

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〔土産〕（経営者）	・販路を拡大しているため、売上、利益共に拡大基調にある。今後もしばらくは好調が続く。	
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・リサイクル書籍が見直されており、客は徐々に戻ってきている。	
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・年始の買い控えによる反動で、春以降は徐々に良くなっていく。	
	変わらない	旅行代理店（経営者）	・年配客の動きがはじめており、今後は良くなっていく。	
		商店街（代表者）	・お金を持っていても、必要なもの以外は買わない傾向は強くなっていく。	
		百貨店（企画担当）	・高額品の動きは今後も厳しいが、全体的にはそれほど悪化していかない。	
		百貨店（企画担当）	・製造業を中心に企業の赤字決算のニュースが多く、可処分所得が減っていない人でも、節約志向が高まっていく。	
		スーパー（店長）	・一部メーカーからは商品値下げの話があり、少しずつ回復していく可能性はある。	
		スーパー（店員）	・売上の前年同月比は、今後も97%ほどで推移していく。	
		スーパー（営業担当）	・買い控えはまだまだ続く。	
		コンビニ（エリア担当）	・無駄な買物はしないが、必要な物は購入する傾向は今後も継続する。	
		衣料品専門店（売場担当）	・卒業式や入学式など行事が増えるが、必需品以外の購買意欲は高まらない。	
		乗用車販売店（経営者）	・問い合わせや下見がほとんどないため、厳しい状況が続く。	
		乗用車販売店（経営者）	・年度末で多少の動きはあるが、大きな変化はない。	
		乗用車販売店（従業員）	・新車の販売台数は落ち込んでいるが、サービス工場への入庫が増加しており、収益的にはそれほど落ち込んでいない。	
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリン価格は低下しているが、外食回数の減少は今後も続く。	
		スナック（経営者）	・歓送迎会の時期であるが、企業、個人共に出費を抑える傾向は今後も続く。	
		旅行代理店（従業員）	・韓国旅行は前年同月比180%と、航空機やソウルのホテルは満室状態が続いている。ただし、旅行代金が低過ぎるため、旅行会社の収入は前年同月とあまり変わらない。	
		通信会社（サービス担当）	・年度初めは、例年ならば販売数は増加していく。しかし、年度末に派遣社員や契約社員の契約が打ち切られるため、今年は解約者も増える。	
		ゴルフ場（企画担当）	・ゴルフ場の予約率は、前年同月よりもやや良くなっている。ただし客層は、景気に影響を受けない高齢層がメインである。	
		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）	・元請の受注状況は芳しくなく、仕事量は今後も変わらない。	
		やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・商店街では閉店する店が複数出てきており、この先は一段と厳しい。
			一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客単価の落ち込みは、今後も継続する。
			百貨店（売場主任）	・生活必需品の食料品を必死に購入する傾向が続いており、ぜいたく品は控えて、財布のひもがますます固くなっていく。
			百貨店（企画担当）	・雇用状況が、今後ますます悪化する。今後は、購買意欲が一段と減退する。
			百貨店（販売担当）	・現在でも、定番商品の動きは前年同月比で2割ほど落ち込んでいる。2～3か月には低価格品の品ぞろえを増やすが、客の慎重な姿勢は今後も続く。
			百貨店（販売担当）	・非常に厳しい業績の企業が増えているため、消費意欲も衰える。ホワイトデーは宝飾業界にとって大きなイベントであるが、クリスマスでも非常に厳しかったため、盛り上がりは期待できない。
	スーパー（店長）		・雇用環境が厳しさを増すため、今後は一段と厳しくなっていく。	

	スーパー（仕入担当）	・自動車関連企業を始め、残業が減ったり収入が減っている世帯が増加している。余分な物を買わず、必需品も値引きでしか買わない傾向が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が薄れてきていることに加えて、製造業をやめてコンビニを出店する人が増えるため、競争環境が厳しくなる。
	コンビニ（店長）	・半額で見切り処分している菓子パンが、以前は売れ残っていたが、最近では完売している。節約志向は続いていく。
	家電量販店（店員）	・テレビ等の単価の下落は、今後も続いていく。
	乗用車販売店（従業員）	・3月決算期を迎えるが、市場の盛り上がりは見当たらない。加えて、自動車諸税の軽減措置の話題があるため、対応が難しくなる。
	乗用車販売店（従業員）	・良くなる要素は、全く見つからない。新型車の発表が控えているが、厳しい立ち上がりになる。
	一般レストラン（従業員）	・建築・土木関係の客が、仕事がない、粗利が薄いといった話をしており、今後は一層厳しくなる。
	観光型ホテル（経営者）	・営業収益の確保のために経費削減の動きが出てくると、レジャー産業はその対象にされやすいため、厳しくなっていく。
	通信会社（企画担当）	・自動車の減産に伴う影響が、今後もまだ広がっていく。
	通信会社（開発担当）	・大型案件が終了となるが、次期業務がまだ見えていない。
	テーマパーク（職員）	・観光に関して我慢するのではなく、節約する傾向の様子である。大きな変動にはなっていないものの、今後もこの状態が続いていく。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・4月に介護保険が改正され、要介護認定の判断基準が変わる。認定審査の結果によっては、現在のレンタル契約を解約せざるを得なくなるため、売上の減少につながる。
	住宅販売会社（企画担当）	・当社のようなリフォーム、建築業は、景気が回復してから2、3か月後に業績に反映してくるため、回復にはまだ時間が掛かる。
悪くなる	商店街（代表者）	・良くなる材料は、全くない。
	商店街（代表者）	・良くなる要因は、全く見当たらない。
	商店街（代表者）	・メーカーの生産不振が、今後はサービス業にも波及してくる。
	百貨店（販売担当）	・企業決算が出そう時期には、景気悪化が更に感じられるようになるため、消費者の間では引き締めムードが強まる。客が倹約生活に慣れると、消費財への支出は一段と厳しくなる。
	スーパー（経営者）	・客の所得が減少するため、景気は良くならない。
	スーパー（経営者）	・大型店の出店による競争激化と製造下請企業の人員削減により、今後はもっと大変になる。
	スーパー（店長）	・店舗周辺では自動車関連企業の従業員が多く、今後節約志向が更に進み、深刻な状況となる。
	コンビニ（店長）	・すべての商品の動きが悪く、仕入れを毎日配送から週1回へと変更する問屋が出てきている。在庫の負担も増えてい
	コンビニ（企画担当）	・低単価商品への移行が今後も続く。
	コンビニ（エリア担当）	・自動車メーカーの期間工が3月末で契約打ち切りとなり、コンビニを利用する客も減少する。
	コンビニ（商品開発担当）	・自動車、電機関連などの派遣社員の削減により、労働人口が減少している。そのため、2～3か月先に改善する見込みは全くない。
	衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者の購買意欲は冷え切っており、店頭商品の動きも鈍くなる。
	家電量販店（店員）	・製造業の操業の落ち込みが、全体に響いてくる。
	住関連専門店（営業担当）	・住宅、企業のオフィス、工場、レジャー関係などの新築が激減しており、今後は一段と悪くなる。
	住関連専門店（店員）	・今後來客数は更に減少し、客単価も低下する。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・消費は冷え込んでおり、高額商品の売上が伸びず、売上が大幅に落ち込んでいる状態は今後も続いていく。
	高級レストラン（スタッフ）	・ディナータイムの予約件数、予約単価共に、低下が続いている。
	都市型ホテル（営業担当）	・企業、個人共に、落ち込みが進んでいる。当分悪い状況が続く。
	旅行代理店（経営者）	・3月までの予約は入っている。しかし、4月以降の予約は確定していない。
	旅行代理店（従業員）	・自動車関係の会社が多い地域であるため、雇用の悪化から、旅行に出掛ける人は今後減少する。
ゴルフ場（経営者）	・今月に引き続き、気候が良くなる3月以降の予約数も、前年同月を下回っている。	

		理容室（経営者）	・安い理容室に多くの客が流れている。この傾向は今後も続く。
		設計事務所（経営者）	・資金調達のめどが立たない企業も多く、今後も計画の中止や延期案件がいつ再開できるのか分からない。
		住宅販売会社（従業員）	・新規の土地購入などが現在見られないため、今後の建築の新規受注に結び付いていかない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	・客の在庫調整がいつ終わるか見通しが立たず、2～3か月先の回復は難しい。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量の回復が見込める話題がない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・受注が上向く要素がない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先行きが全く分からない状態が続く。
		輸送業（エリア担当）	・現状が極端に悪いため、今後これ以上悪くなることはない。
		食料品製造業（企画担当）	・内食の増加により、調味食品などの販売数量が伸びている。しかし、全体としては低価格傾向やし好食品の販売量の減少が続くため、今後も厳しい。
	やや悪くなる	印刷業（営業担当）	・取引先の倒産が出始めており、今後も厳しい状態が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注の減少は、今後も継続する。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーの生産台数は、月を追うごとに悪くなっている。この在庫調整がいつまで続くかははっきりせず、当面厳しい状況が続く。
		金融業（企画担当）	・自動車メーカーの在庫調整には、まだまだ時間を要する。下請各社の業績悪化が懸念されるため、景気は当面悪くなる。
		広告代理店（制作担当）	・原材料価格の上昇に対して、企業は様子見をしている。新しい動きはほとんど見当たらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の落ち込みは、回復の見込みが立っていない。
行政書士		・今後良くなる話題は全く聞かれず、引き続き厳しい状態が続く。	
紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）		・自動車産業における生産減少が、労働者の所得減少を通じて生活用品の需要減少にも波及していき、段ボール需要の減少は広範囲に広がる。	
悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・自動車関連会社を始めとして、生産計画が減少している。そのため、今後は受注量、販売量共に悪化する。	
	化学工業（企画担当）	・円高と米国経済の悪化により、輸出産業には今後更なる影響が出てくる。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・住宅産業に好転の兆しがないため、陶磁器産業の業況も悪化していく。	
	鉄鋼業（経営者）	・1～3月の鋼材の生産量と需要の予測は、前年同月比で40%の減少である。4月の自動車生産予定も同40%の減少が発表されており、2～3か月先の需要は更に減少する。	
	金属製品製造業（経営者）	・引き合いの減少が続いている。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注の急激な減少により、当社も休業せざるを得ない状況である。残業がなく収入も減少しており、今後消費も冷え込んでいく。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業績が大変悪くなり、当社に対する発注も減少する。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・在庫調整は、早くても3月までは終わらない。また、11月以降の減産によって資金が尽き、3月末を乗り越えられない企業が増える。	
	建設業（総務担当）	・取引先から、コストダウンを要請されている。	
	輸送業（経営者）	・これまでは輸入や倉庫需要はさほど落ち込んでいなかったが、今後は減少した実需に応じた物量になっていく。	
	輸送業（従業員）	・取引先からは、景気が改善する話題を全く聞かない。	
	輸送業（エリア担当）	・今後は、主要荷主からの出荷量が激減する。	
	輸送業（エリア担当）	・製造業が多くの製品を作らなくなっているため、荷物量は今後も減少する。	
	輸送業（エリア担当）	・貨物を出荷している大口顧客で、計画休業している企業が増加している。	
不動産業（経営者）	・短期の運転資金を金融機関から調達できないため、今後は倒産等が増える。		

		<p>広告代理店・新聞販売店〔広告〕</p> <p>公認会計士 会計事務所（社会保険 労務士）</p>	<p>・1月から月を追うごとに、広告の出稿依頼、受注量が減少している。4月以降の広告出稿は、前年同月比80%の減少になっている。</p> <p>・製造業の生産調整が一段落する時期が見えない。</p> <p>・受注の減少に伴い、今後解雇や雇止めを行わざるを得ない企業が出てくる。</p>
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・雇用調整に関する動きは今後も続いていく。その一方で、従業員の確保に困っていた福祉や農業等の内需系企業の求人意欲がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人先の予約状況は、現時点ではあまり良くない。今後も求人数は削減されていく。
		職業安定所（職員）	・就職件数の前年同月比は増加に転じたものの、製造業を中心にこの先の受注の目処が立たないという声が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	・製造部門では、まだまだ減産の動きが見られる。今後は派遣労働者の雇止め、期間工の契約更新止めが発生してくる。3月末まではこの状況が見られ、求人数も前年同月比50%以下の状況が続く。
	悪くなる	人材派遣会社（経営企画）	・客からの厳しい要望が増加しており、今後は更に厳しくなっていく。
		人材派遣会社（経営者）	・契約期限が今年度末の派遣が非常に多い。4月以降は全く見えない。
		人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業では、年度末に向けて契約終了する派遣が増加する。またすべての業種で、派遣需要は減少している。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の登録が増加している一方で、求人案件は激減している。
		人材派遣会社（営業担当）	・メーカーの業績悪化に伴い、コスト削減が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣先より、3月末での派遣終了要請が増加しており、大量の失業者が出てくる。大手自動車メーカーの生産台数は当面減少傾向にあり、4月以降も人員削減が継続する。
		人材派遣会社（営業担当）	・今後も業績悪化と生産調整が続く、人員削減が続く。3月末には、相当数の契約非更新が見込まれる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車の生産計画は、3月までは減産が続く。まだまだ厳しい状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・各企業は雇用調整に入っており、今後の雇用情勢は一段と厳しくなる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・今後も、底が見えない状態である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人が激減する一方で、求職者は増加している。今後もこの傾向は続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・雇用情勢はまだ底ではなく、今後また悪くなっていく。
		職業安定所（所長）	・メーカー等の在庫調整は、まだ進んでいない。今後も受注量の減少は続き、正社員の雇用にも影響が出てくる。
職業安定所（所長）		・非正規雇用者による求職の増加が目立っているが、今後は正社員の解雇者も増加していく。	
職業安定所（職員）		・1月末日での退職者も相当数あるが、今後も雇用調整は更に進む。	
職業安定所（管理担当）		・非正規社員の解雇、雇止め等が、今後一層増加していく。	
民間職業紹介機関（職員）	・3月末が契約期限の案件の更新に動いているが、うまくいっていない。全業種で厳しく、今後は一般事務系も心配な状況になっていく。		
学校〔大学〕（就職担当）	・各企業とも、採用方針が不透明である。		