

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：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	-	-
		商店街（代表者）	・客がスーパーに飽きて、商店街に流れきている。
		百貨店（売場主任）	・クリアランスが終わり秋物が入ってきているが、下見客が多いのは積極的な購買意欲の表れである。
		家電量販店（店員）	・新製品の発売がある。
		乗用車販売店（経営者）	・10月に新型車種が出る。
		乗用車販売店（従業員）	・新商品の投入があり、少し良くなる。
		都市型ホテル（従業員）	・愛知万博の工事が始まると聞いている。
		ゴルフ場（企画担当）	・値引きが少なくなるため、売上が増加してくる。
		パチンコ店（店長）	・新機種の発表があり、業界自体が活性化される。
		その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・新基準のパチンコ台が発表されたため、活性化する。
変わらない		商店街（代表者）	・昨年に比べて今年は物により売行きが増加しているものの、全体的な数字として上がってこない。
		商店街（代表者）	・客自身が食べる自家用商品の売上が増加しないと、今後売上、販売量ともに伸びが難しい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客と話をする中で、明るい材料がなかなかみえてこない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・今が底と考えているので、この状態のまま変わらない。
		百貨店（企画担当）	・来客数、購買客数は前年並みであるが購買単価は前年割れであり、この傾向は当分続く。
		百貨店（企画担当）	・セール期間が長期化していることもあり、秋物の価格が高いと感じている客が多い。
		百貨店（企画担当）	・客の商品ニーズが細かくなっており、季節に対応した細かい商品が求められているが、一部メーカーしか対応しきれていない。
		百貨店（経理担当）	・販売量、来客数ともに若干増加しているが、まだまだ予断を許さない。
		百貨店（販売促進担当）	・3～8月の売上は対前年比で安定した伸びを示しており、今後も同様の伸び率が見込まれている。
		百貨店（販売促進担当）	・低価格のファッションは消費者に飽きられ始めている。
		百貨店（外商担当）	・プラスになるような要素がない。
		百貨店（売場主任）	・中元が終わり秋冬物を買うにも早すぎるため、しばらく余分なものは買わないという姿勢が客の様子から伺える。
		百貨店（売場主任）	・売上が非常に悪い。
		スーパー（経営者）	・厳しい買い方も底をついたのか、少しずつ余裕が出てきて財布のひもも緩んできている。
		スーパー（店長）	・来客数は前年並みだが客単価は低迷する。
		スーパー（店長）	・食料品は、中国松茸の無許可農薬の問題が出てきているため、伸びが期待できない。
		スーパー（店長）	・一時的に商品の動きが活発になることはあっても、数か月のスパンで見ると良くなる。単価は相変わらず低く、客は本当に気に入ったものでないと買わない。
		スーパー（店員）	・年末商戦に向けて売上が増加するような要素はこれといてない。
		スーパー（店員）	・客が低価格に慣れており、主婦の消費心理が回復しない限り改善しない。
		スーパー（店員）	・売上が伸びる要素がない。
		スーパー（総務担当）	・食品に対して消費者の不信感があり、売上の悪い状態が続く。
		スーパー（仕入担当）	・食品会社の不正行為の後遺症もあって精肉は90%で推移しており、この状況はしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は低下しているものの来客数は維持しているため、これ以上は低下しない。
		コンビニ（エリア担当）	・売上は回復傾向ではあるが、回復スピードは鈍化している。客に購買意欲はあるが、衝動買いが減少している。
		コンビニ（店長）	・昨年並みをキープしているが、高い気温のおかげである。
		家電量販店（従業員）	・売出しが終わると来客数や平均単価は元に戻る。

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
		乗用車販売店（従業員）	・客は、家族での外食や旅行を優先させており、こちらにしわ寄せがくる。
		乗用車販売店（従業員）	・中心新車種のマイナーチェンジ、新型車投入等はあるものの、効果は11月以降と予想され、他社との競争がより激化し販売環境は厳しくなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・直近の半年をみても、客はより慎重になってきている。
		住関連専門店（店員）	・買い上げ単価が前年を上回ることがない。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・数か月で良くなるような気配や要素がない。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・客の1回あたりの発注数量が細かいままで、生産性が上がらない。単価もシビアになってきており、利益を出せる状態ではない。
		高級レストラン（経営者）	・相変わらず予約が少なく、接待客が少ない ・飲酒運転の罰則強化で、車通勤の客は接待の誘いに乗らず帰宅してしまうとの話を聞く。
		高級レストラン（スタッフ）	・婚礼予約など予約がもう少し入らなくてはいけないが、あまり多くない。
		一般レストラン（スタッフ）	・普段の来客数と変わらず、特に悪くなったり等の変化はない。
		スナック（経営者）	・明るい話題がなく先行きが不安なためか消費者の財布のひもは固く、会社の接待費もない。
		スナック（経営者）	・最近ずっと暇なため客へ営業の電話をすると、経営者は不渡りや集金ができない等、サラリーマンは給料が減少した等の話ばかりで、店に行きたくても行けない状況にある。
		バー（経営者）	・客の会話内容から判断すると、良くなる方向には進まない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊客の予約は前年と比較するとやや良く回復含みだが、法人の宴会利用がずっと減少傾向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年受注が伸びる11月の宴会予約がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊会議や宴会の予約が例年より少なく、今後もあまり見込めない。
		旅行代理店（従業員）	・秋はそこそこ仕事が入っているが、冬が不安である。
		タクシー運転手	・公務員の給料も低下するというので、まだまだ厳しくなる。
		タクシー運転手	・最近是不況に慣れ、お金が使いにくい。
		通信会社（営業担当）	・未知数な新商品、新サービスに対しては二の足を踏まれる。
		通信会社（営業担当）	・今後販売台数は期待できないが、高機能商品を拡販展開し、高額利用者の顧客に注力する。
		通信会社（営業担当）	・良い材料はほとんど見当たらず、逆に悪くなる条件が増加してきている。
		テーマパーク（職員）	・ゴールデンウィーク以降若干伸びていたが、それ以上の伸びがない。レジャーにける経費が削られている。
		ゴルフ場（経営者）	・愛知県のゴルフ場来場者数の対前年比は若干の減少で推移しているが、今後も変わらない。
		美容室（経営者）	・来客数に変化はないが、来店周期に変化が出ている。
		美容室（経営者）	・客の顔ぶれに変わりはないが、来店回数が減少している。
		美容室（経営者）	・理容業だけでなく飲食店やその他業界でも新規出店が続いているが、どの店も初めだけは調子が良いが、先がみえてこない。
		住宅販売会社（企画担当）	・客は雇用不安で住宅の長期ローンを不安に考えている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街でイベントをすると賑わうが、去年の秋と比べると、100円や200円の小さな金額の衝動買いもなくなっている。
		商店街（代表者）	・デフレが続いているうえに、メーカーの信用も損なわれている。
		商店街（代表者）	・ヒット商品がなく、商品単価、サービス単価とも下落の一途である。サービス単価の下落は商品単価の下落より脅威である。零細企業では経営努力にも限界がある。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・季節商品の動きが悪くなる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の買物に対する姿勢が非常に慎重であり、商品のおまけやまとめて買いにも関心をみせず、予定した物を予定した量だけ購入していく。

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
		百貨店（売場担当）	・今のままの経済状態が続くのであれば、売上、販売量ともに増加する見込みはない。
		コンビニ（経営者）	・これ以上悪くなれば、商売として成り立たなくなるほどまでにきている。競合店と我慢比べをしているというのが実状である。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店競争が激化して、淘汰される店が増えてくる。
		コンビニ（エリア担当）	・8月は天気がかつてないほど味方してくれたが、それでも前年より来客数、客単価は低下している。
		コンビニ（店長）	・年末需要を考えた場合、遠のいた客足を呼び戻すことは困難である。
		コンビニ（店長）	・ビールから発泡酒へのシフトに代表される低価格志向が続く限り、回復は当分先になる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ヒット商品のない中で、価格を下げての集客はだんだん厳しくなっている。
		乗用車販売店（従業員）	・底はまだみえてこない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築に対する消極的な姿勢は続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・来客があっても低単価品しか売れず、今後も低価格品へ客は流れる。高額商品は本数が少なく、あまり販売できていない。
		一般レストラン（経営者）	・例年は盆を過ぎても行楽客がかなり来店していたが、今年は盆を過ぎたとたんに9月の平日並みの売上となっている。
		スナック（経営者）	・現金客が多く、焼酎等の安い酒を飲む人が多い。
		旅行代理店（経営者）	・2～3か月先の予約状況は、対前年同月比でやや弱含みである。
		旅行代理店（従業員）	・地元の準大手土木会社の倒産により、その取引先や銀行にかなり影響が出ている。連鎖倒産が続く中で、間接的に関わっている会社の仕事が減少してくる。
		通信会社（企画担当）	・市内の老舗の倒産、飲食店の閉店などの影響が続く。
		理美容室（経営者）	・客の来店頻度が減少している。
設計事務所（職員）	・良くなる材料が見当たらない。		
住宅販売会社（従業員）	・アパートへの入居状況は、空室が増えており改善されていない。空室に対する不安がでて、販売量が減少する。		
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）	・元請の受注状況がかなり悪そうであり、地元企業の設備投資の動きはまだまだ活発になっていない。		
悪くなる		商店街（代表者）	・涼しくなって、多少荷動きが活発になればと期待はするが、好転の材料がなさ過ぎる。
		コンビニ（店長）	・暑い夏であるが、去年や一昨年と比較しても、飲料水やアイスクリームの売行きが非常に悪くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・価格を引き下げても、それに見合う集客ができない。客は所得の減少や老後への備え、地震対策の家屋補強等により、生活を締めざるをえない。
		一般レストラン（経営者）	・店がある繁華街の周囲のビルに空きが増えている。
		設計事務所（経営者）	・2～3か月後の設計件数だけではなく、相談自体がかなり減少している。
		住宅販売会社（業務担当）	・建設業界での倒産はまだまだ続く。当社もその影響を直接、間接的に受ける。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（工務担当）	・1日当り生産台数が、より高いレベルに推移している。
		化学工業（企画担当）	・国内、海外ともに、これ以上悪くはならない。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月は、国内向けは監視カメラの需要を中心に良好な状態が続く。輸出は低調な状態が続くが、米国テロの影響があった昨年と比較すればプラスとなる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・得意先の新製品の発売が計画されている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・新車種が予定されており、受注個数が拡大傾向となる。
	変わらない	新聞販売店〔広告〕（店主）	・ダイレクトメールの扱い業者が増え、配布物の増加が見込まれる。
パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）		・現在の受注量を確保する状況が続く。	
		金属製品製造業（従業員）	・業種間でバラツキがあり、輸出関連先の動向も影響する。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・中国移管が進み、海外での生産調整はあっても、国内での増加は見込めない。
		電気機械器具製造業（従業員）	・良くなる雰囲気は全くなく、これ以上悪くなりようがないほどの横ばいである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注が継続しており、相変わらず忙しい。
		建設業（経営者）	・法人マーケットは、勝ち組のITや自動車産業は積極的な発注が増加している。
		建設業（企画担当）	・新規大型工事情報の予測は困難な状況で、また仮に中型物件等工事が若干増えたとしても、各社によるコストダウン競争がよりし烈になるだけである。
		輸送業（従業員）	・景気が好転する材料が見当たらない。
		輸送業（エリア担当）	・色々な人と話をしているが、受注が厳しいとの話をよく聞く。
		輸送業（エリア担当）	・路線荷物の取扱量が対前年比で横ばい、もしくは少し落ちる程度である。
		輸送業（エリア担当）	・物量の動きに変化があるかと期待しているが、変わらない。我慢が必要だと感じる。
		輸送業（エリア担当）	・景気が少し上向きになりそうな気配がしたところへ食品会社の偽装事件が発覚し、また水を差している。
		金融業（従業員）	・客の話、客の会社の景気を聞いても、いい答えが返ってこない。
		金融業（企画担当）	・赤字で受注する企業がなくなると、価格は下がる一方である。
		広告代理店（制作担当）	・同業界での競争がますます激しくなり、企業側は今まで以上に金額を重視して業者を選択していく。
		やや悪くなる	
一般機械器具製造業（経理担当）	・下期予算を編成中であるが、受注が確実に取れるか判断するのが難しく、良い数字ができあがらない。		
電気機械器具製造業（従業員）	・ショールーム客や新製品の問い合わせが激減している。		
輸送用機械器具製造業（経営者）	・この状態が続くと、経営が成り立たなくなる中小企業が多い。		
建設業（経営者）	・土地の動きが全くなく、取引先の設備投資も全くみられない。		
公認会計士	・米国の会計不信等による景気停滞が、日本にも大きく影響している。		
経営コンサルタント	・開発業者も土地の取得に抑制的で、土地の取引件数は伸び悩んでいる。		
悪くなる		非鉄金属製品製造業【鋳物】（経営企画）	・引き合いが、10月以降減少している。
雇用関連	良くなる やや良くなる		
		求人情報誌製作会社（編集者）	・自動車関連のエンジニアのニーズが強くなってきており、自動車関連の業績好調がさらに広がる。
		新聞社【求人広告】（担当者）	・県内の広範囲で3か月前との比較で求人広告が100%を超える等、雇用情勢の悪化傾向が止まっている。わずかながら回復の兆しもみえる。
		民間職業紹介機関（エリア担当） 学校【大学】（就職担当）	・9月の半期決算で、自動車メーカーの人員強化の話がある。 ・求人は前倒しが増えているが、現在のところ対前年比で15%の増加である。さらに、追加求人があり、小売、情報、物流、機械、商社、レンタル、電設資材などの業界では、採用意欲が一層高まっている。特に物流では通年採用に切り替えている状況である。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・どの企業にも目新しい動きがなく、人員整理、コスト削減に気を配っている状態である。
		人材派遣会社（社員）	・依然として前年並みの需要傾向が続く。しかし、景気回復の前兆として表れる単発の派遣オーダーの増加は今のところない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・好調な輸出に支えられていたため、徐々にブレーキがかかってくる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・数字は向上しているが一時的なものであり、後半は平均ペースに戻っているため、来月以降は再び平均値周辺で収まる。

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
		求人情報誌製作会社 (企画担当)	・募集社数は増加傾向にあるが、採用の絶対数が少なく短期間での充足が予測され、雇用市場が活性するまでの力強さはない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・ポイントの改善は落ち込みが一巡したことによるものであり、新聞求人広告の流れは依然として厳しい。
		職業安定所 (所長)	・新規求職者数、有効求職者数ともに減少しない。
		職業安定所 (職員)	・大企業を中心にコストダウンをはかる企業が目立ち、中小企業にとっては厳しい雇用形態が強いられている。また、特定産業において偏った求人がでている。
		職業安定所 (職員)	・零細企業や中小企業においては、まだまだ倒産、廃業が続いている。大手企業でも早期退職者を募るなど、人件費削減などの経費削減対策がとられている。
		職業安定所 (職員)	・事業所訪問をしても厳しい話ばかりで、景気回復の兆しもない。
		職業安定所 (職員)	・新規求人は製造業がやや下げ止まっているようにも思われるが、実体はパート労働によるコスト削減で雇用維持が図られている傾向にある。一般募集は依然厳しい。
		職業安定所 (管理部門 担当)	・紹介件数、就職件数ともに横ばいで、求職者数が減少しない。
	やや悪くなる	人材派遣会社 (社員)	・人減らしがさらに進み、派遣社員も減少していく傾向である。
		人材派遣会社 (社員)	・様々なマイナス圧力が半年、1年と続いており、売上、利益の減少にボディーブローのようにつながる動きとなっている。
	悪くなる	-	-