

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	百貨店（売場主任）	・名古屋駅地区では新高層ビルのオープンに向けて商業施設が次々に新装しており、この活気は今後も続く。各百貨店も趣向をこらして、客の獲得に努力している。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・現在の購買は、個性と品質にこだわる団塊ジュニアがけん引している。消費意欲は今まで抑えられてきたが、年末商戦期には購買に結び付く。
		タクシー運転手	・飲酒運転の取締りが厳しくなっているため、タクシーを利用する人が増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客には、今まで辛抱していた分、購買意欲がみられる。それが今後の販売増加につながる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・今後1、2か月で店内の大改装を予定している。売場を広げ商品量も多くするため、それに伴い来客数も増えて売上も伸びる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・自由に使えるお金が増えてきており、良い品物を選んで購入する客が増加している。来客数も増加しており、客の動きは活発になっている。この傾向は今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・今後、地元プロ野球チームの優勝セールなど、消費を喚起するイベントを計画している。また、近隣で高層ビルが完成する影響で、来客数は増加する。
		百貨店（外商担当）	・地元プロ野球チームの優勝セールがありそうなので、良くなる。
		スーパー（店員）	・生鮮品などの価格が落ち着き始めており、季節の変わり目で商品の入替えもあって、買い控えが減ってきている。今後もこのまま良い方向に向かう。
		スーパー（仕入担当）	・地域経済は活性化しており、客の所得も増加している。来客数の安定と客単価の上昇により、今後しばらくは売上は前年を上回る。
		衣料品専門店（売場担当）	・周辺各店の新装開業が続き、来客数は増加する。紳士服関連売場の改装により、売上も少しずつ良くなる。
		家電量販店（店員）	・これまでパソコンの売行きが不調であったが、来客数、単価とも上向き傾向にある。来年の新OS発売前の買い控えもあまりなく、今後前年の水準まで戻る。
		乗用車販売店（従業員）	・来月以降、新型車の発売が始まる。燃料費高の懸念は続くが、新型車効果によって来客数は増加し、商談件数も増える。
		乗用車販売店（総務担当）	・今後各メーカーから新型車の発売が続き、市場全体が盛り上がる。
		住関連専門店（営業担当）	・今後も商業施設、賃貸マンション、民間企業の工場の新設計画が多い。
		スナック（経営者）	・名古屋駅前地区で新高層ビルが完成し、それに伴って人出が増える。
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅前地区で今後新高層ビルがいくつか開業していくため、その需要を見込む。ただし、食材を含め仕入れ値が上昇傾向にあるため、収益の確保は難しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・企業の好業績が個人消費に反映しており、年末年始の個人客の予約状況は好調である。
		旅行代理店（経営者）	・正月以降の冬期商品が売れ始めている。
		設計事務所（経営者）	・企業案件は安定的に推移するが、単価は変わらず、売上の伸びはわずかである。
住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前地区に大手自動車メーカーの一部とその関連企業が移転してくるため、単身者用アパート、賃貸マンションの需要が増加する。		
住宅販売会社（従業員）	・30代の客層から2000万円前後の住宅の需要が多く、増改築の需要も比較的多くなっている。この傾向は今後も続く。		
その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	・土地購入を検討する客が増えており、この傾向は今後も続く。		
変わらない	商店街（代表者）	・購買客は増えているが、客単価が低くまだまだ不安定である。原材料や包装材の価格高騰分を商品価格に転嫁できない状況が今後も続くため、悪くならないようにするので精一杯である。	

一般小売店〔酒〕（経営者）	・酒類販売免許の規制緩和によって、酒類を扱う店舗数はかなり増加している。さらに最近、遠くのスーパーの折込広告が定期的に入ってきている。小売業界の競争は、今後一層厳しくなる。
百貨店（売場主任）	・地元プロ野球チームの優勝セールや新高層ビルのオープンなど話題は多くあるが、効果は継続しない。
百貨店（企画担当）	・歳暮商戦に明るい材料がなく、ほぼ前年並みに推移する。
スーパー（経営者）	・消費はますます慎重になってきている。原油価格の高騰により仕入れや物流費用が増えているが、今後も販売価格に転嫁できない。
スーパー（店長）	・原油価格高は今後も続き、商品単価が上昇しても買上点数が減少するため、売上は今後も変わらない。
スーパー（店員）	・今後も前年や3か月前と比べて95%ほどの売上で推移する。
スーパー（営業担当）	・企業業績は上向いているが、給与水準は全体的に伸びていない。客単価、買上点数の伸びも鈍化したままであり、今後も消費は大きく伸びない。
コンビニ（経営者）	・当店の営業実績は、来客数、売上、利益率などどれをみても全く明るい兆しが無い。最悪の内容での横ばい状態が続く。
コンビニ（エリア担当）	・酒類販売免許の自由化による競争激化に伴うマイナスと、自動車関連企業の好業績によるプラスがバランスしており、今後も大きな変化はない。
コンビニ（エリア担当）	・今後営業努力によって売上増加を図っても、激しい競争環境によって相殺されてしまう。
コンビニ（商品開発担当）	・単価が低下しており、主力商品、注目商品や新商品の販売にも勢いが無い。今後も横ばいが続く。
衣料品専門店（企画担当）	・秋物の動きが良いのは、購買意欲の向上が原因である。この傾向は今後も続く。
衣料品専門店（販売企画担当）	・同業者の廃業が続くが、販売量は伸びていない。また仕入れ先が国内から海外に移っているが、海外製品は国産に比べて強度、色、その他が粗悪であり、悪循環である。この傾向は今後も続く。
家電量販店（店員）	・販売量、売上とも横ばいであり、原油価格も高止まりしている。今後も現在の状況が続く。
乗用車販売店（従業員）	・販売量の増加傾向はしばらく続く。ただし、客単価が低く、販売量も大幅に増えているわけではないため、楽観的にはなれない。
乗用車販売店（従業員）	・前年がかなり厳しかったため、前年並みは維持できるが、現状維持が精一杯である。
乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高止まりにより燃費の良い車が注目されているため、排気量の大きな車の販売量はかなり減少している。値引き要求も厳しく、収益的に限界に近い。この状況は今後も続く。
自動車備品販売店（経営者）	・既存店では売上が伸びないため、新店舗を増やして売上増を目指す。厳しい状況は今後も続く。
その他小売〔総合衣料〕（店員）	・今年は昨年に比べて、コートや防寒衣料の店頭販売が増加している。この傾向は今後も続く。
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・発注状況に変化の兆しが無い。新規注文も増えない。
一般レストラン（経営者）	・紅葉の時期の行楽客は若干増えるが、平日のランチ客の集客が思わしくないため、現状維持である。
一般レストラン（スタッフ）	・来客数の動きはそれほど変化していないが、出前の数が若干減少しているため、今後良くなることはない。
スナック（経営者）	・スタッフを5名から3名に減らしているため、売上は増加しない。
都市型ホテル（スタッフ）	・最近になって、年末年始の問い合わせが増えてきている。
旅行代理店（従業員）	・原油価格の上昇により航空運賃が値上がりしているため、年末年始の旅行に影響が出る。
通信会社（企画担当）	・年末に向けてサービスの改善、低価格化を計画しているが、競争環境が厳しさを増しており、横ばいが続く。
ゴルフ場（経営者）	・来場者数の伸び悩みと料金値下げ競争が続いている。客は料金に敏感に反応しており、直前キャンセルも多い。3か月前の予約状況も前年とあまり変わらない。
ゴルフ場（企画担当）	・入場者数は順調に推移するが、客単価を上げることは難しく、現状維持である。
パチンコ店（経営者）	・業界全体の規制強化が、今後影響してくる。

		設計事務所（職員）	・大手ゼネコンなどではマンション建設など大規模な仕事が増えているが、小さい設計事務所では、現状維持できるだけで有り難いという状況が今後も続く。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・年末にかけてデジタル家電、特に薄型大画面テレビの売行きが伸びるが、単価が大幅低下しており、利益は出ない。
		百貨店（企画担当）	・秋物商品の売行きは比較的好調であるが、今後は暖冬が見込まれることや、前年にコートの売行きが良かった反動で、前年並みの確保は非常に難しい。
		スーパー（経営者）	・大型店の出店が10月に予定されており、今後その影響が出てくる。
		スーパー（店長）	・原油価格高の影響が、今後いろいろな面が出てくる。それに伴い、様々な商品が値上がりする。
		観光型ホテル（経営者）	・2、3か月先の宿泊予約は前年比90～95%であり、やや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行は順調に推移するが、海外旅行は世界情勢の悪化等により減少し、全体ではやや悪くなる。
		パチンコ店（店長）	・認定遊技機の変更や機種機能の低下が、売上に影響する。
		美容室（経営者）	・競争相手が増えており、今後ますます難しくなる。
悪くなる		美顔美容室（経営者）	・周辺にサロンが増えてきており、競争は激化する。
		コンビニ（店長）	・飲酒運転の取締り強化により、外食用、業務用の販売が影響を受ける。
		一般レストラン（経営者） その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・今後も交通違反の取締りが厳しくなるため、公共交通機関が利用できない場所では来客数は減少する。 ・介護保険制度の改正に伴い、当面厳しい状況になる。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業業界の景気の先行指標となる新設住宅着工件数が伸びている。また、新事業の販売が確保できるようになり、増収増益になる。
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも、現状より5～8%は良くなる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・試験品の製作依頼が多く、有望製品も含まれている。定番商品として定着する製品が出てくる可能性も高い。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・引き合い件数が増えてきており、その中には大規模プロジェクトも含まれている。米国の自動車業界では夏までは設備投資を控える動きが目立ったが、秋以降は設備投資に積極的な姿勢を見せ始めている。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・機械メーカーでは生産拡張のための機械注文が多いと聞いているが、当社でも機械などの設備投資を検討している。
		会計事務所（職員）	・現在のところ長期金利は大きく上昇しておらず、金利負担が現在の状態のまま続けば、今後は少し良くなる。
		会計事務所（社会保険労務士）	・仕事がないよりはましと、赤字覚悟で仕事を取る企業が少なくなっており、仕事量は順調に増えている。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原油価格高に伴い砂糖調整品等の原料費や包材価格が値上がりしており、重油等の動燃費高も全商品の原価を高くしている。しかし、消費がまだ不安定であるため、製品価格に転嫁できない。このことは今後も慢性的に、企業収益を圧迫する。
		化学工業（企画担当）	・当社の客先である医薬品、食品業界では、今後もほぼ横ばいが続く。
		金属製品製造業（経営者）	・見積価格の低下から、今後販売価格は更に低下する。また市場の拡大は引き続き望めず、企業間の競争はますます激しくなる。
一般機械器具製造業（経理担当）		・受注先との価格交渉が難航しており、今後も厳しい状況が続く。	
輸送用機械器具製造業（統括）		・主力取引先の状況がなかなか回復せず、今一步である。	
輸送業（エリア担当）		・例年この時期は、貨物量がかなり増えなければならないが、あまり大きな変化はない。クリスマス期の伸びも通常の季節的な変化に止まり、大きな動きはない。	
輸送業（エリア担当）		・例年この時期の荷物取扱量によって、年末に向けた荷動きの傾向を把握できるが、当社、同業他社とも荷物取扱量は前年を下回っているため、今後も横ばいが続く。	
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰が運送業界を始め各産業の生産費用を増加させるため、今後も厳しい状況が続く。

		経営コンサルタント	・都市中心部の商業地域では地価が上昇傾向にあるが、投資資金によるものである。それ以外の商業地域では、飲酒運転の取締り強化により、飲食店地区の地価が低下傾向にある。住宅地も、正社員の数、給与がそれほど増えていないため、先行きはあまり良くない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（従業員） 電気機械器具製造業（経営者）	・原材料は値上がりする一方であるが、販売価格に転嫁できず、今後も厳しい状況が続く。 ・原材料、副資材、石油等の価格高騰は一段落したようであるが、一部の価格転嫁がまだ進んでいない。現在の販売単価は非常に厳しく、当面は横ばいもしくは若干悪化の傾向が続く。
		公認会計士	・採用難や原油価格高によるコスト増は、今後も中小企業では深刻である。また金利上昇は、借入過多の中小企業にはかなりの負担増になる。
		行政書士	・原油価格の高騰により、足踏み状態が続く。
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・動燃費や原材料費の高騰は、今後も中小零細企業の経営を圧迫する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融機関では営業現場に熟練者が少なく、事務方の社員が営業現場に異動されつつある。そのため、金融業務の未経験者でも、人物次第では金融機関への派遣が可能になり、派遣需要は今後も増える。
		人材派遣会社（社員）	・大手企業では直接雇用の動きもあるが、人材が集まらず、派遣への依頼が増えている。今後も派遣への高い求人意欲が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・大手自動車メーカーの本社機能の一部が名古屋駅前地区に移転する影響で、求人依頼も活発になってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・名古屋駅前地区では、新高層ビルのオープンに伴い、年末から年明けにかけてタクシー乗務員やビル入居関連の雇用が増加する。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は5月以降上昇を続けており、人手不足は今後も続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・求職者数はまだまだ不足しており、特に金融業界で人手不足である。求人は今後も堅調に推移する。
		人材派遣会社（経営企画）	・派遣需要はあるが、以前のような勢いはなくなっている。今後は横ばいとなる。
		人材派遣会社（経営者）	・技術者は採用が難しく、技術者派遣業の売上は変わらない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣業界では今後も順調に注文が入るが、スタッフ不足はなかなか解消できない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業が派遣や請負業務に従事する非正社員を減らし正社員を増やそうとしているとの報道があるが、業界の受注量は減少していない。請負業界の労働者不足は深刻になる一方である。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・有効求人倍率の高止まりはしばらく続く。一方、採用難から求人断念する企業も出てくる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・正社員雇用の動きもやや落ち着いた感があり、今後は現在の状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・地域間、業種間の格差が広がっている。同じ製造業でも製品の違いにより、好不調が顕著である。この傾向は今後も続く。
	職業安定所（所長）	・企業の採用意欲は高いが充足は難しく、新規就職者数の減少傾向は今後も続く。また、より良い労働条件を求める在職中の求職者数の増加も続く。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・正社員の求人数は増えるが、それ以上に臨時、派遣、請負等非正規社員が増加する。正社員の労働条件も改善しない。中小企業では、増益が見込めない部署を簡単に切り捨てていくため、リストラが絶えない。この状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加し、正社員を求人する企業も増えているが、派遣などの非正規求人も依然として多い。またリストラする事業所も増えており、会社都合による離職者は前年比で7か月連続増加するなど、今後も不安要素が多い。
	悪くなる	-	-