

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	乗用車販売店 （従業員）	競争相手の様子	・店頭販売、オークション販売共に、水準はあまり良くない。しかし、今月に入りやっと動きが出ており、数か月前と比べると、少し良くなっている。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2、3か月前の猛暑でパーマ客が減少していた反動により、客足は良くなっている。	
	変わらない		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・売上は堅調に推移しており、特に変わった様子はない。
			百貨店（企画担当）	来客数の動き	・今年はカード顧客への優待を新たに実施しているが、実施期間中の売上は前年を2割ほど上回っているものの、その前後の期間では逆に2割ほど下回っており、結果的には前年並みである。気温が下がり秋物の需要期に入ってきたが、前年並みの売上を安定的に確保することは難しい状況である。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売上は、前年同月には届くといった状況である。客の様子を見ると、昼間客は、何も買わずに見るだけか、試着したり店員から話を聞くだけで、買上はほとんどない。夕方6時以降になると、購入意思のある会社帰りの客が増えて売上は増える。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・セールで低単価品を購入するよりも、本当に欲しい高額品を特典を利用して購入するなど、客はより賢く購入する姿勢に変わってきている。
			百貨店（販売担当）	お客様の様子	・地元プロ野球チーム関連でセールを実施したが、従来ならば1,000～2,000円の特価品を先を争ってまとめ買いする様子が見られたのに対して、今回は迷いに迷って結局買わないという客が増加している。特設レジも、閑散とした状況である。余計な物は買わない姿勢が続いている。また、クリスマスギフトを下見する女性客が、9月以降多数来店しており、例年より早い動きである。今欲しいにもかかわらず、自分では買えないので、クリスマスまで待つ様子である。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・売上は横ばいである。円高、原油安など消費拡大に結び付きそうな要素もいくつかあるが、そこまでは至っていない。
			スーパー（店員）	販売量の動き	・3か月前の良くない状態が続いている。
			スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数、客単価共に横ばいである。
			コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果による売上増が継続している。
			コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入以来、来客数の前年同月比10%増が維持されている。
			衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・気温が下がってきたが、客の購入金額はそれぞれ前年を下回っている。
			一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・売上は、低水準で安定している。固定客は変わらないものの、全体の来客数は減少している。
			観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊数は予想以上に落ち込み、前年同月を10%ほど下回っている。その反面、一般宴会客に特需があったため、全体では目標をやや下回る程度である。
			都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・製造業関連客を中心に、レストラン、宴会などの利用が落ち込んでいる。
			旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は秋の行楽シーズン中であるが、客の動きは前年並みである。ただし、海外旅行は、依然として燃油サーチャージが高く、敬遠されがちである。
			旅行代理店（従業員）	単価の動き	・急激な円高により、海外で買物をしようという客が増えている。
			テーマパーク（職員）	来客数の動き	・東海北陸自動車道の全通効果が持続しており、来場者数は、7月以降前年同月比で約2割増が続いている。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数は、対前年同月、対目標共に、そこそこに推移している。	

	その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・介護業界では、コスト増による影響はあるが、サービス供給量や販売量は変化していない。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・客は先行き不安により、契約に慎重である。販売量は横ばいかやや減少傾向にある。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・7、8月の売上は良い方向であったが、和菓子業界では事故米問題もあり、原材料に関する問い合わせが増えている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は確実に減少している。衝動買いをする客も減少している。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・今月は、良く売れた日の売上でも、前年同月比10%ほど減少している。売れない日は極端に悪い。客単価が低下している。
	一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は変わっていないが、客層を見ると、40歳代より上の年代の買物がより慎重になっている。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・家庭では付き合いの範囲を絞り込んで、支出を抑えているため、販売数量、商品単価共に悪化している。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・固定客も含めて、来客数が減少している。商品単価が高いため、必要な物以外は購入しない傾向にある。
	一般小売店〔惣菜〕（店長）	販売量の動き	・売上は、前年同月比80%ほどである。
	百貨店（企画担当）	単価の動き	・店全体が売上不振である。高額品の特選輸入雑貨や宝飾品、エステティックサロンの売上は、大きく落ち込んでいる。紳士服では、カジュアルは堅調であるが、スーツが厳しくなっている。食料品などでは、低価格品は堅調であるが、客単価は大きく落ち込んでいる。
	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・地元プロ野球チーム関連のセール期間中の売上は、セール品が前年の3割程度、正価品が5割程度である。催事などで、店全体では何とか前年並みの売上となっているが、厳しい状況に変わりはない。
	百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・買上単価が低下している。来客数も、前年同月比60%まで落ち込んでいる。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣で大型スーパーの増床があった影響により、来客数が減少している。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は変わっていないが、客は必要な物以外は買わなくなり、客当たりの買上点数は減少している。販売量の減少により、売上は伸び悩んでいる。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・自動車メーカーの減産に伴い、期間従業員や残業の削減が実施されている影響で、客は消費に対して慎重になっている。見切り商品は、以前よりも早く売れる。すき焼用の牛肉は、こま切れや豚肉へシフトしている。また、スーパーに設置している募金箱には、以前は100円玉もそこそこ目立っていたが、最近では1円玉、10円玉でさえ少なくなっている。
	スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数、販売点数に加えて、客単価も低下している。買い控えがあり、必要な物以外は買わない傾向が顕著になっている。
	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数が極端に減少しており、販売量も減少している。
	スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・曜日の並びの影響もあり、売上は前年をクリアできておらず、苦戦している。
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・店の周囲では、ここ2、3か月の間に、スーパー、コンビニ、文具店、飲食店が続けて廃業している。営業中の同業者でも、配達に人を雇えず、自分で配達して店を一時閉めている店もあり、厳しい状況である。
コンビニ（店長）	単価の動き	・客は目的の商品しか購入しないため、単価が低下している。	
コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月に入った頃から、発泡酒などと比べて単価が高いビールの売上が急に落ち込んでいる。	
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・コンビニではこれまで、外出、外食を控える動きとタスポ効果が重なって売上は増加していたが、今ではたばこ以外の売上増加はない。	
衣料品専門店（企画担当）	来客数の動き	・衣料品卸売業の営業担当の話では、郊外型ショッピングセンターへの来客数が極端に減っている。	

	家電量販店（店員）	販売量の動き	・ 今月の中旬以降、売上の動きは鈍っている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 客の走行距離数、車を使用する頻度が共に減少している。
	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ 単価は前年同月比20%ほど落ち込んでおり、問い合わせや来客数も減少している。特に最終週は、連休を控えているにもかかわらず、全く動きがなくなっている。
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ 例年ならば販売増加が見込める月であるが、株価暴落等の悪いニュースもあり、客はかなり慎重になっている。壊れない限り乗り続けようとする傾向が強く、台替えの話は出てこない。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ 販売量が減少している。
	住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・ 住宅は、建築確認申請の遅れの問題が解消され、新築が出始めている。しかし、マンション、ビル関係の設備投資、公共工事が大きく減少している。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・ 来客数が減少していることに加えて、客単価も10%以上低下している。その一方で、原材料の値上げが続いているため、二重の負担となっている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ ガソリン高により外出が減少しているため、外食の売上は減少している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ 繁華街の人通りは少なく、売上は落ち込んでいる。
	その他飲食 [仕出し]（経営者）	販売量の動き	・ 食品に対しても買い控えがある。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 総選挙の時期が不明確なことから先行き不安に伴う様子見により、宿泊予約件数は停滞している。特に月後半の動きが鈍化している。
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ 予約件数、当日客数共に、動きが鈍化している。
	都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・ 宿泊客数が減少しており、単価も低下している。
	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・ 問い合わせが激減している。航空機の便数も減少している。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ 総選挙の日程が不透明であるため、旅行の延期やキャンセルが発生している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ 2、3年前から良くない状態が続いているが、この2、3か月は特に、深夜の繁華街の人出が減少している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ 9月以降、売上は徐々に減少している。今まで比較的良かった金曜日は、朝7時から夜3時頃までの営業でこれまで5万7千円～6万円の売上があったが、最近では5万円～5万2千円へと落ち込んでいる。
	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・ 新規契約件数が減少している。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ 販売量が低迷している。経費の削減によってカバーしようとしているが、難しい状況である。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・ 客の財布のひもは一段と固くなっており、来店周期も長くなってきている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・ 客の来店回数は、かなり減少している。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・ 仕事がないと話す取引先の営業マンが増えている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 工場の減産や残業抑制のため、冬のボーナスを見てから決めようという客が増えている。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・ 年配の富裕層でも株価の値下がりや年金問題で慎重になっており、業績は悪化している。
	その他住宅投資の動向を把握できる者 [工務店]（経営者）	来客数の動き	・ 問い合わせ件数が減少している。
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ 例年ならば、受注量、出荷量共に伸びる月であるが、前年同月比、前月比共に、かつてないほど落ち込んでいる。

商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街内の店、駅などの出店共に、売上は前年同月比20%ほど落ち込んでいる。先月までの落ち込みは事故米問題が原因であったが、今月は客の財布のひもが固くなったことが原因である。特売日でも以前ほどの来客数はない。
商店街（代表者）	競争相手の様子	・原材料の値上がりと仕入価格の高騰により、利益が出ない。
商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数が極端に少なく、販売量、売上共に減少している。商売を始めて30年になるが、今までにない悪さである。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・クラブ、スナック、焼肉屋、料理店、ラーメン店などあらゆる取引先で、来客数が減少している。
一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・観光客数に変化はないが、客は車の乗り合わせでガソリン代を節約したり、土産代を必要最小限にしたりしている。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・世界的経営悪化の報道や株価暴落に伴い、冬のボーナスなどへの影響が懸念され、客の財布のひもが固くなっている。
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・婦人服や紳士服などファッション関連の売上が低迷しており、高額品の動きも鈍くなっている。その反面、物産展など食をテーマにした催事には集客もあり、売上も異常なほど伸びている。
百貨店（外商担当）	お客様の様子	・物産展の売上は、前年同月比110%である。しかし、月中旬まで気温が高かったため、衣料品は前年割れしており、高額品も前年を大きく割り込んでいる。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・客は、アウトレットやインターネットのオークションなどを使って、欲しい物をより安く買おうとする傾向が顕著になっている。店頭では、売上点数の減少や単価の下落が顕著である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・中小小売店で働く客の財布のひもが固くなっている。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数、販売量共に、悪化している。その背景には、工場等の従業員が解雇されていることがある。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・タスポ効果により来客数は増加しているが、客単価は低下している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が大きく減少している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価は例年並みに戻っているが、来客数が減少している。売れる日と売れない日の差が激しくなっている。
衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・9割の客が、買物を急激に減らしている。当社の販売量は、今月後半から激減している。
家電量販店（店員）	競争相手の様子	・当店のテナントに、雑貨屋、旅行代理店、リラクゼーションが次々と入店しては撤退している。このような現象は初めてである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車共に、売れ行きが悪くなっている。他メーカーが新型車を投入しているため、相乗効果を期待していたが、さっぱりである。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・製造関係を始め幅広い業種で景況が悪化しており、その影響が出始めている。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売実績は、前年同月比72.5%である。加えて、値引きの拡大や販売単価の低下に拍車が掛かっている。販売の急激な落ち込みにより、在庫台数は目に見えて増加している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数が激減しており、販売量は前年同月比60%ほどになっている。大型車は敬遠されて小型車が中心になり、収益的にも苦しい。さらには、小型車への台替えも控えられる状況である。
その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・必需品ではない宝飾品は、興味はあっても買えない状況である。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数が減少している。買い控えも起こっている。

		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ディナー客が激減しており、これまでの底の更の下に向かい始めている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・毎日の来客数が、激減している。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が激減しているため、売上も極端に減少している。
		旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・株価、為替の乱高下によって先行き不安にあり、客は支出をなるべく減らそうとしている。
		通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・新規契約数、解約数共に、かなり悪い状況になっている。
		観光名所 (案内係)	お客様の様子	・今まで月に3回来ていた客が月に1回になるなど、年配客の減少が目立つ。
		テーマパーク (職員)	お客様の様子	・株価の乱高下やガソリン高により、外出を控えている様子である。
		パチンコ店 (経営者)	販売量の動き	・来客数の動きは非常に悪い。
		住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・広告を出しても、客は全く動かない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅の購入意欲が低下してきている。新築を決めた客でも、総工事費を少しでも下げようと、縮小を検討する人が増えている。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	通信業 (営業担当)	取引先の様子	・新規の投資を一時凍結する取引先が多く、引き続き景気は良くない。
		会計事務所 (社会保険労務士)	取引先の様子	・建設関係の売上は低迷しているが、土木関係は順調である。飲食関係も、全体的には横ばいである。
		その他サービス業 [ソフト開発] (社員)	取引先の様子	・販売量は、特に変化していない。急激な為替変動があり、為替予約を実施している。
	やや悪くなっている	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	・原材料価格の値上がり分を大手取引先に転嫁することができないため、採算面で圧迫されている。
		出版・印刷・同関連産業 (経営者)	取引先の様子	・広告掲載している個人経営の飲食店、美容室では、広告費の削減が始まっている。
		化学工業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・円高、原材料高、エネルギーコスト高によって、景気は悪くなっている。
		鉄鋼業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・大手製鉄会社の値下げにより、販売単価、売上共に大幅に悪化している。
		金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・投資の先送りなど、需要が減っている。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・売上は、前年同期比で約10%減少している。経常収益は半減している。その一方で、受注残高は10%程度増加している。
		電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車、FA業界からの受注は、上期までは好調であったが、急速に減少している。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・受注量、売上が落ち込んでおり、商品価格も低下している。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	それ以外	・消費減速に加えて、急激な円高が輸出産業にダブルでダメージを与え始めている。
		輸送用機械器具製造業 (財務担当)	受注量や販売量の動き	・国内向けにはまだ変化はないが、北米、欧州向け輸出は減少している。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・大手製造メーカーにおける輸送物量の減少が、徐々に下請や孫請に広がっている。
		輸送業 (エリア担当)	受注量や販売量の動き	・東京、名古屋、大阪間の荷物取扱量が、目に見えて減少してきている。
		輸送業 (エリア担当)	取引先の様子	・自動車部品の納入便数が減少している。
		輸送業 (エリア担当)	受注量や販売量の動き	・荷物量が減少している。また、取引先企業の倒産が増加している。
		金融業 (企画担当)	取引先の様子	・企業では、原材料高や円高の影響が大きい。企業、個人共に、不動産の購入意欲は減退している。

		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告費の値下げ要求が、少しずつ出始めている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量の減少幅が大きくなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・事業系、商業系の物件は、銀行からの融資抑制により、動きが止まっている。建築確認申請の関係も、4階以上の建物は時間が掛かるため、3階以下にせざるを得ない状況である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・各社の営業社員の話を聞いていると、中小企業の業績は非常に悪化している。
悪くなっている		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要取引先である自動車製造関連では、北米、ヨーロッパ向けの販売台数が激減しているため、梱包材の需要が急激に減少している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注額は、この10年間で最悪である。原材料価格も10%以上も値上がりしており、二重苦のため利益は極端に圧迫されている。
		金属製品製造業（経営者）	それ以外	・輸出が減少しており、企業の設備投資にも悪影響を及ぼしている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。銀行からの融資が受けられず、発注できない企業もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料価格は、4月と10月に大幅値上げが行われた。4月分は価格転嫁できたが、10月分の価格転嫁は困難である。当社の売上は横ばいであるため、経営は非常に厳しい状況である。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先からの発注量が大幅に減少している。特に輸出向けが減少している。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・燃料サーチャージを取引先をお願いしているが、取引先も原材料高や売上減少を抱えているため、なかなか収受できない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸出貨物、輸入貨物共に減少している。
		不動産業（経営者）	それ以外	・金融機関からの追加融資や借換え融資は、皆無となっている。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告出稿量は、月を追うごとに悪くなっている。
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績は、急速に悪化している。また、中小企業の冬の賞与の支給額は、減少する企業が多い。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・自動車製造関連の工場設備の清掃、メンテナンスを請け負っている会社の受注量が、9月ごろから急減している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・メーカーによるIT投資は縮小しつつあり、技術系派遣への需要も減少傾向が続いている。
やや悪くなっている		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・求人数は前年同月比70～80%で推移しており、採用意欲は低下している。求職者数は、120～130%と増加している。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・開発予算の削減が顕著であるため、技術系派遣への需要が減少している。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・主婦からの求職が増えている。少しでも時間を見つけて働きたいとの希望がある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・正社員採用の求人案件が、急激に減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・企業の人件費抑制が続き、求人件数の減少が著しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年同月比は、マイナスに転じている。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は、前月に比べて低下している。有効求職者数は、増加している。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は、2割減少している。	

悪くなっている	学校〔大学〕 (就職担当)	採用者数の動き	・大企業を中心に、新卒採用数を大幅に削減し始めている。
	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・派遣社員の削減や、欠員補充を行わない企業が増加している。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数の減少が著しい。そのため、現在の職場を安易に離れる派遣社員は減っている。
	アウトソーシング企業(エリア担当)	雇用形態の様子	・企業の直接雇用への転換が進んでいることに加え、企業の人員削減が顕著になっている。
	求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・全業種において、求人数は減少傾向にある。
	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	周辺企業の様子	・円高により、特に製造業地域の求人広告の動きは急速に悪化している。また、派遣、請負への需要も大幅に減少しており、契約解除が続いている。10月に入り、県外資本の派遣会社が複数撤退するなど、雇用情勢の悪化が顕著になってきている。
	職業安定所(所長)	求職者数の動き	・新規求職者数は、前年同月比で約40%の増加となっている。在職中の求職者も目立ってきている。
	職業安定所(職員)	求職者数の動き	・新規求職者数が激増しており、雇用保険受給者数も増加している。窓口では、外国人の求職者が前年と比べて3倍以上も増加している。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・事業所の閉鎖等が多発している。
職業安定所(職員)	それ以外	・事業主から、雇用調整の相談が毎日のようにある。	