

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	百貨店（販売担当）	・名古屋駅前地区では、新しい高層オフィスビルが完成してから初めてのクリスマス、ボーナス期を迎える。キャリア層の需要が見込まれる。
		百貨店（販売担当）	・クリスマス、年末年始の商戦は、短期化の傾向はあるものの、自分へのプレゼント需要がある程度見込める。
		スーパー（総務担当）	・ボージョレーヌーボーワインの予約が、昨年より8%ほど増えており、この先パーティー需要も見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・年末から年明けにかけて、主力車種のフルモデルチェンジが控えている。これがカンフル剤になる。
		タクシー運転手	・タクシー料金が0.9%ほど値上げされたが、今のところ影響はあまりない。そのため、忘年会時期の売上は増加する。
		ゴルフ場（企画担当）	・12月の予約件数は、前年並みである。対売上目標では、現在よりやや良くなってくる。
		住宅販売会社（従業員）	・金利の動向や税制改正の面で不透明な部分はあるものの、住宅取得への意欲は出てきている。2、3か月先には、それが具体化する。
変わらない		商店街（代表者）	・原油価格の上昇に伴い、原材料や包装資材の価格が上昇すると聞いている。また、小麦粉や燃料費の価格高騰が個人消費に影響するなど、良い材料は見当たらない。
		商店街（代表者）	・食品メーカーの不祥事問題の影響で、土産物や食料品に対する風当たりが強くなる。
		商店街（代表者）	・薄型大画面テレビの売行きはますます好調であるが、単価の下落が激しく、利益にはあまり貢献しない。今後は、冷蔵庫、エアコン等の高付加価値、省エネ商品の売上が伸びる。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・固定客数は安定しており、固定客の減少がない限り、今後も大きな売上減にはつながらない。
		百貨店（売場主任）	・購買意欲はまだまだ高くない。買って得したと実感できる物しか購入しない傾向は、今後一層強くなる。
		百貨店（企画担当）	・メーカーの生産調整の動きもあり、客の購買意欲を高めるには、商品の魅力ではなく、割引セールといった価格に訴えざるを得ない。この数が月間は、この傾向が続く。
		スーパー（経営者）	・景気回復が大企業を中心に60か月以上も続いても、中小企業への波及効果は特にならない。地方では中小企業で働く人が大半であるため、給与やボーナスは増えておらず、今後も消費動向は良くならない。
		スーパー（店員）	・かなりの商品の価格が値上がりしている一方で、値下がりした商品は全く無い。その中でも、スーパーではセールで値下げしないと売れないため、今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・クリスマス商戦に入るが、なかなか寒くならないため、コートなどの単価の高い商品には買い控えが起きる。
		乗用車販売店（従業員）	・自動車販売の営業を13年間やっているが、この年末に売れるのか売れないのかは、皆目見当が付かない状況である。
		住関連専門店（店員）	・寒くなったり暖かかったりで気候がはっきりせず、冬物の売行きも今一つとなる。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数は、例年と変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・予約件数は、例年と比べてあまり増減はない。
		旅行代理店（従業員）	・中国への旅行客数は、食品の安全問題の発生以降、減少している。しかしビジネス客は、視察旅行も含めて、依然として多い。その他の方面では顕著な増減は見られず、3か月先も横ばいが続く。
		テーマパーク（職員）	・高速道路の便利が良くなったという好材料はあるものの、外出を控える傾向が強くなり、全体的には変わらない。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先の予約件数は、前年と同程度である。近隣のゴルフ場でも、同じ動きで推移している。
		住宅販売会社（企画担当）	・建築資材の価格がここ2、3か月上昇傾向にあり、消費税率もいずれ上昇されると見込んでの、駆け込み需要が増加する。
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）	・新築物件は、依然として低調が続く。ただし、企業の設備投資には、若干数の引き合いがある。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・得意先企業からの和菓子の予約件数は、例年よりも減少している。年末に向けて、お歳暮の問い合わせも少ない。	

商店街（代表者）	・様々なコスト上昇は今後も継続するため、良い状況にはならない。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	・諸物価が値上がりする一方で、収入は追い付いていない。そのため、販売量は減少する。
百貨店（販売担当）	・株価が不安定で、原油、原材料の価格の高騰にも歯止めが掛からないため、消費者には先行きに対する不安がある。欲しい物が特になくという消費者も多く、購買意欲は今後も向上しない。
百貨店（売場主任）	・今年は冬物が少なく、防寒用ブーツもまだ出ていない。また、雑誌を見ての来客があるが、高価な靴は見るだけで、結局安価な商品に流れてしまう。今後も、売上の増加は難しい。
百貨店（企画担当）	・婦人服の売上不振は、気候による影響も大きいですが、消費者の先行き不安による買い控えも強い。そのため、今後も厳しい状況が続く。
百貨店（婦人服販売担当）	・以前は、冬物商品が出たら買って、寒くなったら着るという客がほとんどであったが、最近は実際に寒くなってからでないと買わない。特に今年は、この傾向が強い。
スーパー（経営者）	・食品メーカーの不祥事問題の影響で、来客数や売上は減少する。
スーパー（経営者）	・大型店の出店が止まらないため、今後は競争の激化どころか、小規模店では倒産に追い込まれる。
スーパー（経営者）	・季節的に良くならなければならない時期に、悪い状況が続いている。今後は更に悪くなる。
スーパー（店長）	・原油、小麦関係など諸物価が値上がりする一方で、給与など収入はあまり増えないため、生活が苦しくなる。今後は、その影響が現れる。
スーパー（店長）	・食品の一斉値上げの影響で、買い控えと利益への圧迫が進む。また、食品メーカーの不祥事問題も次々と出ており、食品に対する不信感が高まる。今後は、悪化傾向となる。
スーパー（店員）	・今後、競合店が出店する情報がある。競争が一層激しくなるため、良くなることはない。
スーパー（販売担当）	・当店より大きな競合店が出店するため、売上はもっと悪くなる。
スーパー（仕入担当）	・商品価格が広範囲で値上がりするため、仕入価格の上昇から、スーパーの特売価格も減少する。単価の上昇により、消費者の購買意欲は低下する。
コンビニ（店長）	・諸物価が値上がりしてきており、消費は冷え込む。
コンビニ（エリア担当）	・来月末に近隣に競合店が出店するので、影響は必至である。
コンビニ（商品開発担当）	・食品の値上がりが目立つことに加えて、生活必需品等の値上げ要請も頻繁にある。今後の見通しは悪い。
衣料品専門店（経営者）	・諸物価が値上がりする中、衣料品は真っ先に節約されるため、今後もあまり良くない。
乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格は上昇する一方で、良くなる見込みがない。
その他専門店〔貴金属〕（店長）	・厳しい状況が続く中、定番商品の売行きが悪く、回復する望みはない。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・米国の景気問題や原油高に伴い、消費意欲は今後も悪くなる。
一般レストラン（経営者）	・増税の影響が現れるなど、景気が良くなる要素は見当たらない。
観光型ホテル（経営者）	・高速道路の便利が良くなったため、新しい方面からの来客数が増える。しかし、原材料費の高騰に伴う企業業績の悪化が著しい影響で、個人の所得は増えないため、今後はその影響が現れる。
都市型ホテル（経営者）	・来客数の動きに、ばらつきが出てきている。今までの経験から、今後は稼働率が低下する。
都市型ホテル（支配人）	・食材を始め、様々なコストが上昇傾向にあるが、今後は販売価格に転嫁できない。
旅行代理店（経営者）	・諸物価の値上がりのため、一時的にせよ買い控えが生じ、景気は後退する。
パチンコ店（経営者）	・規制強化に伴い、客離れが進む。
理美容室（経営者）	・諸物価の高騰に伴い、来客数は減少する。
悪くなる コンビニ（企画担当）	・原材料価格の高騰が、諸物価の上昇につながる。更に税負担も高まり、家計を圧迫する。心理的にも、大きなマイナス要因となる。

		コンビニ（店長）	・競合店の増加で、来客数の落ち込みが激しい。今後も、来客数の増加は望めない。
		住関連専門店（営業担当）	・建築基準法の改正に伴う建築の遅れ等の影響により、建築関連企業の多くは悲鳴を上げている。今後もこの大きな影響は続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・企業では、人手不足のため、売上は伸び悩んでいる。その影響で、一般客の減少が続いており、今後の予約件数も鈍化している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・販売価格の値上げもあり、販売量、受注量共に、前年同月比で5～8%ほど増加する。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・広告掲載の契約を検討している企業が、複数ある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・新規の仕事が入りそうである。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先からの受注量は、今後も順調に増加する。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	・主要原料のみならず、副資材の値上げ依頼も多い。しかし、自社製品の値上げは、失注が怖くて出来ない。そのため、今後も業績回復の目途が立たない。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・主力の米国市場では、相変わらず大手自動車メーカーでのリストラや工場閉鎖が続く、設備投資は盛り上がらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今後も前年同期程度の受注残高を確保しており、現状維持が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先業界の設備投資計画は、10～12月はほとんど変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・電子材料の高騰や情報通信市場が先行き不透明である等、不安材料もあるが、自動車関連の拡大など好材料もあり、今後も大きな変化はない。
		輸送用機械器具製造業（総経理担当）	・取引先からの発注数量見込みは、今後3か月間も変わらない。
		行政書士	・顧問先企業では、事業に積極的というよりは、維持する姿勢の方が強い。
		公認会計士	・原材料高、人件費高、建築申請の遅れ等の問題は、短期的には改善されない。
		会計事務所（社会保険労務士）	・上半期に業績を伸ばした一部の顧問先企業では、余裕資金を使って設備投資を行う予定である。ただし、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・業界では、原油高に伴う原価の上昇分を、まだ販売価格に十分転嫁できていない。今後、転嫁が進めば、消費動向に影響が出て、ひいては食品メーカーにも影響が現れる。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・個人所得は変わらないか悪化する中で、年末に向けて日用品の物価が上昇するため、買い控えが起きる。その結果、販売量が減少する。
		化学工業（総務担当）	・今後、原材料価格の値上がりの影響が現れる。
		化学工業（企画担当）	・今後、原材料価格の高騰などの影響が出てくる。
		化学工業（人事担当）	・原油高や米国の住宅ローン問題の影響が、今後現れる。
		金属製品製造業（従業員）	・建築着工の遅れの影響が、今後も続く。
電気機械器具製造業（経営者）		・原油価格の高騰に伴い、段ボールなど関連資材の値上げが次々に実施され、負担が増加している。また今後は、消耗品、電力費等の上昇もあるが、それらの価格転嫁は非常に困難であり、収益が更に圧迫される。	
輸送業（経営者）		・為替の不安定な動き、原油の高止まりによるコスト増は、今後も続く。	
輸送業（従業員）		・原油価格の高騰が、経済全体を停滞させる。特に石油製品のコスト割合が高い業界では、極めて厳しい経営を強いられる。	
悪くなる	輸送業（エリア担当）	・燃料費が、更に大幅値上げされる。タイヤ、シート、その他も軒並み値上げされるが、運賃値上げは思うように進まず、収益が一段と圧迫される。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・建築基準法の改正に伴う建築着工の遅れにより、住宅着工件数はここ3～4か月低迷している。その影響で、先の見通しは暗い。	
	鉄鋼業（経営者）	・建築基準法の改正に伴う建築着工の遅れの影響で、今後も建設需要が増えることが見込めない。	
		金属製品製造業（経営者）	・建築基準法の改正に伴う建築着工の遅れの影響が、一段と深刻化する。見積の引き合い件数も、減少傾向である。

		輸送業（エリア担当）	・原油価格の高騰の影響が、一般生活物資の荷動きを一層悪化させる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・技術者の不足は慢性的であり、今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は、前年比で圧倒的に減少している。正社員雇用と派遣社員の長期安定化が、その背景にある。また、人材派遣業界では競争が激化しており、スタッフの奪い合いになっている。このような現状が、今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣や人材紹介の依頼は多数あるが、人材不足で要請にこたえられない。企業も人材を補充できない状態が続いている。このような状態は、今後も続く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・企業の人手不足感はまだ残っているが、求人数は頭打ちが明確になってきており、今後は横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・来年4月の新卒募集数は若干増加傾向にあるが、業種間、企業間の差が激しくなっている。業種別では、製造業は堅調であるが、サービス関連では募集が遅れている。
		職業安定所（所長）	・主力産業を中心に人手不足が続いており、求人数、求職者数共に、引き続き安定した動きである。
		職業安定所（職員）	・原油価格高騰の影響により、採用者数が減少する状況は、当面続く。
		職業安定所（職員）	・自動車産業等の求人数は上向きであるが、その他の業種では下向きにあり、全体としては変わらない。
	職業安定所（管理担当）	・有効求人倍率は高水準を維持するものの、正社員の求人数は前年同月比で減少する。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・景況を反映する短期派遣の求人が、減少傾向にある。今後もこの傾向が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・有効求人倍率は、低下傾向にある。今月の求人広告の減少と考え併せると、今後はやや悪くなる。
職業安定所（職員）		・新規求人数の前年同月比は8か月連続のマイナスであり、今後もこの傾向が続く。	
悪くなる	-	-	