

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）	・乗客数の増加、客単価の上昇は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・9月の改装効果で、20代から40代の客が増えている。その分、年配客の来店が減っているが、ファッションに敏感な若い客の来店で個性的な商品も売れるようになり、売上は少しずつ増加してきている。10月の売上も引き続き好調なことから、今後も良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ガソリン価格や原材料価格の高騰が一段落したため、今後は全体的に上向きになる。
		商店街（代表者）	・薄型テレビを中心にデジタル家電の動きが良くなってきているが、冷蔵庫などの白物家電は売れていない。全体としては、やや良くなる程度である。
		コンビニ（エリア担当）	・自動車関連企業が多い地域での売上が好調なこともあり、全体の売上も上向きである。
		コンビニ（エリア担当）	・競争環境の厳しさは今後も継続するが、そうした中でも、売上の好調さは今後も続く。
		コンビニ（商品開発担当）	・名古屋地区では、中心部の高層ビル群の完成や自動車関連産業の好調に伴い、周辺人口の増加やマンション建設の増加が見込まれる。その影響で、消費も増加する。
		衣料品専門店（売場担当）	・名古屋市中心部の高層ビルの完成が、百貨店など商業施設の活性化をもたらし、今後は良くなる。
		衣料品専門店（企画担当）	・定番商品や季節、流行を先取りした商品の動きが良くなっており、今後は新たな提案商品の動きも良くなる。
		家電量販店（店員）	・現在はパソコンの売行きが落ちているが、年末には新OSを搭載したパソコンが発売予定であり、盛り返す。
		乗用車販売店（従業員）	・確実に良くなる要素があるわけではないが、様々な企画が少しずつ成果を出しつつあり、方向としては回復に向かっていている。
		乗用車販売店（従業員）	・他社も含め来月以降は新型車が続々に投入されるため、市場は活性化する。
		住関連専門店（営業担当）	・今後も持家住宅など新築建設物件は高い水準で推移する。リフォーム工事も増加する。
		スナック（経営者）	・忘年会、新年会時期の入出の増加が見込まれ、売上は伸びる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の問い合わせが増えており、予約件数も例年より10%ほど多い。
	設計事務所（経営者）	・個人住宅の建設は、今後も徐々に増加する。企業案件も安定が続く。	
	住宅販売会社（従業員）	・名古屋地区では高層ビルの建設ラッシュがあり、賃貸マンションの需要はますますおあつ盛になる。特に、交通至便な場所の高級賃貸マンションの需要は顕著に増える。	
	変わらない	商店街（代表者）	・個人用の消費は相変わらず伸びておらず、客単価は低下傾向である。必要以外の物は買わないので、季節商材があまり売れない。こうした状況は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・地元プロ野球チームの優勝セールに対しても客の財布のひもは固く、必要最小限の物しか買わない傾向は今後も続く。
		百貨店（企画担当）	・消費意欲の高さは今後も続く。ただし、昨年冬の防寒の冬物がよく売れた反動で、主力の婦人服の売行きが厳しくなる。
百貨店（企画担当）		・歳暮商戦は前年並みであるが、1月のクリアランスセールは大きく盛り上がる。	
百貨店（企画担当）		・10月後半から客の買物姿勢は急速に慎重になっており、しばらくは現状維持が続く。	
百貨店（外商担当）		・8月以降好調を持続しており、今後も消費は堅調に推移する。	
スーパー（経営者）		・大型ショッピングセンターが乱立し、中型ショッピングセンターも改装を繰り返している。業種間の競争は今後もまだまだ続く。	
スーパー（店長）		・石油関連商品の値上がりは若干ながらまだ続いており、冬に向けて厳しさは変わらない。	
スーパー（店長）		・原油価格は値下がりしているものの、水産物を中心に関連商品の価格高騰は依然として続く。それに伴い、買上点数の買い控えは今後も続く。	
スーパー（営業担当）		・販売点数が伸びていないため、今後も現状維持が続く。	

	コンビニ（経営者）	・売上の底が見えつつあるため、これからは徐々に良くなる。しかし、酒類の全国問屋が名古屋地区から撤退するなど、今後もまだまだ、厳しい生き残り競争が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・3か月前と比べると若干良くなっているが、売上増加は主としてたばこの値上げによるものである。来客数は変わっておらず、今後もしばらく現在の状態が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・客単価が上昇するなど、客の購買意欲は高まっている。しかし、他店との競争環境が厳しくなる一方である。
	衣料品専門店（経営者）	・今後、秋冬物商品が徐々に動くが、正規価格で販売する期間が短くなっている。
	乗用車販売店（従業員）	・新型車の発表は当分なく、販売はかなり厳しくなる。ただし、小型車を中心に売上は好調であり、増販は見込めないが現状維持はできる。
	乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が徐々に値下がりしており、新車販売への逆風は弱まってきている。しかし、市場の動きはまだ鈍いため、今後新型車の効果はあるが、現状維持が続く。
	住関連専門店（店員）	・このまま暖冬になると冬物は売れないが、他の販売量は維持する。
	一般レストラン（経営者）	・コンビニの行楽弁当がかなり充実してきており、サラリーマンだけでなく家族客などもよく利用している。天候が良い日を中心に、コンビニに客を奪われる状況が今後も続く。
	ゴルフ場（経営者）	・3か月前の予約状況は、やや減少ないし横ばいである。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・問い合わせ件数がこのところ伸びていない。
	設計事務所（職員）	・金利の先高感があり、現在は一時的に客が増加しているが、金利が実際に上がった後に反動が起きる可能性もある。
	住宅販売会社（従業員）	・ゼロ金利解除後も低金利が続いており、今後も大きな変化はない。
	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）	・今月は3か月前比で40%程度の売上増であるが、見積り引き合いの状況から判断すると、今後2、3か月も好調を維持する。
やや悪くなる	スーパー（仕入担当）	・現在は来客数、売上とも回復傾向にある。しかし、12月上旬には近郊で大型競合店が開業予定であり、今年のクリスマス、お歳暮、年末商戦は10%前後の売上減少となる。
	コンビニ（店長）	・低単価商品しか売れておらず、消費の回復はまだ先である。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・セール品しか売れず、チラシ効果もあまりない。慎重な買物姿勢は今後も続く。
	高級レストラン（スタッフ）	・週末の家族客数は前年水準を維持している。しかし、平日の来客数の落ち込みが大きい。企画や販促に対する反応も弱くなっている。総合的に判断すると、今後はやや悪くなる。
	観光型ホテル（経営者）	・1～3月の宿泊の予約状況は、前年同月比で89%、86%、34%となっており、落ち込む傾向にある。また、大手旅行会社は北陸、信越地方への旅行企画を拡大しており、その影響が出る可能性がある。
	観光型ホテル（販売担当）	・一般宴会の予約の落ち込みに加えて、婚礼の予約も極端に悪くなっている。このままでは、他の部門でカバーしきれない。
	都市型ホテル（従業員）	・予約件数は減少傾向にある。
	通信会社（開発担当）	・インターネットを使った電話サービスの契約解除が多数発生しており、先行きはやや悪くなる。
	パチンコ店（経営者）	・スロット機の基準変更などに伴い、競争は激化する。
	パチンコ店（店長）	・新規店の出店やスロット機の基準変更に伴い、客の動きが流動化する。
	住宅販売会社（経営者）	・売り物件が多過ぎるため、先行きは悪くなる。
悪くなる	商店街（代表者）	・大型店の止まらぬ出店により、今後、中小店舗は廃業に追いやられる。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・名古屋地区では、通勤の自動車利用が非常に多い。年末に向けて駐車禁止、飲酒運転の取締りが更に強化されるため、料飲店向けを中心に売上は落ち込む。
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（統括）

変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売先の小売業の状況を見ると、個人消費はまだ回復していない。そのため、原油価格高に伴う包材費、動燃費の高騰を価格に転嫁できない状況は今後も続き、収益面で引き続き苦労する。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも、現在の水準を維持する。	
	鉄鋼業（経営者）	・今後に向けた受注案件や見積件数は多少増えてはいるものの、例年並みの受注量には至っていない。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・今期の受注量にはめどが付きそうであるが、来期に向けてはまだ不安定である。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・主要輸出先である米国自動車業界では、大型プロジェクトの話題も出始めており、底打ちしつつある。しかし、計画の延期や変更も相次いでおり、不安定な状態は今後も続く。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・北朝鮮問題などの不安要素があり、今後に向けては模様眺めの雰囲気がある。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・自動車の国内販売は一進一退であり、今後も現状のままで推移する。	
	輸送業（経営者）	・費用割合の最も高い軽油価格が高止まりしたままであり、今後も変わらない。ただし、人手不足が悪化する可能性もある。	
	輸送業（エリア担当）	・航空貨物量は横ばい状態である。客の状況を見ると、活発な企業もある一方でピークを過ぎている企業もあり、今後も現状で推移する。	
	輸送業（エリア担当）	・運送業界では大部分の事業者が、今後も荷物量は微増するが売上は伸びないと考えている。	
	輸送業（エリア担当）	・主要荷主によると、荷物量はしばらく現状を維持する。収益的にも、燃料の軽油価格が高止まりしたままであり、現状が続く。	
	金融業（従業員）	・客先の企業経営者の多くの話では、今後仕事量が増えても、利益にはつながりにくい環境が持続する。	
金融業（企画担当）	・金利の先高感があり、不動産取引が当面活発に推移する。		
広告代理店（制作担当）	・予定していた広告企画の保留が増えており、今後も良くなるまでは行かない。		
やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（社員）	・原材料価格の高騰はなかなか収束しない。その一方で、製品価格は値上げどころか、値下げ提案ばかり求められる。今後も引き続き、収益面で苦労する。	
悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・需要の拡大は引き続き望むことができず、原材料価格の高止まりに対し、販売価格の低下といった状況も継続する。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・取引先は生産量を下方修正している。	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数は増加傾向にあり、以前は複数の人材会社に注文すれば人材確保できたが、現在は採用できないケースも出てきている。企業の採用活動は今後更に活発化する。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・金融、証券関連からの新規の派遣注文は、今後も高水準で推移する。ただし、ニーズに応えられる人材の確保が課題である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車メーカーの期間工が計画どおりに確保できていないことに加えて、名古屋地区の高層ビル群の開業に伴う雇用増によって、建設、製造など好調業種からの求人が増える。それにより、広告出稿も増加する。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣する人材の不足により、売上増加は見込めない。	
	人材派遣会社（社員）	・引き続き紹介予定派遣や人材紹介会社への登録が増えており、一般の派遣会社への新規登録は伸びる傾向にない。今後もこの状況が続く。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・採用者不足を解消するため、主力の募集窓口を九州、北海道、沖縄に加え東北など全国各地に広げているが、効果は薄い。人材不足は今後も続く。	
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・アルバイト、パート、正社員とも、これまで求人数は増加傾向にあったが、やや落ち着き始めている。今後は当分の間、横ばいで推移する。	
	求人情報誌製作会社（編集長）	・企業の高い採用意欲は今後も持続する。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業による正社員の採用意欲は一時的でなく、正社員募集は今後も増える。ただし、企業は正社員採用に関しては人材を吟味しており、採用数は増えない。	

	職業安定所（職員）	・福祉、医療、製造業の求人は引き続き好調であり、今後も人手不足が続く。ただし、その一方で、雇用調整を行う企業も増加傾向にある。
	職業安定所（管理部門担当）	・今後も求人に占める派遣、請負求人割合は高止まりし、求職者のニーズと合わず採用に至らないため、人手不足は今後も続く。
	学校〔大学〕（就職担当）	・採用意欲は相変わらず高いレベルにある。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-