

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）	・来客数や客の様子をみると、若干明るさが見えてきている。
		スーパー（総務担当）	・客単価が上昇しつつある。耐久消費財の売行きが良くなってきている。
		スーパー（仕入担当）	・年末は厳しいが、来客数増加の傾向は持続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の宿泊予約はまだ少ないが、忘年会の予約は順調に入ってきている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・ここ数か月間の業績は緩やかながら上昇している。
	変わらない	商店街（代表者）	・依然として客の財布のひもは固く、必要以外の物は購入しない。客単価も上昇してこない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・来客数や客単価に動きはみられない。 ・土曜や休日、雨の日などは客が急減するため、購買意欲がない。
		百貨店（売場主任）	・なかなか来店してもらえず、パーゲン待ちの雰囲気がある。
		百貨店（売場主任）	・新しい靴を購入する客など売上が良い状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・ヒット商材がないため、客は買い控える。 ・季節を先取りする客が少ないため、春物も動かない。
		スーパー（店長）	・秋以降若干の変動はみられるが、景気が良くなっているという感じはなく、この傾向はまだまだ続く。
		スーパー（店員）	・年末商戦が始まるが、昨年ほどの売上は到底見込めないため、発注量をかなり絞り込んでいる。
		スーパー（店員）	・各店とも毎日のように売り出しをしており、客のほうも少しでも安い物を求めている。
		スーパー（店員）	・客に購買意欲が感じられず、買控えの状態に戻りつつある。悪い状態での現状維持になっている。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れは今後も続き、回復スピードも鈍化している。 ・客の購買意欲の減退も続いており、客単価は低下し続けている。
		衣料品専門店（店員）	・例年であればボーナス前の下見客がいるが、今年はみられない。
		衣料品専門店（企画担当）	・ファッション商品を含めて消費を喚起できる商材がみあたらない。 ・販売数量は横ばいで、単価の低下傾向もまだまだ続く。
		家電量販店（経営者）	・客の買物は慎重で値段に見合った物しか買わず、悪い状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売は一段落したが、売上は前年並を確保できている。
		乗用車販売店（総務担当）	・客はリストラなどに不安を持っており、先行きの希望も薄いいため、財布のひもを緩めない。
		一般レストラン（スタッフ）	・客からはボーナスカットの話ばかりを聞く。
		一般レストラン（スタッフ）	・客単価が低下している。
		スナック（経営者）	・安い物を注文する客が多い。
		スナック（経営者）	・客からボーナスカットの話をよく聞くため、価格を下げて忘年会の提案をしてみたが、予約は入ってこない。
		パチンコ店（経営者）	・消費マインドが冷え込んでおり、来客数の減少につながっている。
		美容室（経営者）	・客の顔ぶれに変化はないが、依然としてカットの周期が延びている。
		美容室（経営者）	・長くもつ髪型を注文する客が増えている。
住宅販売会社（従業員）		・消費者は健康関連など付加価値の高い商品に対してお金を使うことには抵抗がないが、それ以外の商品は購入しない。	
やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・街に活気が感じられず、歳暮商戦の見通しも暗い。 ・取引先の飲食店の支払いも遅れており、過去の例では暮れから2月頃までに倒産、閉店が増加する。	
	百貨店（企画担当）	・11月中に12以降の需要を先食いしているため、2月までは厳しい状態が続く。	
	スーパー（経営者）	・客が必要以外の物を購入しない傾向は続く。	

	スーパー（店長）	・ここ2か月ほど、飲食店やパチンコ店など周囲の店の閉店が目立っている。
	コンビニ（経営者）	・ライバル社のコンビニ店の進出による影響をかなり受ける。
	コンビニ（エリア担当）	・競合がさらに厳しくなるがこれといった打開策もない。
	コンビニ（エリア担当）	・来客数も客単価も改善する要素が見当たらない中で、競合店の出店が予定されている。
	コンビニ（店長）	・歳暮用品が動き始めたが、受注数は減少している。
	衣料品専門店（経営者）	・売上の減少が続いている。
	自動車備品販売店（経営者）	・客は本当に欲しい物は時間がかかっても購入しているが、商品を吟味してより安く信頼できる物を選択している。
	乗用車販売店（経営者）	・新車発売の影響も収まり、販売量は減少する。
	乗用車販売店（従業員）	・商談中に賃金やボーナスカットの話題が多くなっており、購入に一層慎重にならざるを得ない状況である。
	住関連専門店（店員）	・財布のひもが堅くなっており、来客数、客単価とも低下する。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・先行き不安で客の財布のひもは固い。店頭で購入するかどうかが迷っている姿が見受けられる。
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・客の先行き不安感はぬぐえず、消費マインドは冷え込んでいる。
	高級レストラン（経営者）	・予約状況が振るわず、40人前後の宴席は入っているが15人位の宴席の予約が少ない。
	高級レストラン（スタッフ）	・予約の獲得に注力しているが、前年に比べて伸びが低い。特に平日の来客数は大幅に減少している。
	一般レストラン（経営者）	・年末年始の来客数は年々減少傾向にあり、ここ2～3か月は客単価も低下している。
	スナック（経営者）	・忘年会の予約は昨年に比べても予想以上に減少しており、来年は今年以上に厳しくなる。
	観光型ホテル（スタッフ）	・年始3日間の予約にも空きが出ており、それ以降の土曜日の宿泊予約は例年と比べて2割落ち込んでいる。
	都市型ホテル（従業員）	・客の予約状況が良くない。
	旅行代理店（従業員）	・パッケージツアーの個人旅行の注文が止まっている。
	タクシー運転手	・客の様子では賃金カットなどが本格化している。
	ゴルフ場（経営者）	・近隣ゴルフ場を含めて、来年2月頃までの来客数は前年をかなり下回る。特に平日の来客数は大幅に減少する。
	ゴルフ場（企画担当）	・単価を下げて昨年並みの来客数にしても、売上は昨年より減少する。
	設計事務所（営業担当）	・受注が読めない。
	住宅販売会社（企画担当）	・雇用情勢が不透明なため、客は住宅ローンを借りるのに不安がある。
	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）	・年が明けると販売量は減少する。
	悪くなる	<ul style="list-style-type: none"> 商店街（代表者） 商店街（代表者） 一般小売店〔電気屋〕（経営者） 百貨店（外商担当） 百貨店（売場担当） 設計事務所（経営者）
	悪くなる	<ul style="list-style-type: none"> 買控えの傾向が顕著に現れている。 商店街の組合が崩壊し、商売がますますやりにくくなる。 市内の倒産とリストラの増加で再就職先が決まらないといった話が客から多く聞かれる。 ボーナスの減少が年明けに大きく響く。 物が売れないことが深刻な局面に入っている。 2、3か月後につながる新しい案件が全くでてこない。
企業動向関連	良くなる	-
	やや良くなる	<ul style="list-style-type: none"> 電気機械器具製造業（従業員） 輸送用機械器具製造業（統括） 建設業（総務担当）
	変わらない	<ul style="list-style-type: none"> 食料品製造業（企画担当） 一般機械器具製造業（販売担当） 輸送用機械器具製造業（工務担当）

		建設業（経営者）	・住宅用の土地の動きが非常に悪く、戸建てが伸びてこない。
		建設業（企画担当）	・中部国際空港と愛知万博関連の工事は若干見込まれるが、その他の新規大型工事はあまり見込めない。
		輸送業（エリア担当）	・取引先の状況も含めて一進一退である。
		金融業（企画担当）	・取引先企業は下請けほど厳しい価格引き下げ要請にあっており、利益を出すのは大手に偏っている。
		広告代理店（制作担当）	・企業側からの金額交渉は相変わらず厳しく、見積倒れになる事例も増えてきている。
	やや悪くなる	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のは難しい。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・住宅着工件数の落ち込みにより生産は伸び悩む。
		金属製品製造業（社員）	・単価は低下傾向でも仕事は忙しい時期もあったが、これからはその忙しさすらなくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売の特需が期待できなくなり、販売量は数か月前のレベルに戻る。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・輸出についても現状を打破できる要因がない。
		建設業（経営者）	・米国内需の失速、国内需要の低迷が予測される。
	悪くなる	建設業（経営者）	・年明け早々の受注がまったくみえてこない。年初が最も厳しくなる。
		窯業・土石製品製造業（営業担当）	・例年と比較しても、受注状況は悪くなる。
		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画）	・引き合いは激減しており、価格低下も大きくなってきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・見積を提出しても受注に結びつかない場合が多い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	-	-
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新規出店、支店開設など事業拡大を目指す企業は多いが、求人広告件数に大幅な増加はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数を増やすような力強い業種が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・派遣もやや減少傾向に入ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数は現在の低レベルで推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パート、アルバイトの求人広告は徐々に増えつつあるが、全体としては現状維持である。
		職業安定所（所長）	・求人数、求職者数はほとんど変化していない。
		職業安定所（職員）	・輸出関連の一部製造業は良いが、特に建設業界が厳しく、全体としては横ばいが続く。
		職業安定所（職員）	・中堅企業の人員削減計画は年末までに100名前後の規模となり、その影響が小規模企業にあらわれる。
		職業安定所（職員）	・企業の倒産やリストラは依然として続いており、新規求職者数も対前年同月比で増加傾向が続いている。
		職業安定所（管理部門担当）	・企業では仕事が増えても新規雇用しない傾向が強くなっている。初めて失業した中高年求職者が増えている。
		職業安定所（管理部門担当）	・事業縮小、人員整理が多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・低採算であっても仕事量を維持する傾向があるため、ボーナス、給与が減少している。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・今は好調な輸出産業に支えられているが、年明けから徐々に厳しくなっていく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・IT関連の求人も減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（職員）	・派遣の採用人数が増加しても正社員が減少する。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣の契約打ち切りがある一方で、新規需要はあまりない。
		人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣料金の値下げ要求が一層厳しくなっている。値下げに応じないと他社に切り替えられるケースが増加しつつある。