

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	住関連専門店（営業担当）	・新築物件は減っているが、リフォーム物件や今までストップしていた物件が、今後出始める。
	やや良くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・少しずつではあるが、人が動き始めている。飲食店への利用問い合わせも、徐々に増えてきている様子である。経済が活動し始めている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・総選挙の結果が出るまで様子見していた可能性があり、新しい政策によって家庭への現金が増えれば消費が伸びる。一時的な家庭への金額の増加ではなく、長期的に安心できる、家庭の自由なお金が増える方向に進めば、2、3か月かもう少しかかるかもしれないが、良くなる。
		百貨店（販売担当）	・プロ野球の状況によっては、セールの影響がある。通常の場合でも、メーカーは例年の秋冬に比べて、質を維持したまま価格を抑えた商品の開発に力を入れており、厳しい状況下でも購入しやすい商品が充実するため、売上につながる。
		スーパー（店長）	・消費の閉塞感が、政権交代により心理的に緩和され、少し動きが出る。
		家電量販店（店員）	・前年9月の米国の大手金融機関の破たん以降に比べれば、景気は回復基調にある。省エネ家電のエコポイント制度により、年末までは良くなっていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・総選挙が終わり、客との会話のなかでは前向きな話も多くなっているため、これから景気は良くなっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・乗用車販売に関しては、全体的に動きが良くなってきており、今後もこの傾向が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新車購入時の補助金と減税の効果によって、今後も販売量の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車購入時の減税及び補助金による大きな効果は今後も続く。
		スナック（経営者）	・総選挙が終わり多少期待しているが、厳しい状況は今後も続く。新型インフルエンザの影響が少し懸念される。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・政治の流れが変わるとともに、社会の雰囲気明るくなれば、多少は上向く。
		通信会社（サービス担当）	・光回線の提供エリアの拡大に伴って、申込件数が増える。
		テーマパーク（職員）	・入場者の消費意欲はやや高く、客単価も上昇基調にある。今後もこの状況が続く。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・企画してきた営業促進策の効果が出てくる。
	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はほとんどないものの、個人からの見積り依頼等は若干増えてきている。	
	変わらない	商店街（代表者）	・単価が上がってくる様子は全くなく、今後も現状のまま推移する。
		商店街（代表者）	・今が底と考えているためこれ以上悪くはならないが、客単価の低さは今後も変わらないため、横ばいが続く。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・省エネ家電のエコポイント制度があるうちは、あまり変わらない。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・来客数は大幅に伸びているが、客単価は前年同月比10%強低下している。この傾向は今後も続く。
一般小売店〔薬局〕（経営者）		・新型インフルエンザ対策のマスク、消毒剤等は今後は品切れとなり、売りたくても売れなくなる。一般の商品に関しても、消費者は不要不急品を購入しない傾向が続く。地場産業も底の状態が続く。	
一般小売店〔自然食品〕（経営者）		・例年8月は固定客の来店回数が減り、一般客も減るといった季節要因があるため、9月以降には客足は戻る。ただし、今後収入が増えるといった、食費を切り詰めている現状が改善される要素が聞かれないため、良くはならない。	
一般小売店〔食品〕（経営者）		・客の様子を見ていると、買物に慎重であり出費も抑え気味であるため、消費が順調に伸びていくのはまだまだ先である。また、新型インフルエンザの更なる拡大を懸念する客が多く、秋口以降にこれが現実になると、景気の足を引っ張る大きなマイナス要因になる。	
一般小売店〔惣菜〕（店長）		・前年の非常に厳しかった時期と比べると、明るい傾向が見え始めている。ただし、客の財布のひもはまだ固い。	

百貨店（企画担当）	・消費者の低価格志向に対応するには、百貨店の業態では限界がある。高額品の消費動向が上向きには、まだ時間を要する。
百貨店（売場主任）	・晩夏物も、涼しいせいが例年より動きが良くない。買い控えはまだ続く。
百貨店（企画担当）	・前年秋以降の低迷が一巡するため、今後の売上が前年を大きく下回ることはない。ただし、新型インフルエンザの動向によっては、来客数の減少が予測される。
百貨店（企画担当）	・今後もセールやカード優待キャンペーン等によって需要喚起を図っていく。しかし、客はセール慣れしつつあるため、価格を安くしても飛びつく状態ではない。売上不振によって製品作りが慎重になり、魅力ある品ぞろえをできず、売上の確保はますます困難になるという負の循環に入っており、簡単にプラスに転じる動きにはならない。
百貨店（経理担当）	・販売量は、前年と比べると悪いが、全体的に下げ止まりつつある。
百貨店（外商担当）	・必要最低限の物しか購入しないという意識はまだ強く、食品以外は低迷が続く。個人外商では、高額品の購入を敬遠する傾向が強くなり、正念場を迎える。
百貨店（販売担当）	・供給側の店やメーカーが、価格面ではなく消費者の感性に訴えていける商品を新たに作り出さない限り、購買心理に変化は生まれにくい。今は、客の心理を捉えたつもりでも、客に迎合しているという面のほうが強い。百貨店の本来のあり方のように、少し先を提案し客の潜在ニーズを掘り起こすことがない限り、消費に力強さは出てこない。
スーパー（経営者）	・これだけ低価格志向が強いと、今後も消費は伸びない。また、今の経費削減の影響は今後各方面で顕在化してきて、影響を受けた企業の収益は減り、利益や所得も減少する。
スーパー（店長）	・食費を節約して少しでも家計を節約しようとする客の動きは、当分変わらない。
スーパー（店長）	・自動車産業等の休日出勤等も出始めているが、食品等の消費に回るような状況ではない。特に衣料品は買い控えが今後も続き、客単価が低迷する状況は続く。
スーパー（店員）	・客の様子を見ても、景気が良くなる雰囲気はない。値引き商品を買って行く人が非常に多くなっている。
コンビニ（エリア担当）	・売上が前年割れする厳しい状況は、当面継続する。
コンビニ（エリア担当）	・業種を問わず閉店、廃業が多いため、店舗の置き換えを積極的に進めるコンビニチェーンに対する開発物件の紹介が多く、過当競争は一段と激化する。
コンビニ（商品開発担当）	・需要が大きく増減する要因は見当たらない。今後も悪い現状が続く。
乗用車販売店（経営者）	・最近車を処分する人が増えており、理由を聞くと、ほとんどが経済的な理由である。そうした様子を見ると、早期の需要回復は見込めない。
乗用車販売店（従業員）	・前年9月以降には大きな落ち込みがあったため、今後は前年を上回ることが最低ラインであると考えている。しかし、例年のような需要期を迎えるとはとても考えられない。買換え減税、補助金に対応する車が追加されてくるので、それらを中心に少しでも財布のひもを緩めるよう努力する。
住関連専門店（店員）	・今後売上が上向き手ごたえは感じられない。
一般レストラン（スタッフ）	・客の注文単価が低いとか来店がないといった様子は見受けられないが、景気が良かった頃のような羽振りが良い客は、相変わらず見られない。これから徐々に良くなると思えない。
観光型ホテル（経営者）	・年内の来客数は前年比ややプラスで推移しており、製造業も徐々に仕事が始まった様子であるため、新型インフルエンザの流行や地震といった外部要因がなければ、現在の状態が今後も続く。
都市型ホテル（従業員）	・予約件数は変わっていない。
タクシー運転手	・コンサート等のイベントや大雨などの気象悪化に伴う突発的な需要増以外には、今より多忙になる要因は見当たらない。
通信会社（営業担当）	・上向きの気配は感じられず、今後も現状並みで推移する。光回線サービスのエリア拡大が今後のポイントになる。
ゴルフ場（企画担当）	・10～12月中旬はゴルフシーズンであるが、現時点での予約件数を前年同月と比べると、どこのゴルフ場でも大差はなく、2～3月先もあまり変化がない。

	美容室（経営者）	・客の話を聞いていても、景気が良くなる話題は聞かれないため、自分この状態が続く。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・原材料価格の高騰に伴う利益率の低下のため、薄利多売の傾向が続く。品質維持のためコストは下げられず、先細りになる。
	設計事務所（経営者）	・仕事量は、個人案件は低調であるものの、企業案件は少ないながらも安定した状況が続いている。今後も現状が続く。
	住宅販売会社（従業員）	・不動産の購入意欲は高まっておらず、今後の住宅新築にはつながらない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・新型インフルエンザが流行する兆しがあり、良くなる要因は見当たらない。またそれ以上に、天候不順による農作物の不作に伴う原材料価格の高騰が懸念される。
	百貨店（売場主任）	・今年は夏のクリアランスセール期間が長く、前年に比べると8月の売上は良かったが、今後プロパー商品が中心になっても冬物に目がいく客はまだ少ないため、売上は今月よりも減少する。
	百貨店（販売担当）	・クリスマス商戦に突入する時期は、前年も急激な景気悪化で苦戦していたが、今年は前年と比べても良くなる要素は更に少なく、この2、3か月で回復するとは思えない。
	スーパー（経営者）	・悪い状態は、3月以降ずっと続いている。底ばいで変わらないという声もあるが、先行きはまだまだ不透明であり、やや悪くなる。
	スーパー（経営者）	・地域の主力産業である輸送用機械器具製造業の下請企業等の様子を見てみると、まだ人員削減をしており、景気の回復は見込めない。まだまだ悪化することが、肌で感じられる。
	スーパー（営業担当）	・新型インフルエンザの流行が拡大しつつあり、ここ2～3か月間でピークになるとの報道がある。そのため、外出が控えられ、消費も鈍くなる。
	コンビニ（エリア担当）	・工場の稼働率は上がっていると聞くと、コンビニの売上にはつながっていない。弁当など比較的高単価な商品の売上は、厳しくなっている。客の様子を見てみると、必要のない物は絶対買わず、必要な物でも切り詰めて消費しており、今後も更に厳しくなる。
	乗用車販売店（従業員）	・小型車中心の販売は当面続く。販売後のメンテナンスもできるだけ割安に済ませようとする客が増えてきているため、収益は悪化する一方である。この数か月間そうした様子があったため、今の状態がしばらく続く。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・新型インフルエンザの流行により、外出を控える人が増えると予想される。
	高級レストラン（スタッフ）	・今月は夏休みで週末を中心に家族客が戻ったが、来月以降もこの傾向を維持できると判断するだけの良い材料は見当たらない。
	都市型ホテル（経営者）	・新型インフルエンザの拡大いかんでは、また下振れする可能性がある。
	都市型ホテル（支配人）	・新型インフルエンザの流行による出張客の減少や宴会の自粛の影響が懸念される。
	都市型ホテル（営業担当）	・春先に新型インフルエンザが発生した時には、宿泊客、宴会客のキャンセルがあった。今後、流行による影響が本格化する懸念がある。
	旅行代理店（経営者）	・今後原油価格の高騰や円安に向かうとその影響は極めて大きいと判断する。
旅行代理店（経営者）	・新型インフルエンザを始めとして、今後更に厳しくなる要因がある。	
旅行代理店（従業員）	・資金に余裕がないと旅行には出掛けないが、今はまだ生活にお金が必要であるため、旅行業界が良くなることはない。	
通信会社（開発担当）	・メタル回線工事の業務量の減少に伴い、拠点事業所の集約が検討されている。	
理美容室（経営者）	・客の話を聞いても、景気が良くなる話題はあまり聞かれない。	
住宅販売会社（企画担当）	・会社では最近人員整理等を始めており、雇用が不安定になってきている。	
悪くなる	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・消費者の節約志向はますます高まるばかりであり、消費意欲は全く感じられず、非常に厳しい状況が続いている。都市部と違って、地方の回復にはまだまだ時間が掛かる。
	旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザの流行によって、旅行を取り止めたたり、控える人は急増する。春先の発生時に秋に変更された団体旅行や、学校の修学旅行、遠足も、再び中止、延期が多発する。

企業 動向 関連		パチンコ店（経営者）	・客の可処分所得はここ1、2年でかなり減少し、この先も更に減少しそうである。今後も財布のひもは一段と固くなる。
		設計事務所（職員）	・建築業界では、3か月先の景気は大体今の時点で分かるが、今後は一段と悪くなる。今後良くなる経済状況になれば、もっとお金を使って良い住宅を建てようということになる。
		住宅販売会社（経営者）	・在庫物件を販売するにしても、原価割れが出ており、今後も厳しい。
	良くなる	一般機械器具製造業（営業担当）	・米国、アジアの自動車産業では、具体的な引き合いが増えており、設備投資の動きが出始めている。設備購入の予算を確保できるまでには至っていないが、生産技術の担当者からは設備購入の意思を強く感じる。数か月先には、いくつかのプロジェクトで受注を見込める。
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・最も悪い状況は脱しており、今後は前年同月比で3～8%良くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・2011年7月の地上デジタル化に向けて、各方面で設備投資が本格化し始めている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・エコカー減税の影響により、売上は多少は上向く。しかし新型ハイブリッド車の仕事に直接関わっているわけではないため、多少良くなる程度である。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先からの受注は、今後も順次増大していく。
		建設業（経営者）	・需給のバランス調整が一段落すれば、多少は持ち直す。
		輸送業（経営者）	・メーカーの年内の生産計画は、前年比プラスとなっている。
		輸送業（エリア担当）	・中部地方の多くのメーカーでは、在庫調整はほぼ完了している。
		輸送業（エリア担当）	・主要荷主の一部から、増産の計画がある聞いている。また実際に、部品輸送のため大型車を1台増便する依頼を受けている。
		通信会社（法人営業担当）	・取引先から、残業が少しずつ増えてきたとか、先々の受注の兆しがあるといった話を聞いている。
		金融業（従業員）	・全体的な景気回復とまではいかないが、一部で少し上向いているという話を耳にする。
		不動産業（開発担当）	・名古屋市内の分譲マンション事業用地に、10社を超える入札があった。先行きは依然として不透明であるものの、在庫調整が進み、各社では新規の用地仕入れに取り掛かる余裕が出てきているため、今後はやや良くなる。
変わらない	化学工業（総務担当）	・受注先の動向をみると、10月ごろまでは横ばいになっている。	
	化学工業（企画担当）	・受注量の動きに変化はないが、下半期にやや回復することが予測されている。ただし、やや良くなると判断するほどではない。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・磁性材料と電池材料以外の稼働率は、前年同月の60%程度となっている。今後もしばらくは横ばいが続く。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・今年2月以降、前年同月比4割減の状態が続いている。取引先に9月以降について聞いても、上向く様子はない。製造業では依然として残業がない状態が続き、収入も減ったままの状態が続く。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・9月以降の業界予測は、ハイブリッド車の効果などがあるだけで限界的であり、悲観的である。先行き不透明感が増してきている。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・年内には、工作機械や印刷機、ロボット関係の増産は見込めそうにない。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・現在のハイブリッド車受注の好調さがいつまで続くか、不透明である。	
	輸送業（エリア担当）	・9月の中間決算を控えて、経費削減の動きは今後も続く。	
	金融業（企画担当）	・自動車関連を中心に受注回復の兆しはあるものの、最悪期を脱した程度であり、景気が良くなるとはまだまだ言いがたい。当面は現状が続く。	
	広告代理店（制作担当）	・企画等の提案をしてもなかなか決まらず、今後も単発的で低価格な仕事を受注せざるを得ない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の回復が待たれるが、回復の可能性は低い。また、一般紙の購読中止も出てくる。	
	会計事務所（社会保険労務士）	・これ以上悪くなることはないが、良くなる要素も見えてこない。年内は我慢と話す顧問先企業が多い。雇用調整助成金の利用はまだ続いており、新たに申請する企業もある。	

	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・一部の原材料の価格低下により、販売価格は低下しているが、販売数量は依然として伸びていない。その一方で、原材料の価格変動がない商品でも低価格化しており、今後は厳しくなる。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・夏の季節商材の出荷が止まるため、段ボールの販売量は減少する。また、例年と比べて製造量が減少しているため、労働時間が短くなり、景気は悪くなる。
		印刷業（営業担当）	・取引先等の様子から判断すると、まだまだもう少し悪くなっていく。
		鉄鋼業（経営者）	・大手企業の指標が好転しているといっても、大手企業の受注量は前年比7割程度である。下請の仕事量は3～5割で推移しており、今後も厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注先からの情報は下方修正が多く、今後も厳しい。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・在庫調整が進み一時期と比べると生産は持ち直しているが、今後需要が急速に回復する要素もない。ずるずると下降していく。
		輸送業（従業員）	・原油価格の上昇が、非常に懸念される。燃料価格が上昇し輸送費がかさんでも、物流費への転嫁は難しい。
		不動産業（経営者）	・売買件数は変わらないが、価格低下に耐えられるかどうか、不安材料は多い。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・以前ならば秋以降は窯業界の需要が伸びる時期であったが、ここ数年間は住宅着工件数が一向に伸びず、回復の目処は全く立っていない。特にタイルの生産は最盛期の31.2%、食器は18.6%、衛生陶器は43.8%となっている。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが減少しており、市場の縮小によって今後は更に落ち込む。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・顧客企業の収益は徐々に回復しており、今後の需要増が見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・求人先企業からの予約状況が良く、今後求人数は増える。
		人材派遣会社（社員）	・企業の正社員雇用に対する動きが少し出てきており、求人案件は増加する。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・製造業が少しずつながら具体的に動きつつあり、求人面でも力強さを増す。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人の動きはほとんどないが、求職者の動きはあり、バランスが非常に悪い。同業者でも同様な状況になり、厳しい状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・顧客企業との打ち合わせでも、回復に向かう兆しは全く感じられない。
		人材派遣会社（支店長）	・非正規雇用の求人数は前年同月比で大幅なマイナスが続いており、求人数の増加は来年度以降になる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・例年ならば、今の時期には来年1月以降の派遣受注もある程度予測できるが、現時点では年内の目処しか立っていない。
		職業安定所（所長）	・雇用調整助成金の申請件数は増加傾向にあり、運輸業など製造業以外の業種からの申請も出てきている。この傾向は今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・雇用情勢は悪い状況が続いているが、企業の先行き不透明感から、今後も悪い状況が続いていく。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加は見込まれない。
職業安定所（職員）		・秋から冬にかけて再び雇用調整をしたいとの相談がきている。雇用調整助成金によって雇用を維持している企業でも、今後も厳しい状況が続く。	
民間職業紹介機関（社員）		・企業の話を見ると、採用開始は来年初めまたは来年度初めが目安になっているため、当面は変わらない。	
学校〔大学〕（就職担当）		・求人は少しずつ回復する兆しもあるが、水準はまだまだ低い。	
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今のところ良くなる兆しは見られず、下降傾向は今後も続く。	
悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・9月末の派遣期間満了に伴う更新延長の確認をしているが、各メーカーによる非更新案件が多数あり、雇用情勢は今後一段と悪化することが見込まれる。また、緊急雇用対策関連を含めた官公庁の仕事についても、派遣会社間で値下げ競争が続いており、派遣各社の収益が一段と悪化することも予想される。	

新聞社 [ 求人広告 ]  
( 営業担当 )

・良くなる材料は全く見当たらない。県内の大学生の内定率は50%程度と、極めて悪い。大学は就職ガイダンスの継続を企業に要請しているが、企業は採用活動を早々に打ち切っており、就職ガイダンスへの参加もやめている。例年8月に採用活動する企業は中小企業が多いが、中小企業の動きは非常に弱い。