

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）	・客が購買意欲を見せ始めており、若干は上向く。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・4か月ほど継続して良好なので、本格的な上向き傾向と感じている。
		百貨店（売場主任）	・涼しくなり季節商品が動けば売上は増加していく。
		百貨店（企画担当）	・定価商品の動きが良い。この流れがコートなど重衣料商品の動く時期まで継続する。
		百貨店（企画担当）	・来客数、購買客数は前年を維持できる水準となり、歳暮ギフト、ボーナス商戦に若干の期待を持っている。
		スーパー（経営者）	・団体客の増えるシーズンとなるので、天候さえ良ければ売上は増加する。
		スーパー（店長）	・寒さが比較的早く来るといふ予報があり、冬物商材に期待をしている。一方、米の不作と野菜の高値からは目が離せない状況になる。
		スーパー（総務担当）	・季節食品の売上が好調である。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店は厳しいが、愛知万博の前売り券販売や各種イベント、キャンペーンなどによる集客が見込まれる。
		乗用車販売店（経営者）	・ボーナス時期であり、さらに、今年はモーターショーが予定されていることから、購買意欲が高まる。
		乗用車販売店（従業員）	・人の動きが活発になっており、徐々に好転していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数に伴って販売量も増加傾向にある。
		乗用車販売店（総務担当）	・今年はモーターショーが開催されるため、自動車販売業界で年度後半にかけて販売の伸びが期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約が前年と比較して好調である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・研修の予約が多く取れており、全体的に予約状況は良い。
		タクシー運転手	・愛知万博の前売り券が販売され、また、デパートの新館が開店したりと、明るいムードになっている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・各メーカーから介護保険レンタル対象品目の新製品が出てきている。主力品目を中心に、慎重に取扱商品を選定し、顧客へ積極的に提案すれば売上増につながる。
		住宅販売会社（従業員）	・若い人の賃貸住宅への入居志向は継続している。単身用、ファミリー用と用途に適した設備が整った物件に人気がある。また、東海地区の契約者は耐震構造の物件に関心が高い。
		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）	・見積など引き合い物件は増加している。
		変わらない	
商店街（代表者）	・客に購買意欲がなく、好転する要因は見当たらない。		
商店街（代表者）	・スーパーなどで安い自転車を取り扱っており、専門店は厳しい状況になっている。		
一般小売店〔薬局〕（経営者）	・天候不順であり、通常なら売れるはずの商品が動かず、期待を裏切る結果が継続していく。		
百貨店（売場主任）	・当店のリニューアルオープンがマスコミで大きく取り上げられているため、来客数は増加している。しかし、買上については従来どおりで、必要最低限な商品に絞られている。		
百貨店（売場主任）	・新商品やリニューアル商品の動きは良いが、その他に関しては鈍い。焼酎のシェアは急激に上昇しており、月15万円ほど売上が伸びているが、ワインに関しては減少している。		
百貨店（経理担当）	・販売量の伸び率から判断して、変化がない見通しである。		
百貨店（販売促進担当）	・プレタポルテ衣料は堅調に推移しているが、スーツの動きに回復の兆しが見えない。この売場が動かないと景気が回復しているとは言えない。		
スーパー（経営者）	・スーパー、コンビニの新規出店が多い。来客数より店舗の数の方が多いと言ってもいい状況であり、小売業界の景気が良くなることはない。		
スーパー（店長）	・一部の商品に対しては購買意欲が見られるが、景気全体に影響を及ぼすまでには至らない。		

スーパー（店長）	・客単価の低迷は依然として続いており、上昇する気配は見られない。客の購買行動も、余分な量の物は買わず、適量の商品を求める動きがより一層見られる。	
スーパー（店員）	・商品の動きに季節の変わり目がなく、メリハリがないことが客の財布のひもを固くしている。	
スーパー（仕入担当）	・米の不作で値上げが必至となるため、パンや麺類などの代替品の消費を見込んでいる。 ・競合店対策としては店舗改装を予定している。来客数が回復し、現状維持がそれ以上を見込む。	
コンビニ（経営者）	・個人消費はまだ悪くなると予測している。一方で零細小売業の倒産が増え、淘汰が進んで新規の顧客が取り込めるというプラス要因も出てくる。	
コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れは今後も続き、同業他社や量販店との競合状況も更に厳しくなっていく。これらの影響を考慮すると、売上の低迷は今後も継続する。	
コンビニ（エリア担当）	・競合は更に激化すると考えられるため、先行きに明るさはない。しかし、このような状況がしばらく続いて慣れてきているので、以前ほど悲観もしていない。	
衣料品専門店（企画担当）	・仕掛けをして売れた商品があっても、その分、他の商品が売れなくなる状況であり、閉そく感は続いている。	
家電量販店（店員）	・購買意欲に力強さはなく、努力しないと客の確保は難しい。	
乗用車販売店（経営者）	・主力車のモデルチェンジがあり、動きがあると予測するが、販売量は大きく変わらない。	
乗用車販売店（従業員）	・市場全体の動きは重いが、販売台数に期待の持てる新型車が発売されれば、年末に向けて店頭で活気が戻る。	
住関連専門店（営業担当）	・中部国際空港、愛知万博関連の物件が出てくる。住宅については、住宅ローン減税の前倒しにより若干活気を取り戻してくる。	
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・例年年末の動向は8、9月の動向に比例しており、現在の購買意欲では年末にかけてもあまり期待できない。	
その他小売〔総合衣料〕（店員）	・秋物衣料のマイナス分が解消されそうになく、良くて前年並みとなる。	
高級レストラン（スタッフ）	・7月の突発的な落ち込みからは回復しているものの、8月以降の来客数は横ばいで、前年割れが続いている。当分は底ばい状態が続く。	
スナック（経営者）	・街は人通りが少なく静かである。土曜日も営業を始めているが、客が分散しただけで来客数増加には至っていない。	
観光型ホテル（スタッフ）	・年末年始の予約状況は前年並みであり、景気の上昇傾向は見られない。	
旅行代理店（経営者）	・宿泊は増加しているが、客単価は低下しており、会食は相変わらず伸び悩む。	
旅行代理店（経営者）	・団体客がない状況である。	
旅行代理店（従業員）	・10月の予約状況は良くないが、11月にはかなり好転する。しかし、12月についてはまだ読めない。	
旅行代理店（従業員）	・冬の旅行の問い合わせ、忘年会や新年会の予約状況は前年並みである。	
タクシー運転手	・格安タクシーが出現するなど価格競争が激化しているが、当分は横ばいである。	
通信会社（営業担当）	・通信料値下げなどのサービス競争が激化してくる。	
ゴルフ場（企画担当）	・来客数は前年並みの数字を確保している。山間部のゴルフ場を除けば予算、来客数ともに12月の前半までは確保できる。	
理美容室（経営者）	・少しずつではあるが来客数が回復してきている。	
美容室（経営者）	・子供の来店が全くない状況である。	
美容室（経営者）	・競合店が増えているが、常連客を中心に現状を維持している。	
その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・売上は横ばいであり、目立った新製品の発表もない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・前年比で見ると販売量の動きが一向上昇せず、失望している。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・米の不作による値上がりは心理的に影響し、消費に影を落とすのではないかと懸念している。 ・業界では酒類免許制度が緩和され、酒の取扱店が増加して先行きは厳しくなっていく。

		百貨店（企画担当）	・当店の主要商材である若い女性向け婦人服にこの秋冬はヒットアイテムがなく、どのブランドも売上不振に陥っている。業界自体がトレンドをつかみきれていないため厳しい商戦となる。
		コンビニ（店長）	・天候不順の影響で値上がりする米、野菜、果物などが伸び悩む。
		コンビニ（エリア担当）	・単価の下落が止まらず、売上は回復していない。競合店の出店もあり、来客数、売上ともに減少していく。
		自動車備品販売店（経営者）	・客は、必要な品であっても底値になる時期を待っており、このままでは年末商戦に大きな影響が出てくる。
		一般レストラン（経営者）	・冷夏の影響で米や野菜の値上がりが予想され、今まで以上に厳しい状況になる。
		旅行代理店（従業員）	・今後の観光の目玉となる北海道で大地震が起きたため、影響を受ける。
		パチンコ店（経営者）	・景気自体の低迷に加え、競合店が増加する。
		設計事務所（経営者）	・実施設計につながる案件が極端に減少している上に、案件自体にも不確定要素が多い。
		設計事務所（職員）	・単発の仕事で、コンペの結果待ちの状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・客は株価の回復、金利の動向に対して不安を感じており、住宅需要の見通しは暗い。
	悪くなる	コンビニ（店長）	・残暑の影響でアイスクリームやソフトドリンクの売上は増加しているが、その他については下降傾向が継続する。
		一般レストラン（経営者）	・毎月売上が減少していく状況である。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・当業界の景気の先行指標である新規住宅着工件数が、ここ3か月はそれ以前の3か月と比較して15%増加している。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・大手製鉄会社の工場火災による生産低下分を取り戻すため、高水準の生産負荷が続いていく。
	やや良くなる	金融業（企画担当）	・総合的にメリットのある提案でも、目先のコスト削減意向が強いため導入しない企業が多い。まだまだ企業には余裕がないが、多少高くても良い内容の保険に入る企業も徐々に増えてきている。
		税理士	・黒字決算はまだまだ少ないが、赤字決算の企業でも前年と比較すると、数字は上向いている。
	変わらない	金属製品製造業（従業員）	・現在の生産量の水準を維持できるかどうか不透明であり、また設備投資の引き合いの動きも鈍い。
		金属製品製造業（従業員）	・大型プロジェクトに関連した仕事は多忙であるが、その反動が懸念され、先行きの受注量には不安がある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・スーパーやホテルなどの増改築関係は発注の打診はあるものの競争が厳しく、採算割れの状況が続いている。そのため業績が計画を大きく下回り、これを回復するにはまだ時間がかかる。
		電気機械器具製造業（従業員）	・受注量は現在の水準が2、3か月は継続する予定である。原材料の仕入先から受ける印象はもっと明るい状況である。
		輸送業（エリア担当）	・単価の下落が続いているため、急激に景気が良くなることは考えられない。景気はまだまだ低迷していく。
		輸送業（エリア担当）	・国際情勢が不安定であるため、海外物流の動きは不透明である。国内に関しては好転していく。
		輸送業（エリア担当）	・10月施行の排ガス規制により車の買い替えを余儀なくされ、影響を受けている。
		広告代理店（制作担当）	・企業の広告予算は現状維持の状態であり、広告担当者だけでは出稿が決められないというケースも増えてきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞の販売部数に大きな変化はないが、チラシの動きは読みにくい。
		公認会計士	・中小企業の淘汰が終了しておらず、廃業や倒産が増加する。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・為替変動で海外製品の輸入増加が懸念される。その動向に大きく影響される。
		輸送業（従業員）	・冷夏による米の不作の影響で、東北や北海道など農村部での収入が減少し、消費はやや落ち込む。
		経営コンサルタント	・郊外団地は値下げしても売れないため、地価の弱含みは継続する。
	悪くなる		
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・アルバイト、パートを中心に求人は増えている。当地域では引き続き企業業績は上向きで、業務が増えている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数にはまだ現れてはいないものの、周辺では好材料が増えており、求人の受注現場でも明るさが戻りつつある。

やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の増加する業務に対応させる派遣社員の追加受注が増えている。
	職業安定所（職員）	・製造業で不足する労働力をパート、派遣で対応しているなど雇用形態に変化は生じているものの、全体としては雇用環境はやや改善傾向にある。 ・建設業では地元工事が減少しており、中小企業では厳しい状況が継続している。
	民間職業紹介機関（経営者）	・依然としてエンジニアの求人は多い。ミスマッチによる人材不足も続いている。 ・関東圏の大手自動車メーカーの採用が積極的になるにつれ、東海地区にUターンする人材の流れに影響が出始めている。
	学校〔大学〕（就職担当）	・2003年3月卒への求人倍率は1.30倍だったのに対し、2004年3月卒への求人倍率は1.35倍と上昇している。金融、サービス業では減少しているが、製造、流通業で増加している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣契約は継続更新は順調だが、新規の受注は少ない。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・規制緩和の法改正を前に新規参入業者が相次ぎ、競争が激化しつつある。価格が下落し収益確保が難しくなっている。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・営業職は中途採用でも未経験者でも歓迎というように、積極採用する企業が増えてきている。例年と比較しても求人件数は確実に回復している。7月から増加傾向にあり、この状態はしばらく続く。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・静岡県西部の輸出関連を中心とした製造業の正社員求人が春以降回復していない。派遣や業務請負に振られている部分もあるが、これが回復してこないと上昇は見込めない。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・大手企業では、不良債権処理の関係から早期退職を勧める動きが依然として続いている。
	職業安定所（職員）	・大企業、中堅企業は上向きだが、中小零細が持ちこたえられずに廃業に向かっている。さらに、求職者の中には再就職が容易でない無業者、45歳以上が増加している。このような状況から、減少傾向にあった新規求職者が増加に転じる恐れもある。
悪くなる	-	-