

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）	・現在は様子見、セール待ちの状態にあるため、年末年始の売上は、反動で良くなる。
		スーパー（経営者）	・客は現金を手にしても貯蓄に回している状況にあるため、年末年始の購入は増加する。
		旅行代理店（従業員）	・高速道路料金の値下げにより、国内旅行の需要は多少増える。円高に伴う海外旅行の需要増も期待されるが、先行きを不安に思う客が多いため、単価の高い海外旅行はそれほど伸びない。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸自動車道の全通や車線数の増加、インターチェンジの高度化の効果により、来客数は増加する。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・11、12月に契約を更新する生徒が多く、良くなっていく。
	変わらない	商店街（代表者）	・新製品の投入と新しいカタログの配布を控えているが、その効果は横ばいを維持する程度である。
		百貨店（経理担当）	・来客数は増加しても、客単価が低下するため、売上は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・ポイントアップ時期は売上が伸びるが、終了するとその反動で売上が落ちる。このような購買スタイルが続く。
		スーパー（店員）	・食品に対する消費者の不信感は強く、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（営業担当）	・消費者の食品に対する不安により、外食や加工食品の購入の買い控えが続く。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は今後も続くため、現状を維持できる。
		衣料品専門店（経営者）	・買い控えはしばらく続き、来客数がますます減少していく。
		ゴルフ場（企画担当）	・各ゴルフ場では、11、12月の予約状況は前年と比べて良くなっている。暖冬が予想されており、来場者数は前年同月比で増加する。ただし、景気が良くなるとまではいかない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・需要に関しては大きな変動はないが、今後価格競争が生じる気配がある。
	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）	・発注元の様子から判断すると、今後も引き続き低調である。	
やや悪くなる	一般小売店〔書店〕（経営者）	・株安等により、年配客ほど買い控えの姿勢を強めるため、これからも厳しい状態が続く。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客の可処分所得の減少から、贈答品に対する買い控えは続く。	
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・自然食品は今まで景気の影響をあまり受けなかったが、現在はかつてない状況にある。今後も消費意欲は上向かず、厳しい状態が続く。	
	百貨店（企画担当）	・株価の低迷により、高額品の売上の低迷は続く。	
	百貨店（企画担当）	・株価の低迷によって、富裕な外商客の購買意欲は大きく低下している。今後も宝飾品を始めとする高額品の売上は低迷する。	
	百貨店（企画担当）	・株価の低迷などにより、嗜好品など的高額品は買い控えられる。	
	百貨店（販売担当）	・冬のボーナスは減少するという報道もあり、宝飾品など的高額品では単価の低下が避けられない。	
	百貨店（販売担当）	・冬のボーナスの減少が予想されるため、不急の支出は大幅に削減される。	
	スーパー（経営者）	・中小企業では、冬のボーナスが減少する。そのため、消費は伸びない。	
	スーパー（経営者）	・近隣のショッピングセンターが、大幅に増床して再開する。	
	スーパー（店長）	・一部の商品で、値上げが予定されている。	
	スーパー（店長）	・商品値上げはまだ続くため、利益確保は一層難しくなる。	
	スーパー（仕入担当）	・食品に対する不信感が続くことに加えて、売上不振に伴う競合店の値下げ競争が激化する。	
	コンビニ（経営者）	・経験上、不景気の影響が零細小売業に現れるのは早くて3、4か月先なので、これから一段と悪くなる。今でも赤字続きであるため、これ以上悪くなるようなら、廃業も検討せざるを得ない。	

	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果があっても利益は改善していないなか、同業他社による出店が盛んになってきている。今後は、一段と厳しくなる。
	コンビニ（店長）	・客単価が低下しており、来客数もわずかながら減少傾向にあるので、良くなることは望めない。
	コンビニ（店長）	・低価格品しか売れない状況は今後も続き、単価の低下は今後も更に進む。
	コンビニ（商品開発担当）	・商品値上げはまだ収まらないため、今後も厳しい状態が続く。
	衣料品専門店（売場担当）	・ボーナスの減少が見込まれるため、年末年始の商戦は苦戦する。
	乗用車販売店（営業担当）	・買い控えは今後も続くため、販売量は減少する。
	乗用車販売店（従業員）	・全体にフリー客が減ってきており、長期保有客や疎遠客にもこれまで以上に販売活動を上げていくが、成果が得られる確率は低い。
	乗用車販売店（従業員）	・新型車やマイナーチェンジの販売を控えているものの、壊れるまで乗るといった意識は根強く、しばらくは苦しい。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・先行き不安により、節約傾向は今後も続く。
	都市型ホテル（支配人）	・レストランの予約、宿泊予約共に、減少している。
	都市型ホテル（従業員）	・予約件数から判断すると、今後は悪くなっていく。
	都市型ホテル（営業担当）	・個人、企業共に節約志向が広がるため、宿泊数は伸び悩む。
	旅行代理店（経営者）	・来客数が少なく、正月旅行の動きは良くない。
	旅行代理店（経営者）	・航空券の代理店手数料がなくなるため、零細な旅行代理店は淘汰される。
	旅行代理店（従業員）	・ボーナスが減少する見込みから、旅行需要は減少する。
	タクシー運転手	・企業の業績悪化に伴う経費削減によって、タクシー需要は減少する。
	ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約件数は、前年比でマイナスとなっている。
	設計事務所（経営者）	・計画の延期や中止が増えており、今後は一段と厳しくなる。
悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・年明けは例年、取引先の飲食店の来客数が減少するが、来年は一段と減少する。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・製造業関連で働く客は、仕事量が減少して残業もほとんどないため、収入が増えていない。その一方で、食品や日用品の価格は今後も上昇するため、一層の節約が進む。
	百貨店（外商担当）	・経済状況悪化のため、しばらくは購買意欲の低下などから最悪の状況が続く。
	スーパー（経営者）	・近隣の工場では仕事量が減り、倒産する心配もある。その影響により、今後は売上が減少する。
	コンビニ（店長）	・商品値上げが、今後も消費を抑制する。
	コンビニ（エリア担当）	・担当エリアの売上は、悪化傾向にある。今後は、工場の従業員の減少や競争店の出店などもあり、更に厳しくなっていく。
	コンビニ（企画担当）	・工場が立地している地域の店舗では、来客数が減少していく。
	乗用車販売店（従業員）	・景気が悪いというマスコミ報道が過多になっている影響が大きく、景気が悪くない人まで買い渋りが進むことで更に悪化していく。
	住関連専門店（店員）	・高額品の買い控えは今後も続く。
	高級レストラン（スタッフ）	・平日の来客数の激減は、企業の業績悪化を反映している。週末の来客数の激減は、家計の節約を反映している。この状態は今後も続く。
	一般レストラン（経営者）	・先行き不透明感と物価の上昇で、客は外出や消費を控える。
	テーマパーク（職員）	・先行きが不透明なため、無駄使いをしないで貯蓄する傾向にある。
	パチンコ店（経営者）	・客単価の低下は今後も続く。
	住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の減少、増改築などの小規模工事の増加に加えて、金融機関の貸し渋りもあり、経営は悪化する。
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）	・この2、3か月間の住宅着工件数は、おおむね回復している。そのため、食器、タイル等の生産は好転する。

	不動産業（開発担当）	・住宅ローン減税の延長、拡大が実現すれば、新築需要を促進させる。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・食品値上げに伴い、販売数量は減少し、低価格商品へのシフトも生じている。食品に対する不信任感もあり、今後も厳しい状況が続く。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・広告費の抑制により、今後の企業の売上は低迷するため、更に悪化していく。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・輸出が少ないことから、円高による直接的な影響はないものの、間接的な影響が今後出てくる。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・既存の客から受注を得られる雰囲気は全く無い。年末に向けて受注量は減少する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先業界の低迷に加えて、金融機関の融資姿勢の厳格化に伴う設備投資の減少により、今後は悪化する。
	電気機械器具製造業（経営者）	・原材料の値上がりは今後も続くが、価格転嫁の了解が得られないため、非常に困難な状況が続く。
	建設業（経営者）	・設備投資などの前向きな案件の引き合いは、全くない状況である。
	輸送業（エリア担当）	・燃料価格が以前と比べると高止まりする一方で、貨物便数が減少するため、厳しい状況が続く。
	広告代理店（制作担当）	・印刷用紙、インク代等の値上がりにより、広告予算は削減される。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・原材料価格の高騰が続くため、収益は悪化する。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・社長決済の対象となる設備投資の金額が低下しており、今後は厳しくなる。
悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・北米及びヨーロッパの景気悪化は国内にも影響を与えつつあり、当社の梱包材の販売量は今後も減少していく。
	鉄鋼業（経営者）	・販売価格の低下と需要の減少により、年末に向けて、中小零細企業では資金繰りも含めて相当厳しくなる。
	金属製品製造業（経営者）	・欧米の金融危機や円高に伴う輸出の減少が、企業の設備投資に悪影響を及ぼしていく。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・国内だけでなく欧米も景気が悪くなり、自動車輸出の減少は今後も続く。
	輸送業（経営者）	・海外からの引き合いが減少しており、生産減少は最低数か月は続く。
	不動産業（経営者）	・業界では有利子負債が膨らんでおり、資金繰りが悪化する企業が増える。
雇用関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
変わらない	職業安定所（所長）	・求人があっても、人材を慎重に選抜する傾向があり、求人数の増加が必ずしも採用増加につながらない。
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求職者数は増加しているが、求人側では人材の選別を進める傾向にあるため、就職者数は伸びていかない。また、単価も低下する。
	人材派遣会社（支店長）	・製造業では直接雇用化が一段落する一方で、派遣労働者の契約延長をしない企業が増加傾向にある。そのため、派遣に対する需要は今後減少する。
	人材派遣会社（経営企画）	・開発予算を削減する企業が増える傾向にあり、技術者派遣の需要は減少する。
	人材派遣会社（社員）	・企業の人員抑制、残業規制により、派遣求人数の減少は今後も続く。
	人材派遣会社（営業担当）	・企業の業績悪化から、派遣需要は減少する。派遣社員数を、3分の2に削減する企業もある。
	職業安定所（所長）	・企業は即戦力を採用する傾向があり、失業者は増加して行く。
	職業安定所（職員）	・自動車製造業の減産により、雇用調整や賃金調整を検討する企業が増えていく。
	民間職業紹介機関（職員）	・企業の求人に慎重な姿勢は、今後も続く。
悪くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・地域の主力産業である自動車製造業が減産しているため、今後はその影響が出てくる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・製造業の正社員募集が大きく減少していることに加えて、小企業の新卒募集も大幅に減少しており、雇用情勢の悪化は長期化する。
	職業安定所（職員）	・輸送用機械器具製造業の減産に伴い、契約社員や派遣社員の契約を更新しない事例が増える。