

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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・行楽、観光といったレジャーにお金を有効活用する人が増えてきているため、今後は良くなる。
	やや良くなる	百貨店（営業企画・販売促進） 家電量販店（店員） 乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（営業担当） 旅行代理店（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・シーズンに入っても冬物に動きがないため、年末に向けて早期の割引セールが始まると予想されることから、今後はやや良くなる。 ・高額商品に関する問い合わせが増えている。 ・年末に新型車の発表があるため、それに向けて需要が喚起される。 ・ハイブリッド車、減税対象車の販売、登録がようやく数字に表れてきており、メーカー、販売店共に来年3、4月までは数字は上向いてくる。 ・円高によって、海外旅行が増える。来年は上海万博等の大型イベントがあり、年が変われば良くなる期待がある。 ・大手自動車メーカーの業績は赤字ながらも改善しているため、今後は来客数が増える。住宅へのエコポイント制度も、追い風となる。
変わらない		商店街（代表者）	・来客数が少ないため、新商品を開発して店頭に並べても、客にアピールする機会が極端に少ない。そのため、今後も現状並みで推移する。
		商店街（代表者）	・人出があまりない。客は購買意欲はある様子であるが、購買単価が上昇してこない。今後もそのような状況が続く。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる要素が見当たらない。ほんの少しの揺れによって、また落ち込んでいく状態である。
		一般小売店〔電気屋〕 （経営者）	・今後は繁忙期に入るため少しは良くなるが、客は価格に対して相変わらず厳しいため、現状維持が続く。
		一般小売店〔薬局〕 （経営者）	・地場産業が不景気であるため、どうにもならない状態が今後も続く。
		一般小売店〔惣菜〕 （店長）	・賞与が減少している企業がほとんどであるため、景気が持ち直す材料は乏しい。
		百貨店（売場主任）	・本格的な寒さが到来しないこともあり、コート類、防寒着の売上が悪い。客は身の回り品の購入を控えており、この傾向は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・厳しい状態はまだ続く。来月はクリスマス商戦もあるが、客は年明けのクリアランスまで待って買い控えるため、売上はあまり伸びない。
		百貨店（企画担当）	・客の百貨店離れをひしひしと感じる。今後はボーナス減少等の影響もより強く受けるため、努力をしても、百貨店離れは食い止められない。
		百貨店（経理担当）	・全品目にわたって、不調である。来客数の減少もあるが、それ以上に売上の落ち込みが激しく、今後も厳しい状態が続く。
		百貨店（販売担当）	・客がこれまで定価品の購入を控えていた分、セール品の売上にはやや期待できる。しかし、セール終了後の反動が懸念される。仮にセールの売上が好調でも、その後定価品の販売に移行した時に、売上がどうなるか不安である。
		百貨店（外商担当）	・多少なりとも利益を上げている中小企業経営者や開業医まで周囲の目を気にしているため、買い控えは更に進む。
		スーパー（店長）	・衣料品の売上は前年の75%前後と最悪の状況が続いているが、暖冬傾向もあって今後の回復は望めない。また、低価格商品の購入が当たり前になってきており、回復する見込みはない。
		スーパー（店長）	・当地域は自動車関連企業に勤務する人が多いが、一部車両の製造は増えている様子であるが、全体的にはまだまだ良い状態ではない。それが所得に影響するため、今後も良くなる見込みはない。
		スーパー（店員）	・クリスマス、年末と単価が上昇する時期に入るが、予算も前年の95%前後とかなり厳しく、今後も状況は変わらない。
		スーパー（販売担当）	・店舗の改装効果はあったが、今後は以前の状態に戻る。
コンビニ（エリア担当）	・安価な商品を購入する傾向は、今後も継続する。		
コンビニ（店長）	・繁華街の人出はこの2、3か月間全く変わっておらず、特に金、土曜日の夜は回復していないため、今後も現状並みが続く。		

	乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入補助金の期間延長次第である。最需要期の3月決算に向けて、いろいろなイベントを企画していく。サービス工場への在庫促進キャンペーンも行っており、成果は既に少しずつ出てきている。客は全くお金を出さないというわけではなく、環境は厳しいながらも、現状を維持できそうである。
	乗用車販売店（総務担当）	・エコカー購入補助金の効果は、しばらく続く。
	一般レストラン（経営者）	・良くなる要素は見当たらない。年末年始は、他にお金を使う人が増えると思われるため、飲食店の利用は更に減る。
	一般レストラン（スタッフ）	・新規の客がなく、客の顔ぶれは同じである。このままでは、景気は良くなるらない。
	都市型ホテル（従業員）	・予約数に変化はみられない。
	タクシー運転手	・客からは、景気が良くなっているとの話題はほとんど聞かれず、悪いとか悪くなっているとの話題が多い。良い話題がないため、今後も良くなるらない。
	テーマパーク（職員）	・来場者数は好調を維持しており、今後も現状並みが続く。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校に対する問い合わせ件数は、横ばいで増加していない。
	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）	・元請の受注状況などを考慮すると、この先は現状維持となる。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・デジタルテレビ等の売行きは悪くないが、ここにきて単価の低下が激しすぎる。省エネ家電のエコポイント制度の延長は歓迎するが、今後も単価の低下が続けば、収益悪化につながりかねない。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・ボーナスの減少が、今後の景気に悪影響をもたらす。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・単価が低い商品へと流れ、購入量も減らす傾向は今後も変わらない。自然食品がどうしても必要な客以外は、買い控えが続く。
	一般小売店〔食品〕（経営者）	・急激な円高、株価の下落に加えて、客もボーナスの減少を実感されている様子である。買物は割安な商品に流れて、デフレは加速する。当店では早めにクリスマス商品を出したが、今のところ売上は半分以下で、量を減らすことを検討している。今後景気は急激に悪化する。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・企業交際費、広告宣伝費、家庭で言えば、お父さんのお小遣い、お付き合いの幅は、企業収益が上がらないことや、不透明な給与のために削減されると考える。今後どんどん悪くなる。
	一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・新政権による経済対策が実施されないため、先行きは不安である。
	百貨店（企画担当）	・現在の来客数は、来店促進という手法では太刀打ちできないほど落ち込んでいる。品ぞろえやイベントはもちろん、立地条件や店舗の魅力があっても、来客数を増やすことはできない。この来客数では、売上によってコストを回収できない。
	百貨店（企画担当）	・来客数、買上客数、客単価共に、大きく悪化している。前年11月に大幅な売上減少が始まって以降、既に一巡しているが、前月までと同様に推移しているため、今後も急激な回復は望めない。
	百貨店（販売担当）	・ボーナスの減少が実感されるため、今後は購買意欲が低下し、内向きな節約モードに入っていく。メーカーも在庫を絞り、売れ筋商品への特化がますます進むため、同質化は更に顕著になり、買物の楽しみも失われていく。客の商品を吟味する目は厳しくなり、価格と価値のバランスのハードルが高くなるため、価格の下落傾向は今後も続く。
	スーパー（店長）	・価格破壊して安売りしているスーパーでは、若干動きがある。しかし、通常価格での販売は非常に厳しく、単価の低下と買上点数の減少によって、今後も売上は増えない。
	スーパー（営業担当）	・ボーナス支給額が過去最低になり、今後は貯蓄性向が高まり、買い控えが増える。
	コンビニ（エリア担当）	・一時は工場労働者が増えて、不景気は底を打ったと思われるが、最近の円高などの影響により、自動車産業の動向に依存する当社の来客数等は、更に厳しくなっていく。
	コンビニ（店長）	・例年1、2月は売上が減少する月であるが、今年の年末商品の予約状況は、前年比で3分の1にも満たない。
	衣料品専門店（経営者）	・安い物しか売れない。周囲も暗い話題ばかりであり、今後やや悪くなる。

	乗用車販売店（営業担当）	・所得が減少しているため、今後景気は悪くなる。
	乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入補助金や減税の効果は、薄れつつある。新型車の発表やモデルチェンジも当分見込めないため、販売は一層厳しくなる。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・自分も含めて周囲では、ボーナスが出ないか、カットされている。今後、この影響が出てくる。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・名古屋の小売店は、自動車産業の景気に左右される。円高傾向にあるなか、年末商戦は、前年と同様に厳しくなる。
	一般レストラン（スタッフ）	・冬のボーナスは厳しい様子であるため、12、1月は厳しい。
	都市型ホテル（支配人）	・ボーナスにもあまり期待ができないため、正月から春休みにかけて、個人、企業共にホテル需要は今まで以上に厳しくなる。
	都市型ホテル（営業担当）	・デフレを意識して、購買意欲はなくなっている。クリスマスや正月の受注も、前年と比べると鈍い。
	旅行代理店（経営者）	・円高は企業収益に打撃を与えるため、ボーナスは望み薄である。それが年未年始の個人需要に影響するとともに、企業関係がコストを引き締めることを通じて、関連企業や消費に対しても様々な影響を及ぼす。
	旅行代理店（経営者）	・当分の間、良くなる見通しは立たない。
	旅行代理店（従業員）	・第4四半期は例年団体旅行が少ないことに加えて、新型インフルエンザ関連で旅行やイベントの中止、延期がある。ヒット商品を生み出せず、激安ツアーを販売するだけでは、利益の上積みは期待できない。
	旅行代理店（従業員）	・前年は暖冬であったが、今年はそれ以上の暖冬になる予想がある。そのため、雪不足に伴い、冬季スポーツの関連商品はほとんど売れなくなる。
	テーマパーク職員（総務担当）	・忘年会などの予約状況は、例年と比べて少ない。
	パチンコ店（経営者）	・1円パチンコなど販売単位の多様化によって、業界全体の売上等は今後も著しく減少する。
	理美容室（経営者）	・客との会話では、ボーナスが出ないかもしれない、危ないかもしれないという話題ばかりであり、今後も厳しくなる。
悪くなる	商店街（代表者）	・円高は輸入業者にとっては良くても、全体的には悪い影響を与えると思われる。耐久消費財に関しては、消費者は高額商品の購入は我慢し、必需品は購入しても単価が下がる。最近、閉そく感が強くなっていると感じられる。
	百貨店（販売担当）	・ボーナスの減少や円高など、良くなる要素は見られない。ジュエリー業界では、金の価格が値上がりしていても、この現状では価格に転嫁できないため、利益を圧迫して今後はますます厳しくなる。
	コンビニ（企画担当）	・大手自動車メーカーでは、来年夏のボーナスの減額も発表しており、悪化はあと半年は続く。また、財政赤字も拡大する様子であり、近い将来の増税は必至である。
	コンビニ（経営者）	・例年12月はお歳暮商品の売上や飲食店での忘年会があり、売上は一番多くなる月である。しかし今年は様子が異なり、法人関係がお歳暮の購入数を減らしたり単価を下げたりしているばかりか、完全に廃止する企業もある。9月以降、飲食店の売上減少は非常に大きく、忘年会の予約も全く入っていないと聞いたため、この先も悪くなる。
	コンビニ（商品開発担当）	・近隣地域に労働人口の増加が見込めず、コンビニの利用増も見込めない。回復の糸口がつかめない。
	衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者は必需品以外は安い商品に向かうため、今後も下げ止まらない。
	住関連専門店（店員）	・ボーナス商戦にも、明るい材料はない。
	住関連専門店（営業担当）	・住宅、ビルの新築・改装物件、公共工事共に、見通しは厳しく、新築物件の減少も見込まれる。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・前年から、プレゼントの下見は少なく、予算も減少しており低価格志向は強まるばかりである。今年も、形だけのプレゼントになりそうである。景気の回復はなかなか見込めない。
	高級レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約人数、単価共に、前年の急落した水準にも達しない可能性が高い。
一般レストラン（経営者）	・明るい見通しは全くない。異業種の客も頭を抱えている。年末になっても客が入らないならば、年を越せないのではないかと不安もある。	

		スナック（経営者）	・客との会話では、来年も企業業績が良くなる兆しがないため、給与、ボーナスが減ることを心配している様子を感じられる。今後は無駄な飲食はますます削られるのではないかと、こちらも心配である。年内は営業しても年明けに閉店する話もよく耳にする。来年も良くならない。
		観光型ホテル（販売担当）	・毎年実施されてきた、2か月間で約4千人の宿泊宴会が、不況のあおりで全面的にキャンセルされた。これを補う受注を得ることは、今からでは不可能である。
		都市型ホテル（経営者）	・家庭の所得が不安定で、減少傾向にあるため、買い控えが生じている。自律的な回復には、まだかなり時間が掛かる。
		旅行代理店（経営者）	・今後の予約の入り方は、前年よりも悪い。見通しが立たない。
		旅行代理店（経営者）	・省エネ家電のエコポイント制度やエコカー減税によって、一部の業種では景気後退から脱却したようであるが、それが他業種に波及するにはかなりの時間が掛かる。悪い状況がしばらく続く。
		観光名所（案内係）	・ボーナスが出なかったり、出ても非常に額が少ないサラリーマンが増えている。支出できるお金は減るばかりであるため、景気は良くならない。
		理容室（経営者）	・どんどん景気が悪くなる。店の客にとっても厳しい世の中になっている。
		設計事務所（経営者）	・9月から突然、仕事量が減少している。個人案件の落ち込みは以前から続いているが、企業案件の減少が顕著であり、今後は一段と厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・所得の減少によって、銀行から借り入れできる金額が低下してきている。そのため、今まで住宅購入できた人が、今後はできなくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・同業他社の倒産が重なり、住宅ローン返済の遅延問題などの報道もあって、市場は更に冷え込む。長期借入が必要となる住宅の購買意欲は、今後一段と低くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・現状では、エコカー関連部品を製造する企業は良くなっているが、そうでない企業の仕事はそれほど増えていない。しかし、今後は輸出が多少上向く。
		輸送業（エリア担当）	・在庫調整が終わって、通常の物流に戻りつつある。ただし、様子を見ながらであるため、緩やかな改善である。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、今後も現状維持が続く。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・今後更に回復する雰囲気にはない。発展が望める事業や投資先が見つからず、余剰資金の活用ができない。閉そく感がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先からの年始の仕事量は、年末と同じ程度があると見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車分野では来年3月まで、情報通信分野では今年12月までは、受注の確保が出来る。しかしその先は、極めて不透明である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・事業仕分けによって、デジタル化対策予算など景気を刺激する予算が大幅に削られることなどから、先行きは不透明である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・長期的な注文量に、特に変化はみられない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・エコカーの購入補助金が来年9月まで延長される見通しであるため、今後も変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・前月と同じように、自動車関連の設備投資の仕事が全くない。橋りょう等の輸送もストップしており、いつ動き出すのか、先が見えない。
		輸送業（エリア担当）	・トラックが動いておらず、物の流れは停滞している。例年ならば年末は様々な物を入替え、新しくしていく時期であるが、今年末は足踏み状態にあり、将来の景気回復も見込めない。
		通信業（営業担当）	・円高の影響はこれから出てくる。しばらくは、景気は変わらない。
		金融業（企画担当）	・企業の売上が増えてこない、景気回復にはつながらない。円高が進んでおり輸出企業が厳しいなかで、個人の収入が増えない限り消費等の内需も拡大しないため、当面は現状が続く。
		不動産業（開発担当）	・土地の売買取引は低い水準で安定しており、今後大幅に増えるとは考えにくい。

やや悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・原材料価格が低下しないなか、販売価格は低下傾向にあるため、受注量を維持できても利益率は低下していく。受注量を増加させるための行動が、デフレを促進する要因となっている。
	化学工業（企画担当）	・鉱工業以外の分野ではまだ底が見えていないことに加え、デフレによる企業収益の減少からも、景気回復は期待できない。
	金属製品製造業（従業員）	・安値での受注を余儀なくされるため、今後も、忙しくても利益にはつながらない状態が続く。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量の減少や受注確定時期の遅れが懸念されており、今後の操業度の維持も懸念される。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・自動車部品の製造設備は在庫処分が続いており価格が下げ止まらない。円高で価格競争力が失われ、原価を下回る価格でも受注できない状況が続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	・円高の影響もあり輸出が非常に困難になっているなか、販売価格の値上げができない環境にあるため、受注は減少する。
	輸送業（経営者）	・円高の進行と需要の先食い懸念により、荷主の国内生産量は低迷する。また、物価の低下は、物量が変わらずとも運賃を下落させる。
	輸送業（従業員）	・荷動きが低調であるうえに、物流でもデフレ傾向が顕著になってきているため、運賃は下落傾向にある。
	輸送業（エリア担当）	・円高によって、大手自動車メーカーでは、更に経費を削減する動きが広がる。
	金融業（従業員）	・大手自動車メーカーの関係者に先行きを聞くと、一時的に生産が増えている企業もあるが、ハイブリッド車など一部の車両のみであり、全体的には良くないとのことである。関連子会社でもボーナスを半分カットされている状況であるため、今後も良くならない。
広告代理店（制作担当）	・冬のボーナス支給額が大幅に減った企業が増えており、年明けも明るい見通しは立たない。	
悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・販売価格の低下が顕著であり、取引先でも低価格商品が売れている。その一方で、原材料や重油は値上がり傾向にあるため、企業の収益悪化が見込まれる。
	鉄鋼業（経営者）	・公共事業の遅れや廃止などで、各企業の設備投資意欲は大幅に減退している。
	金属製品製造業（経営者）	・問い合わせ件数が減少している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・急激な円高によって、輸出産業はかなりの打撃を受ける。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・来年3月から、自動車は減産となる予測が出ている。周囲の企業も悪化するため、仕事量は減少する。
	不動産業（経営者）	・金融機関からの短期融資が受けられない状況にあり、今後は厳しくなる。
	不動産業（管理担当）	・オフィス需要の落ち込みは、今後更に広がる。単価の低下や空室率の上昇も想定される。
	経営コンサルタント	・円高によって、各企業は経費節減を進めて、設備投資も控えるため、住宅、建物、設備投資への需要も減少する。またボーナスの減少も、住宅需要を抑制する。不動産業にとっては、マイナス要因が多い。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・上期に引き合い件数が少なかったため、下期の見通しは良くない。
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（経営企画）	・年度内は、顧客企業の状況に大きな変化はない。
	人材派遣会社（経営者）	・地方都市における求人は、ここ半年間以上、ほとんどない。さらに、円高等の影響もあり、企業のIT投資予算はますます削減される。
	人材派遣会社（支店長）	・求人数は、一部の業界では持ち直し始めている。今後も、求人数現状並みで推移する。
	人材派遣会社（支店長）	・大手自動車メーカーが赤字であるため、新規雇用に対しても、非常に厳しい状況は続く。設備投資も行われず、設備系の周辺企業でも厳しい状況に変わりはない。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・2、3か月先は、派遣契約期間の関係で、現状を維持できる。しかし、来年2、3月以降の見込みはまだ立っていない。
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・年度末までの求人は、既に見通しが立っている。年度末以降の計画が明確になるまで、当面は変化がない。

	求人情報誌製作会社 (編集担当)	・求人をしている企業数に、増加の兆しはみられない。
	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	・まだ底打ち感を感じられず、今後も同じような状況が続く。
	新聞社 [ 求人広告 ] (営業担当)	・一般求人では、製造業の求人がほとんど止まった状態にあり、しばらくは改善する環境にない。今後も底ばい状態が続く。
	職業安定所 ( 所長 )	・輸送用機械器具製造業の一部では、減税効果による増産の動きがあるものの、求人数の増加には反映されておらず、今後も変わらない。
	職業安定所 ( 職員 )	・雇用調整助成金の申請件数は相変わらず多く、新規の相談も続いている。求人企業の開拓をかなり強化して、求人数は上昇しているものの、全体的には低水準で推移している。大量解雇の相談もあり、先行きは見えない。
	民間職業紹介機関 ( 職員 )	・医療系では少し明るさが出てきているものの、各社共にますます慎重になっている。
	学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・企業は景気の先行きに対してかなり不透明感を持っているため、採用計画はなかなか決まらない。
やや悪くなる	人材派遣会社 ( 社員 )	・忘・新年会の時期を過ぎると、求人数の減少は避けられない。どれくらい減少するかは、予想も付かない。
	人材派遣会社 ( 社員 )	・早期退職を募る企業が、徐々に増えてきている。求職者数は増加するが、求人案件が少ないため、失業者が増加する。
	人材派遣会社 ( 営業担当 )	・円高とデフレに伴う企業の収益悪化により、雇用者数の減少は今後も続く。
	職業安定所 ( 職員 )	・景気動向は、まだまだ不透明である。企業では現在の設備や雇用の維持に苦勞しており、今後の見通しは立っていない。それに加えて円高の影響も大きく、非常に厳しい状況が今後も続く。
	職業安定所 ( 職員 )	・年末に向けて、人員整理や廃業、統廃合等の企業整理の情報が若干増えている。
悪くなる		