストラン（スタッフ）	・原材料価格が高騰しているため、当店でも苦しい状況が続いている。また、諸物価が上昇するため、客足も遠のく。
	観光型ホテル（経営者）	・地元経済の停滞が続き、地元客の利用の多いレストランの売上が、前年比60～70%と伸び悩んでいる。また、原材料費の値上がり分を、商品価格に転嫁できないため、採算が悪化する。
	観光型ホテル（販売担当）	・10、11月の婚礼予約が、半減している。また、去年は団体の宿泊客が多かったが、今年は少ない。
	都市型ホテル（経営者）	・規制緩和後のひずみや、最近の政治的な混乱が、今後の景気動向にも影響を与える。
	都市型ホテル（支配人）	・諸物価が高騰するが、販売価格に十分転嫁できないため、収益が圧迫される。
	都市型ホテル（営業担当）	・法人の宴席が、今後も減少する。
	旅行代理店（従業員）	・正月の海外旅行や宿泊の申込が、例年より減少している。また、猛暑の影響でスキーツアーの時期も遅れることが見込まれるなど、良くない材料がある。
	テーマパーク（職員）	・高速道路の開通に伴って、素通りや日帰り客が増える。周辺では、閉店する土産店も多い。
	パチンコ店（経営者）	・監督官庁による規制強化の影響が、今後も出てくる。
	理容室（経営者）	・今後も安い理容店の出店が続くため、悪くなる一方である。
	住宅販売会社（経営者）	・個人所得が増えていない一方で、原材料は値上がりしており、先行きは不安である。
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	・どこの建設会社でも工事の遅れが生じており、今後の見通しも良くない。
	悪くなる	
	住関連専門店（営業担当）	・6月の建築基準法の改正に伴う混乱は、今後も続く。特に中小ゼネコン、工務店、関連業者への影響は、深刻になる。
	高級レストラン（スタッフ）	・消費者の手取り所得が減少し、株式市場も不安定であるが、これらは経験上、レストラン業では業績悪化に結び付く。
	一般レストラン（経営者）	・郊外の店舗では、今后来客数や売上が増える見込みは全くない。
企業 動向 関連	良くなる	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）
		輸送用機械器具製造業（統括）
	変わらない	
	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格の高騰が続くが、小売店では商品価格への転嫁が難しいため、食料品製造業でも販売価格へ100%価格転嫁することはできない。そのため、引き続き企業収益は圧迫される。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原材料価格が値上げされたが、販売価格の値上げは難しい。しかも、競争が激化しており、今後も厳しい。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・2～3か月前の住宅着工件数は、その前の2～3か月と比べて2%ほどの増加に止まっており、今後半年間の窯業界の景気はほとんど変わらない。
	窯業・土石製品製造業（社員）	・原材料価格の引上げをメーカーから打診されており、今後更に利益は圧迫される。低価格な原材料へのシフトを図りたいが、取引先の承認が必要であるため、簡単ではない。

	一般機械器具製造業（経理担当）	・修理、検査依頼の方が新規発注よりも多いため、今の状態で変わらない。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・主力の米国市場からの受注量が減少しているが、米国の自動車産業ではストが発生するなど明るい話題がなく、長期計画に基づく設備投資の受注は当面難しい。他の市場の受注でカバーすることも困難である。	
	建設業（総務担当）	・今後上向きになっても、原材料や石油関連製品の値上がりがあるため、相殺される。	
	輸送業（経営者）	・製造業、小売業関連の物量は、今後も横ばいで推移する。	
	輸送業（従業員）	・原油価格の高止まりに伴うコスト上昇は今後も続くが、価格転嫁ができない限り、苦しい経営を続けざるを得ない。	
	輸送業（エリア担当）	・国際貨物に関しては、為替動向、国際情勢などに変化の要素がなく、今後も変わらない。	
	金融業（企画担当）	・個人の住宅取得の動き、法人の設備投資への動き共に、引き続き強い。しかし、法人の設備投資は内部留保の範囲内であり、景気を更に良くするには至らない。	
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・百貨店を始め大手企業から、年末商戦向けの広告掲載依頼が多数ある。しかし、年末以降の広告掲載依頼件数が、やや伸び悩んでいる。	
	広告代理店（制作担当）	・今後に向けた引き合いは増えているが、受注件数は少ない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・プロ野球のペナントレースが佳境に入っているにもかかわらず、スポーツ紙の販売部数が伸びないため、今後は折込広告の減少が懸念される。	
やや悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・原材料価格が上昇するが、販売価格に転嫁できないため、利益率は悪化する。	
	化学工業（総務担当）	・取引先との交渉によって、販売価格は少し値上げできている。しかし、原油価格の一段の上昇によって、原材料の仕入価格は更に上昇しそうである。	
	化学工業（人事担当）	・米国のサブプライム問題が長引き、原油価格も更に高騰する。その上、為替相場が1ドル115円を切れば、企業利益に大きな悪影響が出る。	
	金属製品製造業（経営者）	・見積依頼が減少傾向にあるため、当面、受注は停滞する。	
	金属製品製造業（従業員）	・建築関連では施工量が落ち込むため、仕事量が減少する。	
	輸送用機械器具製造業（総経理担当）	・国内では新車販売が伸びないことに加えて、円高に伴って輸出まで減少する。	
	輸送業（エリア担当）	・軽油等の燃料価格が高止まりしている上に、貨物の荷動きも緩慢になっており、先行きは厳しい。	
	不動産業（経営者）	・物件の供給過多に伴い、今後はやや悪くなる。	
	行政書士	・企業活動に活気がない。	
	公認会計士	・原油価格や原材料費、人件費、管理費が高騰しており、中小企業では、収益率の低下が止まらない。また、大企業から下請企業に対するコスト低減要求も、一段と厳しくなる。	
	経営コンサルタント	・三重県北部では、これまで電機関連の設備投資、求人が共に活発であったが、現在は一段落している。また人材不足のため、今後は東北地方への工場進出が検討されている。 ・住宅需要に関しても、従業員は派遣労働者が中心であるため、売れ残る傾向にある。	
悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・大手企業が集中購買などに動いており、中小企業にとっては厳しい状況が今後も続く。	
	建設業（経営者）	・世情不安や中小零細企業に対する銀行の貸し渋りが、今後も景気を悪化させる。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・中途採用の動きが強くなっており、今後も紹介予定派遣は増加する。ただし、企業のニーズに合う人材は不足しており、正社員への採用率は相変わらず伸び悩む。
		人材派遣会社（社員）	・正社員採用の求人案件は、引き続き好調である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・製造業の期間工の募集増に合わせて、土木、建築関連での求人もやや持ち直す。
変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	・派遣業界の労働者不足は深刻であったが、自動車製造業が一部減産していることと、正社員化の流れもあり、派遣社員の需給は緩んでくる。	
	求人情報誌製作会社（編集担当）	・年末に向けて、派遣や業務請負の求人が少し増加するが、大きく伸びることはない。	
	職業安定所（所長）	・求人数は安定的に推移しており、企業業況も依然として活発であるため、今後も大きな変化はない。	

	職業安定所（職員）	・企業活動は活発化しており、求人も増えるなど、明るい面がある。ただし、原油や原材料の価格高騰によって、企業利益や労働者所得の増加には結び付かないため、当面変わらない。
	民間職業紹介機関（職員）	・正社員採用の傾向が続いており、派遣から直接雇用への切替えが増えている。ただし、派遣業界にとっては、スタッフの減少につながるため、スタッフの獲得競争が今後も続く。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年なら派遣求人の多い時期に、採用数が激減しているため、今後半年間はやや悪い状況で推移する。
悪くなる	-	-