

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計 動向 関連	良く なっている				
	やや良く なっている	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・競合する土産物が偽装問題でまだ販売中止状態にあるためか、当社の製品の販売量は例年より増加している。	
		一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・客に購買意欲が見られるようになっている。	
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・比較的暖かい天候が続いているにもかかわらず、今までの買い控えの反動で、客が集中して来店している。客はジャケット、ボトム、セーターと、冬物を一通り購入している。	
		衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝のため、一時的ではあるが、セール目的の客が増え、定番商品も売れている。また、気温が下がり、婦人服も上着等の冬物の売行きが良くなっている。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・東京モーターショーの影響が、来客数が増加している。軽自動車の潜在需要はまだある。	
	変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・食品偽装問題の影響で、和菓子を扱う当店の販売量は、引き続き減少している。特に平日の来客数が少なく、金、土、日の3日間がすべてという状態である。
			商店街（代表者）	単価の動き	・菓子業界が逆風にある中、売上は前年同月をやや上回っている。しかし、原材料価格の高騰等に伴い、諸経費がかさんでいる。また、単価も変わらない。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・葬儀の御供用の生花の売上が、最近減少している。1対を1基に減らしたり、御供えを全く出さなかったりといった企業、個人が少しずつ増加している。
			一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・食品偽装問題によって閉店しているところがあり、街は寂しく活気が失われている。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールの開催中でも、セール品以外の商品を購入する客も結構いて、景気はそれほど悪くない。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・地元プロ野球チームの優勝セールの売上は伸びているが、セール後は、元どおりになって買い控えが目立っている。
			百貨店（企画担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールや、カード会員向けの優待セールによって、売上は増えている。その一方で、株価の低迷を背景に、購買意欲の低下が目立つ。気温の低下にもかかわらず、婦人服の売上は不振であり、宝飾品や輸入特選ブランドも、ユーロ高に伴う価格上昇によって不調である。全体としては、まだ模様である。
			百貨店（経理担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チームの優勝セールに伴い、売上、来客数共に増加している。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・ガソリン等が更に値上がりし、生活者に重くのしかかっている。客の行動範囲が狭くなってきており、買物の様子を見ても、1品1品、価格をよく見比べながら購入している。
			スーパー（総務担当）	来客数の動き	・引き続き、前年同月比で来客数は2.4%増加しており、客単価も3.8%上昇している。
			スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・諸物価が値上がりしており、特売商品の売価も若干上昇している。そのため、特売品の購入比率が一層高まっており、生活防衛の動きが非常に見られる。その一方で、食の安全に対する意識が高まっており、安全で美味しい食品を、多少高くても購入するという傾向も出ている。
			コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年同月比100%を達成できない状態が継続している。
			衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・引き続き、来客数が減少している。客単価も上がらない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・相変わらず、商品の動きは鈍い。来客数がかなり減少している店と、増加している店にはっきり分かれている。	

	家電量販店（店員）	販売量の動き	・季節物の動きが今一つである。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の勤務先の状態によって購買意欲はかなり異なり、一概には言えないが、全体として車を買いたい意欲は多少増している。ただし、それほど強いものではない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月の販売実績は、前年割れしている。ただし、受注推移を見るとほぼ前年並みであり、今の厳しい市場環境を考えれば、夏から秋にかけての新型車の販売効果もあり、まずまずである。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・以前と比べて、営業マンによる売上の差が激しくなってきたおり、販売量の動きが把握しにくくなっている。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・店頭での新規来客数は、明らかに減少している。新規来客数は年々減少しており、しかも他店と競合するケースがほとんどである。現在は、自社関連の客をメインに販売活動している状態である。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・予約客数はやや回復の傾向にあるが、一般客の落ち込みは一段と大きくなっている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・販売促進をかけた場合はそれなりの反響があるが、通常の場合は集客力に欠けている。
	スナック（経営者）	販売量の動き	・ボージョレーヌーボーの解禁といったイベントの前後には、来客数が増え売上は伸びている。しかし、それ以外の日は、タクシー運賃の値上げ等もあり、静かな日が多い。
	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・原油高の影響で原材料費が増えているため、販売量は増加しても、利益率は下がっている。
	観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数は、かつてないほど増えている。団体客数は前年並みであるが、個人客数が予想外に伸びている。ただし、単価は上がっていない。
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊稼働率は、依然として好調である。忘年会の受注は前年並みである。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・宿泊や交通といった単品の販売は多いが、旅行商品が売れていない。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・天候が比較的安定しているためか、紅葉狩りのツアーは例年どおり売れている。その一方で、燃料費の高騰に伴い飛行機のオイルサーチャージが値上がりしている影響で、海外旅行の販売量は減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人出は依然として少なく、タクシーの利用客もまだ伸びていない。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数は例年並みを維持しているものの、解約が増加している。また、低価格メニューへの契約変更が目立つ。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・値引きをしているため、販売量が増加しても収益は伸びていない。
	ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数はここ数か月伸びておらず、前年比、目標比共に、マイナスである。ゴルフ場業界では安売り合戦をしており、客は料金の安いゴルフ場へ流れている。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・サブプライムローン問題の影響もあり、金利が伸び悩んでいるため、金利上昇ムードになく、客足は今一つである。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・和菓子業界では、夏以降悪くなっている。直営店での客単価は前月より170円低下しており、来客数も減少している。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・原材料価格が次々と値上がりしているが、当店では競合が厳しいためすぐに値上げもできず、様子見である。その一方で、諸物価高騰の影響で、客の買物の仕方は非常に慎重になっている。 ・建築関係の客が、仕事がスムーズに進まなくて、ボーナスはどうなるかと心配している。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・飛び込み客のような新規客が少ない。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・酒類を卸している飲食店では、1人1人の来店回数が減少しており、売上に影響が出ている。

一般小売店 [贈答品] (経営者)	競争相手の様子	・贈答品はコンビニ等でも扱うようになってきており、品目数も増やしている。競争相手が増えており、その分来客数が少なくなっている。
百貨店 (企画担当)	単価の動き	・主力の婦人服の販売量は前年並であるが、単価が大きく低下している。来客数も、前年割れの日が多くなってきている。
百貨店 (販売担当)	単価の動き	・ボーナス需要は予想以上に少なく、単価も昨年より低い。
百貨店 (販売担当)	お客様の様子	・客は、必要か否かをよく見極めて購買している。地元プロ野球チームの優勝セールの際も、従来なら当面必要ないものでも購入するところが、今回は今着るもののみ購入するといった傾向が顕著である。春や夏と比較しても、新作に対する反応は鈍くなってきている。
百貨店 (販売担当)	来客数の動き	・急激に気温が下がり、単価の高い冬素材の動きが良くなっている。しかし、来客数が減少しており、特に平日の来客数は目立って減少している。
スーパー (経営者)	お客様の様子	・取引先では、売上の良いところと悪いところの差が徐々に始めている。全体的には、前年を若干下回る。
スーパー (経営者)	来客数の動き	・休日は超大型店に客が流れ、中小店の来客数はますます減少している。
スーパー (店長)	お客様の様子	・バーゲンや割引セールの動きは良いが、定番商品の動きはあまり良くない。客の先行き不安が非常に大きく、慎重に買物している。
スーパー (店長)	お客様の様子	・特売商品等は、買い置きできるものの人気が高く、生活防衛の傾向が見られる。低価格な特売品の人気が高まりつつある。
スーパー (店員)	来客数の動き	・11月上旬に、周辺にスーパーがオープンした。オープン当初は来客数が前年同月比で10%くらい落ち込み、1か月経過した今でも5%ほどの落ち込みで推移している。
スーパー (営業担当)	来客数の動き	・単価を抑え、販売点数を伸ばす方針で売上は何とか前年をクリアできているが、来客数は前年以下である。メーカーは相次いで値上げしているが、販売価格に転嫁できないのが現状である。
スーパー (販売担当)	お客様の様子	・周辺にいろいろ店が出来て、セールを開催している影響を受けて、来客数が減少している。
コンビニ (経営者)	それ以外	・同業者組合では、数人の組合員が人手不足を理由に脱会している。当店でも組合活動に協力している余裕がないため、事情はよくわかる。どの店も、人件費も含めた経費を削って、必死で店を守っている。
コンビニ (エリア担当)	単価の動き	・セール品の売行きは良いが、客単価がここに来て下落傾向にある。
コンビニ (エリア担当)	来客数の動き	・今までは単価が下落してはいたが、来客数は横ばいであった。今月は、来客数も前年を下回り始めている。
コンビニ (店長)	販売量の動き	・販売量にあまり変化はないが、単価が低下している。
コンビニ (店長)	単価の動き	・弁当は、399円といった低単価商品は売れるが、400円以上の商品はあまり売れない。
コンビニ (企画担当)	来客数の動き	・来客数も客単価も低下してきている。地元プロ野球チームの優勝で一時的にせよ盛り上がりがあると思われたが、目に見える状況にはなっていない。
コンビニ (商品開発担当)	販売量の動き	・原油価格の高騰や食品の値上げが本格化しており、消費を抑える動きが目につき始めている。売上は前年を割っている。
衣料品専門店 (企画担当)	販売量の動き	・9月の残暑が影響し、秋物の動きが本格化しないまま11月の冬物商戦に入っている。冬物は、気温の低下に伴い動き始めているが、3か月トータルの売上は大きく減少している。
家電量販店 (店員)	販売量の動き	・パソコンの販売量は、前年を下回っている。全体としても、特に伸びている部分はない。
乗用車販売店 (経営者)	単価の動き	・ガソリン価格の高騰に伴い、自動車関連経費が節減されるため、単価は下落している。点検等の見送りもある。

	乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・来客数は、前年比で減少している。冷やかしも多く、受注に至らない。セールの実施で販売台数は確保できるが、かなり苦しい状況である。商談をしているが、二言目にはガソリン代の話になり、燃費の悪い車は敬遠される傾向がより強くなっている。
	住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・建築基準法の改正に伴う混乱が、まだ続いている。
	その他専門店 [貴金属](店長)	販売量の動き	・来客数は前年同月比で8.5%減少しており、売上は20%近くも減少している。販売件数も、目標を達成していない。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・12月下旬からの急な冬の訪れで、夜の来客数が減少している。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊客数は横ばいであるが、昼食、夕食の来客数が前年比70~80%で推移している。会食の来客数が少ないということは、地元地域の景気が悪くなっているということである。
	都市型ホテル (経営者)	お客様の様子	・来客数の動きも良くないが、宿泊予約時に単価、宿泊料を聞いて予約しない等の事例が見受けられ、余計に懸念される。
	都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・来客数、客単価共に、低下してきている。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・建築関連の客や作業服の販売をしている客から、この3か月間全然仕事がなかったという話をよく聞く。その影響が出ている。
	旅行代理店(経営者)	競争相手の様子	・11月に入り、予約、問い合わせの電話がすっかり鳴らなくなっている。消費者は景気に敏感になり、予約をぎりぎりまで伸ばしている様子である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・会社関係のチケット客の乗り控えが、少し出ている。サブプライムローン問題、株安、円高や原油の高騰など、悪い条件が非常に多いことが影響している。
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・好天に恵まれ、紅葉も例年に比べると美しく、条件は悪くなかったが、入園者数は今一つである。
	テーマパーク (総務担当)	単価の動き	・入園者数は変わらないが、客単価が低下している。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・美容院が非常に増えたため、今まで5、6年も来てくれた客が、他店に流れている。ただし、また戻ってくることもある。
	美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・諸物価が高騰してきているためか、来店数を減らしている客が多い。
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・来店周期がだんだん長くなってきている。
	理容室(経営者)	お客様の様子	・周辺に非組合員の安い店が出店して以来、来客数が減少している。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・周辺のインフラ整備のある地域は人気があるが、不便な地域は人気がなく、極端に二極化している。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・材料費が上昇傾向にあると言われるが、実際にはまだそのような動きがなく、客の住宅購入も様子見である。
	住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・建築基準法の改正に伴い、建築確認の申請をしてから決定まで、従来と比べて数か月の遅延がある。
	住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・諸物価の高騰もあり、客は様子見をしているようで、なかなか決断してもらえない。
悪くなっている	家電量販店(店員)	販売量の動き	・売上、来客数、単価など全体的に、足踏み又は悪化の状態になってきている。原油、ガソリン価格の高騰等が影響している。
	一般レストラン (経営者)	それ以外	・来客数、売上共に減少している。飲酒運転の取締りが厳しくなった影響もあるが、諸物価の高騰による影響も大きい。特に冬場の燃料費の値上がりは、かなり厳しい。
	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・居酒屋では、夜10時以降の客が確実に減っている。早い時間の客も、少なくなりつつある。
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・客の動きが悪い。
	美容室(経営者)	それ以外	・近くに美容院がたくさん出店しているため、客は新しい店にある程度流れているが、それを考慮しても今月の客の入りはかなり悪い。

企業 動向 関連	良く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・当地域の窯業界の業況は、数か月前の全国の住宅着 工件数に左右される。6月の住宅着工件数が非常に多 かった影響から、窯業関連素材の売行きは好調であ り、売上、経常利益共に大幅に改善している。
	やや良く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 （総務担当）	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量共に、前年同月比で5～6%増加し ている。
		窯業・土石製品 製造業（社員）	受注量や販売量 の動き	・受注量は、全般的に増加している。ただし、発注元 の業界の生産量が増加しているとの情報はなく、比較 的業績の良い企業が予算消化のために、先行発注して いると思われる。
		一般機械器具製 造業（販売担 当）	取引先の様子	・現在のところ受注には至っていないが、主力市場で ある北米を始め、中国、インド、欧州で自動車関連の 設備投資計画の話が多く、引き合いが増えている。
		輸送用機械器具 製造業（統括）	受注量や販売量 の動き	・主力取引先からの受注が、順調に増加している。
	変わらない	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・中小の企業や店舗では、経営が厳しくなりつつあ る。大企業でも、増益分を広告に回していない。
		一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量 の動き	・これまで若干ながら増加傾向にあった受注量が、直 近では横ばいになっている。ただし、損益や資金繰り に関しては、費用増加の影響はあるものの、堅調に推 移している。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・取引先の状態は、良くなっている企業と悪くなっ ている企業に分けられるが、全体としては悪くない。
		建設業（総務担 当）	それ以外	・燃料費の増加に伴う影響が、引き続き大きい。
		通信業（営業担 当）	取引先の様子	・投資意欲は今までよりは高まっているが、まだまだ 上向きにはなっていない。
		金融業（企画担 当）	取引先の様子	・投資意欲は、不動産を中心に引き続き企業、個人共 に相応にある。
		不動産業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・売買物件の依頼は依然として多く、価格も若干高め に推移してはいるものの、物件間の格差が出てきてい る。
		広告代理店・新 聞販売店〔広 告〕	受注量や販売量 の動き	・ここ2～3か月は、大手からの広告の出稿依頼が少 なくなっている。
		会計事務所（社 会保険労務士）	取引先の様子	・非常に大きな利益を上げている企業もなければ、苦 しくてどうしようもないという企業もない。
その他非製造業 〔ソフト開発〕 （経営者）		受注量や販売量 の動き	・当社は新製品が順調であり、非常に良い状況にあ る。しかし、業界全体としては、仕事量の減少や費用 削減要求により、非常に厳しい状態が続いている。	
やや悪く なっている	化学工業（企画 担当）	受注価格や販売 価格の動き	・原材料や燃料の価格高騰により、原価が高騰してお り、利益に影響を受けている。	
	電気機械器具製 造業（営業担 当）	それ以外	・サブプライムローン問題に起因するアメリカ景気の 減速や、原油高、ドル安に加え、政局不安定の影響が 出ている。	
	輸送用機械器具 製造業（総務経 理担当）	取引先の様子	・鉄材、物流運賃を始め、いろいろな原材料の値上げ 要請がある。しかし、販売価格に転嫁するのは難し い。	
	輸送業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・建築確認申請の遅れから、建築資材、住宅設備関係 の物量が大きく落ち込んでいる。	
	輸送業（従業 員）	受注価格や販売 価格の動き	・燃料価格が高騰しているため、荷主に運賃の値上げ を要請しているが、逆に値下げを要求される。結果的 には、運賃単価は低下傾向にある。	
	輸送業（エリア 担当）	受注量や販売量 の動き	・住宅関連の荷動きが悪くなっている。	
	経営コンサルタ ント	取引先の様子	・知り合いの工務店や小規模な建築業者では、建築基 準法改正の影響で審査期間が大幅に伸びた関係で、仕 事が回らなくなっている。	
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。悪化の原因は、 原材料高、人件費高、建築基準法の改正等である。	
	会計事務所（職 員）	取引先の様子	・医療法人の中間決算を見ると、外来、入院共に患者 数が減少している。医師不足と医療費負担増による影 響が大きい。	

	悪く なっている	鉄鋼業（経営者）	それ以外	・建築基準法の改正に伴う建築関連の仕事の落ち込みと原材料高により、中小企業では受注量、発注量が激減している。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築着工件数が大幅に減少しているため、見積等の引き合いが減少している。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れの影響で、仕事が出てこない。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・取扱荷物は前年比でほぼ100%であるが、運賃単価は前年比で低下している。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数が多く、人手不足である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は減少している。その反面、成約件数は増加している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・正社員化への流れが見られ、派遣社員の登録者数は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、一般が4.7%の増加、パートは4.5%の減少であり、全体では4.6%の増加となっている。前年同月比では、9か月ぶりにプラスに転じている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新規の求人数は減少傾向にあるが、継続需要が前期比で増加しており、全体としては横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・2009年4月入社用の就職ガイダンスへの参加企業は、前年並みの動きをしている。各企業とも団塊世代の大量退職が続くため、前年に続き積極的な採用活動を行う。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・人手不足から、企業の採用意欲は依然として高い。就職者数も高水準で推移しており、大きな変動はない。ただし、派遣や期間工などの非正規雇用に依存している状況は続いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率は、高い水準で推移している。ただし、求職者数は増加傾向にあり、特にパートの求職者が増加している。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・製造業を中心に好調な企業部門に支えられて、求人関係指標は高い水準を維持している。リストラなどの企業整備も落ち着くなど、求人、求職のバランスは安定的に推移している。
	やや悪 くなっている	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・以前はどの業種、企業の需要もおう盛であったが、現在は動向に差が出始めている。一部企業では、抑制の動きが出始めている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の人材紹介の案件が、やや減少傾向にある。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人関連指標の動きは、月を追うごとに悪化している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月よりも増えている。就職件数は減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数が減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の採用意欲は、落ち着き始めている。中途採用は減少しており、新卒採用も以前ほどではない。
悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・夏以降、求人倍率の低下が続いている。それに加えて、求人広告の出稿量も明らかに減少している。	