

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		
	やや良くなる	乗用車販売店（経営者） 観光型ホテル（販売担当） ゴルフ場（企画担当） 美容室（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・今後2か月間で、各メーカーは相次いで新型車の投入を予定しており、市場全体の活性化につながる。 ・10月の予約状況は大変厳しいが、11月は特需もあって、目標をクリアする見込みである。 ・2～3か月先の予約は順調に推移しており、どの日の予約件数も、前年の同日実績を上回っている。 ・猛暑でパーマを控えた客が多かったため、これからはパーマ客が増加する。 ・ガソリン価格の低下は、今後に向けた良い材料である。ただし当地域では、輸出企業など米国経済の影響を受ける企業も今後少なからず出てくる。
	変わらない	商店街（代表者） 一般小売店〔酒類〕（経営者） 百貨店（企画担当） 百貨店（売場主任） 百貨店（企画担当） 百貨店（販売担当） 百貨店（販売担当） 百貨店（販売担当） スーパー（店員） スーパー（仕入担当） コンビニ（エリア担当） 衣料品専門店（販売企画担当） 家電量販店（店員） 乗用車販売店（従業員） 乗用車販売店（従業員） 都市型ホテル（従業員） テーマパーク（職員） 住宅販売会社（従業員） 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）	・事故米による風評被害はしばらく続く。 ・新規開業する飲食店からの引き合いはあるが、消費者の財布のひもは固いため、引き続き厳しい状況が続く。 ・雇用、所得の問題や政治不安は解消しないため、堅実な消費傾向が今後も続く。 ・優待期間中などに少しでも安く買物する客が増えているので、今後も厳しい状況が続く。 ・食料品や婦人服には、復調の兆しがある。しかし高額品は、株価低迷の影響を強く受けるため、不振が続く。 ・ボーナス需要は、年を追うごとに低単価商品に移行している。加えて、今年はボーナスの減少が見込まれる職場が多く、苦戦する。 ・クリスマスギフトでも、客単価の上昇は期待できない。低単価で見栄えが良いギフトが用意できないと、売上は厳しくなる。 ・原材料価格は落ち着いてきたが、まだ高い。気温の急激な低下に伴う防寒用品の購入といった、必要に迫られる変化がない限り、衣料品への支出は増えていかない。 ・今後も良くなる要素は見当たらず、前年同月比92～95%での推移が見込まれる。 ・ガソリン価格は少し下がったが、消費意欲の向上には至っておらず、現状維持が当面続く。 ・タスポ効果は当面続くため、良い状態が持続する。 ・販売量が少し増えても、好調を維持する要素は見当たらない。そのため、今後も横ばいが続く。 ・ボーナス時期までは、動きの鈍い状態が続く。 ・車の販売増加を見込める要素が無く、会社としてもキャンペーンなどいろいろ買得なイベントを打つが販売台数増加にはなかなか結びついていかない。 ・ガソリン価格は現在のところ安定しているため、現状維持が続く。 ・予約件数は、前年同月と変わっていない。 ・東海北陸自動車道の全通効果が、しばらくは維持される。 ・材料価格の値上げ要求が多く、引き続き厳しい状況が続く。 ・見積り依頼など、今後につながる引き合いが少ない。元請企業の受注件数も、少ない状況である。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者） 一般小売店〔薬局〕（経営者） 一般小売店〔贈答品〕（経営者） 百貨店（婦人服販売担当）	・事故米の問題が未解決であることに加えて、米大手証券会社の破綻といった先行き不安に伴う影響もあり、消費の抑制は一段と進む。 ・地元地域では老舗企業の倒産、廃業が増えており、客の財布のひもは今後一層固くなる。 ・贈答の習慣がない若い世代の増加や、家計の交際費の支出抑制により、売上は伸び悩む。 ・現役世代の所得がほとんど増えていないなか、これまで余裕を持って生活していた年金受給世代でも、年金問題によって先行き不安を感じており、少しでも貯蓄に回そうとしている。今後は、買い控えが一層進んでいく。

	スーパー（経営者）	・売上の前年同月比は96%で、利益も悪化しているため、引き続きあらゆる経費の節減に努める。他企業でも同じ状況であるため、今後は一層厳しくなる。
	スーパー（経営者）	・八百屋、中小スーパーでは、客の買い控えが今後も終わらない。
	スーパー（店長）	・小麦粉など商品の値上がりが続くことに加えて、食に対する不安も尾を引く。
	コンビニ（経営者）	・近隣ではスーパー、コンビニの廃業が相次いでおり、先行きは不安である。また、中心客層である年輩者は、物価上昇や保険料の増額のなか決まった年金で生活せざるを得ないため、生活を切り詰める状況が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は終わりつつある。また、競合店の出店が激しいため、今後は一段と厳しくなる。
	コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店などマイナス材料はあるが、プラス材料はない。
	コンビニ（商品開発担当）	・大手自動車製造業の生産計画の下方修正により、今後は影響が出てくる。
	衣料品専門店（売場担当）	・10月から商品価格の更なる値上げが予定されており、消費者の購買意欲は一段と低くなる。
	乗用車販売店（従業員）	・販売の起爆剤になる話題は少なく、逆に販売競争は今より厳しくなる。
	乗用車販売店（従業員）	・来月から新型車、特別仕様車が投入されるため、来客数は増える。しかし、ガソリン高もあり、それが販売量に結び付かない可能性がある。また、大型車が売れないため、収益的に苦しい状況が続く。
	住関連専門店（営業担当）	・ビルや工場の新設及び公共投資の減少が見込まれている。
	一般レストラン（経営者）	・ガソリン高は少し落ち着いてきたものの、不安定な経済状態が続いているため、郊外型の外食産業は相変わらず厳しい環境が続く。
	一般レストラン（スタッフ）	・今のところ悪くないが、物価上昇を受けて当店でも値上げを実施していることから、今後はじわじわと影響してくる。
	観光型ホテル（経営者）	・2～3か月先の予約件数の状況は、前年と比べて伸びが小さい。
	都市型ホテル（支配人）	・中部空港の減便により、乗務員などの宿泊が減少している。また、インターネットの宿泊料金を見ると、各社共に低く提示しており、値上げもできない。
	都市型ホテル（営業担当）	・米国の金融不安は今後も続くため、外資系の金融、証券会社の利用の落ち込みは今後も続く。
	旅行代理店（従業員）	・これまでの経験から、選挙が近づくことと旅行需要は減少する傾向があるため、今後は来客数が減少する。
	ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約状況は、前年と比べて悪くなっている。ゴルフ用品の購入も、最近は減ってきている。今後は一段と厳しくなる。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・前年同時期と比べて、今後の入校につながる問い合わせ数が減少している。
悪くなる	スーパー（店長）	・ガソリン高に加えて、食品の値上がり、事故米、乳製品に対する食品不信などの影響で、客単価、買上点数は更に減少する。
	コンビニ（店長）	・販売価格の上昇により、今後も買い控えが続く。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・来客数の減少に加えて、客単価が前年より大幅に落ち込むなど、これから販売が上向き気配は全くない。
	高級レストラン（スタッフ）	・あらゆる手段を動員して販促活動を展開しているが、客の反応は弱い。これから好転する兆しは全くない。
	住宅販売会社（経営者）	・物価上昇が続くため、様子見や取り止めが生じる。
	住宅販売会社（従業員）	・新築の契約高の減少は続くが、これまでのように増改築でしのぐとしても、限界である。
	企業動向関連	窯業・土石製品製造業（経営者）
やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・建築着工件数の増加により、今後は受注量の増加が見込まれる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・年末に向けて、取引先の業界では設備を増強する計画がある。
	輸送業（エリア担当）	・軽油の値下げが予定されているため、経営的には今より少し良くなる。
	輸送業（エリア担当）	・原油価格が落ち着いてきたため、今後はやや良くなる。

変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格の高騰分を価格に徐々に転嫁するが、販売数量の減少という影響もあり、全体的には変わらない。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・ここへきて、値下げ依頼が増えている。これまで当社の製品はコスト削減の対象に入っていなかったが、各社のコスト削減が進んだため、少額の費用にも目が向けられ始めている。	
	一般機械器具製造業（営業担当）	・今後受注が増加する要素もなく、横ばいが続く。	
	建設業（総務担当）	・原材料価格の高騰は、今後も続く。	
	会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業には、経費の節減や設備投資の先送りなど、支出を控える動きがある。	
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・個人経営の取引先の多くでは、今後も原材料高が経営を圧迫する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・大口の受注先に関して、先行き不安な情報が入ってきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・これまで好調であったF A業界や自動車業界に、変化が始まっている。現在の受発注に大きな変化はないが、2～3か月先には明らかに影響が出てくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・鋼材の再値上げの予定があり、販売価格に転嫁するため、販売量の減少が見込まれる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・米国の経済不安により、取引先では積極的な設備投資は当分行われない。
輸送用機械器具製造業（統括）		・主要取引先からの受注減少は、当面続く。	
輸送用機械器具製造業（財務担当）		・現在、各社の実施しているリストラの影響が、年末に向けて顕在化していく。	
輸送業（経営者）		・輸送量の減少傾向や運賃の値下げ要求が強まっている一方で、物量を確保できない一部事業者はダンピングに動き始めている。今後は、コスト高と合わせて非常に厳しい状況となる。	
悪くなる	広告代理店（制作担当）	・広告発注の増加は全く見込めないどころか、例年実施されていた案件の取りやめが生じる可能性もある。	
悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原材料価格の高騰分を、販売価格に転嫁できない状況は今後も続く。	
	鉄鋼業（経営者）	・中小零細企業の仕事量は、本年中は増える見込みはない。また、目先の支払いに苦労する企業が増えてくるのではという不安から、設備投資を先送りする企業が相次いでいる。	
	公認会計士	・自動車関連の業況が悪化し始めている影響が、今後地域の中小企業を中心に大きくなる。	
	経営コンサルタント	・地元の大企業がリストラを始めているため、賃貸物件のAパートに対する影響も今後出てくる。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	-	
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・今後、雇用法制の整備がなされるため、要員の要請が高まる可能性がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人数の減少と求職数の増加は、今後も続く。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車製造業では、更に経費を削減する方向にある。派遣契約の更新件数は、今後減少していく。
		人材派遣会社（経営企画）	・残業の抑制など、コスト削減が今後広がっていく。
		人材派遣会社（社員）	・今後は、良い人材だけを採用するという企業の姿勢が顕著になっていく。
		人材派遣会社（社員）	・自動車の減産により、自動車関連企業の派遣求人が前年同月比で10%近く落ち込んでいる。経費の節減は今後も続くため、派遣契約の更新件数は減少していく。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・自動車の販売不振の影響が、少しずつ出てくる。
		職業安定所（職員）	・輸送用機械器具製造業の減産により、今後は派遣契約の更新件数が減少する。
		職業安定所（管理担当）	・新規求職者の増加傾向は、今後も続く。
	悪くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・企業の直接雇用が増えているため、新規の受注は当分見込めない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・下期に予算削減を計画する企業が多く、特に中途求人は一段と減少していく。