

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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・各部門の売上は伸びており、景気が悪いという実感はない。今後もしばらくは、売上の拡大が続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・年明けにはクリアランスセールが始まるため、現在の買い控えの反動で、売上は良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・半年前と比べると現在の動きは良くなっており、今後はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔薬局〕 （経営者）	・今後、地元では企業の倒産、廃業が見込まれる。ボーナスも期待できないため、悪い状態が続く。
		百貨店（企画担当）	・11月の売上の落ち込みが著しいため、当面は厳しい状態が続く。
		スーパー（店員）	・年末から年明けにかけても、良くなる要素は見当たらない。厳しい状況が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後もタスポ効果が持続し、売上の好調は継続する。
		衣料品専門店（企画担当）	・来客数の増加は見込めず、1人当たりの買上点数は減少が予想される。そのため、売上は今月と同様、前年同月比で8割程度が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・原材料価格の高騰により、メニューを値上げせざるを得ない。そのため、客足の伸び悩みは今後も続く。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊の予約件数は、前年同月と変わらない。
		通信会社（サービス担当）	・客は品質より安さを求めているため、今のサービスでは販売量は伸びていかない。
		テーマパーク（職員）	・今後近隣の道路整備が整っていくため、好調を継続する。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約件数を見る限り、今後も好調が続く。
		美容室（経営者）	・客との会話では、明るい話題が出てこないで、当分この状態が続く。
		やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕 （経営者）
	一般小売店〔贈答品〕 （経営者）		・景気の悪化に伴い、客は付き合いの範囲を狭くしている。贈答品は贈る、お返しするの関係によって購入されるため、2、3か月先にはもっと厳しくなる。
	百貨店（企画担当）		・割引や有名なイベントを仕掛けても、反応はほとんど見られない。客の引き締めは固く、当面は厳しい状態が続く。
	百貨店（売場主任）		・景気が悪いと盛んに報道されていることもあり、買物しにくい雰囲気がある。また、購買意欲も低下していく。
	百貨店（販売担当）		・セールの時期に入るが、セール対象外の売場は閑散とする。
	百貨店（販売担当）		・定番商品は、今後セールの対象になるかという問い合わせがある。セール品でも、1万円以上の価格になると客はシビアである。自動車メーカーの減産等による影響で、東海地区には好材料がない。今後も厳しい状況が続く。
	スーパー（経営者）		・近隣では超大型店が改築オープンするため、中小スーパーの大半は生き残ることさえ難しいのが現実である。
	スーパー（経営者）		・ボーナスも減少しているため、消費は今後ますます慎重になる。
	スーパー（店長）		・自動車産業の落ち込み等により、客の購買意欲は萎縮している。今後も不安を抱える客が多く、厳しい状態が続く。
	スーパー（営業担当）		・販売点数の前年割れが続いており、年末年始も厳しい状態は継続する。
	スーパー（仕入担当）		・割引カードやチラシを持って買い回りする姿勢が、老若男女を問わず強まっている。そのため、年末年始も厳しい。
	コンビニ（エリア担当）		・店舗周辺の工場では、従業員の解雇が続いている。今後はその影響が、更に深刻になる。
	コンビニ（店長）		・繁華街の人出が減少するため、繁華街の店舗の来客数も減少する。特に年明けは、近隣では12月限りで閉店する飲食店もあるため、来客数、売上共に減少していく。
	衣料品専門店（経営者）		・バーゲン時期に入っても、購入までのハードルは高い。売上の減少傾向は今後も続く。
	家電量販店（店員）		・ガソリン価格が低下しても、株価の下落等による資産の目減りが大きいと、無駄遣いはますますしなくなる。そのため、売上の増加も見込めない。
	家電量販店（店員）	・ガソリン価格は低下傾向であるにもかかわらず、今後増益になる要素はない。	

	乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格は低下してきたが、大型車の販売増加にはつながらない。客はかなり慎重であり、年末商戦にも影響が出る。
	乗用車販売店（営業担当）	・客の買い控えは今後も続く。
	住関連専門店（営業担当）	・持ち家住宅の新築は減少しており、分譲マンション、賃貸マンション、アパートもファンドの撤退により減少している。このような状態は今後も続き、住宅関連は冷え込んでいく。
	都市型ホテル（支配人）	・クリスマスや正月の宿泊予約状況を見ると、やや悪くなっている。
	旅行代理店（経営者）	・製造業が落ち込んでいるため、今後はサービス業にも影響が出てくる。
	タクシー運転手	・自動車製造業関係がかなり悪くなっており、派遣社員の契約解除や、下請企業の社員からは仕事がなく困っているという話を聞く。今後、売上への影響が非常に懸念される。
	美顔美容室（経営者）	・現在実施しているキャンペーンの反動により、商品売上は減少していく。
	設計事務所（経営者）	・今後に向けての企業案件が、計画の中止や延期などにより激減している。
	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）	・元請の建設業者の新築物件の受注がかなり落ち込んでいるため、今後の見通しは厳しい。
悪くなる	商店街（代表者）	・販売量は11月中旬から急速に減少しており、買い控えがある。余裕がありそうな世帯でも、節約は今後も続く。
	百貨店（外商担当）	・年越しできるか不安と話す外商客もいるが、買物をしてくれる以前の話であり、今後も一段と厳しくなる。
	百貨店（販売担当）	・企業の業績悪化に伴い、ボーナスも減少する。客の心理は冷え切っており、今後も無理して買物はしないと話す客も多い。
	百貨店（婦人服販売担当）	・客の購買意欲はかなり低下しており、すぐには回復しない。
	スーパー（経営者）	・客の買い控えは続くため、小売業者の苦しい状況は続く。
	スーパー（店長）	・自動車製造業の減産に伴う残業の減少で、所得の減少も一層進む。高額品の購入は敬遠され、適量だけ購入する手堅い消費傾向が一段と強くなる。
	スーパー（販売担当）	・安い物だけ買う傾向が一段と強くなる。
	コンビニ（経営者）	・近隣にある自動車製造関連企業の独身寮が11月末で閉鎖されるため、売上は減少する。
	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は徐々に薄れていく。ガソリン価格の低下による売上増も期待できない。競争店の開店が間近なので、更に厳しい状況となる。
	コンビニ（商品開発担当）	・自動車製造業を中心に、労働時間の減少や契約社員の減少が見込まれる。そのため、需要の減少は加速する。
	衣料品専門店（販売企画担当）	・かつてない買い控えにより、売上不振は今後も続く。
	家電量販店（店員）	・自動車製造業における売上減少や人件費を始めとする経費節減の影響により、今後も厳しい状況が続く。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・高齢者を中心に将来不安は根強く、買い控えは増加する。
	高級レストラン（スタッフ）	・忘年会予約の件数は、前年に比べて大きく減少している。予算も厳しくなっている。
	スナック（経営者）	・客は帰る時間を終電に間に合う時間にしており、タクシー代を節約している。ボーナスや給料の減少を不安視する客もあり、繁華街の人通りは減少していく。
	観光型ホテル（経営者）	・1～3か月先の予約状況は、前年同月比で80%、70%、60%となっている。
	観光型ホテル（販売担当）	・1、2か月先の宴会予約が、軒並みキャンセルされている。規模の縮小どころか、取りやめである。
	旅行代理店（経営者）	・円高という追い風にもかかわらず、客の業種に関係なく予約の動きは悪い。
	旅行代理店（経営者）	・2、3か月先の受注件数は、非常に少ない。
	旅行代理店（経営者）	・航空会社による減便、小規模化などもあり、年明けは相当に厳しくなる。
旅行代理店（従業員）	・自動車関係の客が多いため、今後は間違いなく悪くなっていく。	

		旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンには、キャンセルなどはほとんどなかった。しかし、冬の旅行の申込件数は激減している。法人でも、忘新年会を控える企業が多く、12、1月の取扱量は過去最低である。
		テーマパーク職員（総務担当）	・近隣に偏在する自動車関連企業の経費削減の様子をよく聞いているため、今後は相当厳しくなる。
		ゴルフ場（経営者）	・12月の予約件数は、前年同月比で15%のマイナスである。1月以降も、前年割れが続いている。ゴルフの回数を減らすという客が増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・買い控えに加えて、銀行の融資審査が厳しい状況にあるため、今後は更に悪くなっていく。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅購入のためにローンを組む際にも、無理をしないと話す客は多い。今後の契約金額は一段と低下する。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（営業担当）	・原油価格や為替が落ち着けば、上昇に転じる。
		輸送業（経営者）	・大企業の減産に伴い、現在中小企業では大幅な生産縮小を行っているが、行き過ぎの感もある。そのため、今後は需要に見合った生産量に戻る。
変わらない		食料品製造業（企画担当）	・販売単価の下落が始まりつつあるが、販売数量が運動しておらず、また、家庭内消費の商品の動きが良いことから客の景気の悪化を意識した自己防衛の消費である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・食器・タイル業界の先行きの判断材料となる住宅着工件数は、7～9月期がその前期と比べてやや増加している。しかしその影響は軽微にとどまる見込みである。
		輸送業（エリア担当）	・例年ならば、年末に向けて繁忙期になる。しかし今年は、客からの問い合わせが少ない。問い合わせの内容も、例年ならば、いつまでなら配送してくれるかという内容が多いが、今年は配送はいつまでに届くかという内容が多く、年末は早々に休業する様子である。
		金融業（企画担当）	・多くの企業の体力は相応にあるが、この状態が続くと、非常に厳しくなる。
		会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先の零細企業では人員削減の動きはないが、仕事量は少なくなっている。残業などの削減により経費を節約している状況であり、今後も我慢が続く。
やや悪くなる		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原材料価格の高騰に伴い、販売価格の値上げを依頼中である。そのため、今後は受注量、販売量共に減少していく。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・ほとんどの取引先で減産しており、消耗品を製造販売する当社へも影響が大きい。備品の在庫圧縮も予想されるため、今後は一段と悪くなっていく。
		金属製品製造業（従業員）	・年明けの仕事量は更に減少すると話す同業者が多い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当面の受注量は確保できている。ただし、取引先からは悪い情報もある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の減産は、いつまで続くかわからない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・取引先の資金繰りを見ると、年明けの2、3月にはショートする可能性が高い企業も多い。
		輸送業（エリア担当）	・円高に伴う輸出企業の減産により、貨物は減少していく。
		輸送業（エリア担当）	・毎日送っていた荷物を1日置きにするなどの動きが出ており、経験に照らすと今後の景気は悪化する。
		輸送業（従業員）	・ガソリン価格と高速料金の低下は良い傾向であるが、肝心の荷物量が減少している。また、荷主からの運賃値下げ要求と同業者間の値下げ競争が懸念される。
		広告代理店（制作担当）	・競争が増えてきている一方で、取引先からの発注量は少なくなっており、今後は厳しくなる。
悪くなる		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・輸出企業以外でも、食品など発注が減少する販売先は今後も広がる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・現在は製造業の人員削減から消費の減少へと波及してきており、今後は広告出稿の減少にもつながる。
		化学工業（企画担当）	・米国発の経済危機により、世界経済の低迷は長期化することが懸念される。また、円高に伴う輸出産業への影響は、今後深刻さを増していく。
		鉄鋼業（経営者）	・需要の減少に信用不安が加わり、新規の受発注量は大幅に減っている。年内の新規発注がほぼゼロになった企業も多く、今後も需要の減少は続く。
		金属製品製造業（経営者）	・建築着工件数の減少に加えて、設備投資の抑制による影響も、今後出てくる。また、新規の見積依頼も減少している。

		電気機械器具製造業（経営者）	・鋼材価格などの値上がりに伴い、取引先には値上げを依頼している。しかし、価格転嫁は全くできない環境にあり、今後は採算も受注も共に取れなくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先の受注量は、30%以上の落ち込みが予想される。
		輸送業（エリア担当）	・自動車関連企業への部品納入便は、減便が続いている。この先は、全く不安である。
		金融業（従業員）	・製造業の仕事が減少している。年明けも良くなる見込みがない。
		不動産業（経営者）	・低価格物件の売買、賃貸件数さえも、激減しているのが現状である。今後も厳しい状態が続く。
		広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・各業種において、販売量の減少に伴い、販売管理費も減少している。今後は、一段と厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は、数か月振りに前年同月比マイナスに転じている。雇用環境は、今後も現状が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求人数が減少している一方で、求職者数は増加している。今後も、雇用環境は一段と厳しくなっていく。
		人材派遣会社（社員）	・企業の残業抑制は進み、派遣社員の残業時間も全体的に減少している。自動車メーカーの減産発表以降、雇用の余剰感は一層広がっている。求人数の伸びは、今後も期待できない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・再来春の新卒求人の減少は、中小企業で特に顕著である。新卒求人はこの7年間は伸びてきたが、今後は減少していく。
		職業安定所（管理担当）	・新規求人数は減少傾向にある一方で、新規求職者数は増加している。雇用情勢は悪化局面にあり、今後も厳しくなる。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・自動車関連企業では、2008年度の利益確保を最優先としており、開発案件を2009年度に延期するなどの対応を行っている。そのため、年度内は派遣発注の凍結や人員削減などが継続する。
		人材派遣会社（経営企画）	・年度末に向けて、開発プロジェクトの凍結や延期の発生が見込まれる。その影響により、技術者派遣の需要も減少する。
		人材派遣会社（社員）	・正社員の求人案件は、今後ますます減少する。その一方で、転職希望者数は増加する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・派遣先の製造業では、本格的な生産調整に入っている。12月以降も、減産に伴い2、3割の人員削減の要請が来ている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・雇用への影響は、現在はまだ募集停止のレベルにとどまっている。今後は、人員削減、ボーナスカットなどに及ぶため、景気は一段と悪化する。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数は、今後も引き続き減少していく。
		職業安定所（所長）	・これまで大口で求人を出していた企業が、求人を中止している。今後は、希望退職の募集、解雇、廃業などの動きが広がると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・自動車部品製造業では、来年2月末までに、30%の減産を行う計画である。そのため、雇用情勢の悪化は当面続く。
職業安定所（職員）		・各企業への問い合わせ結果によると、今後は悪くなると予想する企業が多くなっている。	
民間職業紹介機関（職員）		・自動車製造業を中心に、年明けから3月に掛けて、派遣の契約更新が減少することは確実である。	