

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	-	-
		百貨店（販売担当）	・クリスマス商戦は、かなり厳しい状況が予想されるが、夏のクリアランスがそうであったように、1月の初商はこれまでの定価格品の購入を我慢した反動で、例年並みとはいかないまでも、まずまずの売上が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・ボジョレーヌーヴォーの予約数は、前年同期比で3%増加している。
		旅行代理店（従業員）	・営業先の企業では、活発さが戻ってきている。会話のなかでも、ゆとりのある話題が増えてきている。団体旅行や幹事の正月の家族旅行等を依頼される件数が増えている。
		美顔美容室（経営者）	・ホームケアのキャンペーンを開催するため、11、12月は来客数が増える。
		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）	・元請の動きを見ていると、受注工事が増加している様子である。
	変わらない	商店街（代表者）	・相変わらず、客単価は低いままであり、必要なもの以外買わない傾向も続いている。この傾向が続く限り、良くなる材料は見当たらない。
		商店街（代表者）	・高齢者が欲しいと思う家電商品は少ない。そのため、新規商品に対する関心も低く、今後も買換え需要が多数を占める。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・どの家庭も収入が減ってきている様子であり、しばらくはこの状態が続く。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・平日は主婦層の買い控えがみられ、週末は平日働いている人によるまとめ買いが少なくなっている。買い控えと単価が安い商品へ流れる傾向は、今後更に強くなる。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・近所の商店主との会話でも、高額商品はなかなか売れず、相変わらず低価格商品、買得商品に流れる割合が非常に高い。年末に向けても、消費に使えるお金が大きく増えることは期待できそうにないため、当面、前年並みの数字を維持するのが目標になる。
		百貨店（企画担当）	・企業の設備投資や雇用が若干改善されても、消費への好影響はすぐには期待できず、売上等の業績は一進一退が続く。量販店や専門店の価格破壊が恒常化しており、デフレ懸念も強い。流通業態の基盤を維持できるか不安である。
		百貨店（売場主任）	・相変わらず財布のひもは固く、このような傾向は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・今月の厳しい売上状況が、まだ続く。そろそろ買換え時期の靴を履いている客でも、手入れ方法などを聞いてくるが、靴クリームさえ買っていかない。手入れすればまだ履ける、自分で手入れすると言って、売上にはつながらない。
		百貨店（企画担当）	・食品やリビング雑貨など生活に密着したアイテムでは影響は軽微であるが、衣料品を中心にファッション関連アイテムは単価の低下が1年間続いている。量販店や専門店が低価格戦略にシフトしており、今後も単価の上昇は見込めない。また、買上客数や買上点数の伸びも期待できず、今後も景気は良くなる見込みがない。
		百貨店（企画担当）	・ボーナス支給額の減少が想定されており、クリスマス商戦の消費意欲はかなり鈍くなる。ここ数か月間で、消費が戻るきっかけは見出しにくい。
		百貨店（外商担当）	・お歳暮商戦に入っていくが、かなりの苦戦を強いられる。お中元を手控えた中小企業がどうするか、昨冬に冬物衣料を今夏に夏物衣料を買い控えた消費者がどう動くかを確認したい。
		百貨店（販売担当）	・必要なものだけを購買する傾向に変化はなく、年末年始の特需も見込みにくい。ここ数か月の購買単価は一定しており、下げ止まっているが、安いのが当たり前のようにならなっている。消極的な消費動向や低価格志向が常態化しているため、明るい兆しは当面見られない。
		百貨店（営業企画・販売促進）	・昨秋の米国の大手金融機関の破たんの影響は、今年10月以降は前年同月比でみるとある程度消えると思ったが、消費の冷え込みは継続している。低価格志向も定着しており、購買数が増加する兆しは見えていない。

スーパー（経営者）	・3か月先の景気も相変わらず良くない。年末のボーナスが減り、消費が良くならないことに加えて、将来不安のためカード払い等の面でも信用収縮が起こってくる。	
スーパー（経営者）	・10月度の商材が売れているため、年末も同じようにうまく商材を並べれば、現状並みを維持できる。	
スーパー（店長）	・大手を含めて赤字決算が非常に多く出ている業界であるため、今後は再編や倒産等も増えてくる。今後、店舗間の競争も今よりは若干変わってくる。非常に厳しい状況が続いており、単価の下落はまだ若干進む。	
スーパー（店長）	・低価格が当たり前になってきている。スーパー各社はディスカウント業態に着手し始めており、低価格競争が今後の勝ち負けを左右する。	
スーパー（店長）	・地域の基幹産業である自動車関連企業でも、特定車種が増産しているだけであり、従業員の収入の増加にはつながらない。	
コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下と売上の前年割れは、当面継続する。	
衣料品専門店（経営者）	・バーゲンの時期に入るが、バーゲンでも客は反応しなくなってきた。それでも、商品単価は前年より1～2割安くなっており、これまで買い控えていた人もバーゲンなら買ってくれる。	
家電量販店（店員）	・パソコンの新OSの発売に関しても、アップグレード商品はよく売れるものの、パソコン本体は単価が上がるため伸びない。	
乗用車販売店（従業員）	・経済対策が浸透し、自動車販売に関してはカンフル剤としての効果がある程度出てきている。この効果は、今後も同様に推移する。	
乗用車販売店（従業員）	・オプション品のサービスやローン金利の優遇等の仕掛けに反応する客が増え、手ごたえを感じるが、工場入庫は減っているため、全体としては今まで通りである。ただし、新車の販売台数が前年並みを確保できているため、今後の工場入庫等のリピート率は上がる見込みである。	
乗用車販売店（従業員）	・今はエコカー減税と補助金に助けられているが、客との会話のなかでは、冬のボーナスの減額や雇用の問題、会社の取引先が替わったため自分の業務内容が大きく変わったといった将来を心配する話題が非常に多く、以前のように年末に新車販売が増えるという期待は持ちにくい。しかし、年度末が近づくとつれて減税・補助金を活用しようという動きが盛り上がるという期待もある。減税効果をよりアピールしていきたい。	
乗用車販売店（従業員）	・新車販売は補助金の予算があるうちは好調であるが、予算がなくなると厳しくなる。	
一般レストラン（経営者）	・年末に掛けてのイベントなどで、飲食に使うお金が減る。	
一般レストラン（スタッフ）	・相変わらず新規のお客さまも増えない状況で、今後良くなる見通しが立たない。	
観光型ホテル（販売担当）	・年末、年始共に、特に大型団体の受注の落ち込みをカバーしきれない。ただし、高齢者による潜在需要はあるため、今後も掘り起こしに努める。	
タクシー運転手	・忘年会、新年会と例年ならば多忙な時期であるが、現状では最も忙しい金曜日でさえ空車の数が非常に多く、金曜日の売上は前年同月比で15%減である。この状況では、今後良くなる見込みはない。	
ゴルフ場（企画担当）	・数か月先の予約も、前年同月の予約を上回るゴルフ場が多く、入場者数も順調に推移する。また、今年も暖冬傾向にあるため、しばらくは好調に推移する。	
住宅販売会社（企画担当）	・今年度予算の配分が決まったものの、公共事業が中止になり、不安定な状況にあるため、様子見が続く。	
やや悪くなる	百貨店（販売担当）	・今年は例年よりもクリスマス向けの買物の下見が少なく、ボーナス支給額の減少も予想され、クリスマス商戦は非常に厳しい。
スーパー（経営者）	・地域の主要産業であるオートバイ産業の下請業者の経営者に聞いても、明るい話は全くない。そのため、食料品業でも景気回復は見込めない。	
スーパー（営業担当）	・中小、零細の製造業は相変わらず厳しく、各企業の決算はほとんどが減収減益である。冬のボーナス支給額も前年比で減少することから、年末商戦やギフト需要には買い控えまたは予算の減少が避けられない。売上、利益共に、前年を下回る。	

		コンビニ（エリア担当）	・客の動きはあまり変わらないが、競争店がまだ出店する予定であるため、更に厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・主力の食品分野の回復が全く見えず、良くなる兆しも見えてこない。前年以上に体力が落ちた企業が多く、年末に向けて更に厳しさを増す。
		住関連専門店（営業担当）	・公共工事の減少や一般のビル、工場などの建設も様子見が強い。良くなる兆しが見えるのはリフォームだけである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・カードによるボーナス払いの客が少なすぎる。来年に向けても財布のひもは固く、消費は低迷する。住宅ローンのボーナス支払が集中する1月以降は、一段と冷え込む。
		一般レストラン（スタッフ）	・相変わらず新規の客が増えない状況で、今後良くなる見通しは立っていない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	・年末に向けて企業倒産の増加が見込まれるため、今後の景気は前年以下になる。
		旅行代理店（経営者）	・インフルエンザや来年度予算の動向によっては、更に悪化する。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の旅行に期待しているが、予約を受けてもすぐキャンセルが発生し、数字がなかなか伸びてこない現状にあるため、これから先も数字の改善は見られない。
		通信会社（企画担当）	・大都市圏の大手業者によるサービスが拡大しており、今後競争はますます激化する。
		パチンコ店（経営者）	・この業界は個人の可処分所得の変動に敏感であるため、今後はやや悪くなる。
		設計事務所（経営者）	・設計案件の絶対数が減少しているばかりか、設計料の単価が低くなっているため、今後も厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・急激に再度デフレが進行しているため、今後は企業の倒産やリストラが増えそうである。特に地域経済を支える中小企業はますます苦しくなるため、景気の更なる悪化は必然である。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・忘年会、新年会は、例年とは比べようもないくらい、控えられる。所得の減少の影響により、内食志向になっていく。
		コンビニ（店長）	・全ての分野で販売量は減っており、これから良くなる要素は見当たらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・環境対応車への買換え補助は来年3月までで打ち切りと決まっており、メーカーや輸入業者も販売支援の財源には限りがある。今後の新車販売には、非常に多くの課題がある。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・消費者の購入意欲はまだまだ低く、これだけ盛り上がり欠けた月はないほどである。この先も苦しい経営状態が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況を見ると、ランチタイムは前年並みを維持しているが、ディナータイムは前年割れとなっており、先行き明るい材料はない。
		旅行代理店（経営者）	・一部の大会社はそれなりに回復に向かっている様子であるが、全職種とはいえない。また、観光産業ではインフルエンザの影響もあり、明るい材料は見えない。
		旅行代理店（経営者）	・原油価格上昇の影響で、燃油サーチャージ等も復活し、更に値上げするという材料ばかりであり、良い判断材料がない。
		テーマパーク（職員）	・日帰り客が増えて、テーマパークでゆっくりと過ごす時間のない人が多くなっている。そのため、来場者数は減っており、今後は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の問い合わせが少なくなってきた。これまでは既存客のリフォーム等でなんとか業績を補ってきたが、限界に近付きつつある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（エリア担当）	・米国や中国を始めとするアジアの国々の景気回復に刺激されて、改善する。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売量は少しずつ回復基調にあるが、販売価格は低下傾向にある。消費の回復と企業の体力のバランスがどうなるか不透明である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今後も、現状並みの受注量、販売量が見込める。
	窯業・土石製品製造業（社員）	・現在の良くなっている状況は、これまで在庫を圧縮し過ぎたことによる反動という面が強い。そのため、すぐに揺り返しが来そうであり、この先、現状よりも良くなるとは考えにくい。	

	一般機械器具製造業（経理担当）	・下期後半からは上期比で若干の受注増加を見込んでいるものの、不透明感が拭えない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・低迷が続く見通しである。
	電気機械器具製造業（経営者）	・ここ2、3か月は、現状維持が続く。
	電気機械器具製造業（経営者）	・自動車以外の復調が見えていないため、今後の状況に変化はない。
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・受注量が減って、あと2年くらいは回復しないとの予測が出ている。
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	・国内の乗用車部門の受注は好調であるが、国外の経済環境は依然として厳しいままであり、今後も横ばいが続く。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーからは秋から発注量が増えると聞いていたが、実際には増えていない。来年の2、3月から発注量が増えると変更されたため、その時期までは変わらない。
	輸送業（経営者）	・生産財系の荷主では、徐々に物量が増えてきており、売上、利益共に増加傾向にある。その一方で、消費財は単価下落が続いており、物量に変化がないなか、売上が落とす結果となっている。変動費を下げることもできず、利益の減少を招いており、今後も厳しい状況が続く。
	輸送業（エリア担当）	・自動車関連の設備投資の仕事が全くない状況にあり、輸送の仕事も動かない。それに加えて、橋梁等の設備投資関連も足踏み状態にあるため、今後も変わらない。
	輸送業（エリア担当）	・年末にかけて荷物量は毎年増えていくが、全国各支店の営業所長に聞いても、動きは芳しくないと話すメーカーが多いとのことである。景気の改善を反映するような大きな荷物の流れはほとんどない。
	輸送業（エリア担当）	・景気対策が実施された時期には荷物量は増えたが、また以前に戻ってしまっている。今後荷物が増えていく要素は見当たらない。
	金融業（従業員）	・企業間でも二極化が起きている。不景気のなか、多少仕事が増えてきている会社もあれば、いまだに週休5日制という自動車製造関連下請会社も多々ある。景気がどちらに向かっているか非常に判断が難しい。
	金融業（企画担当）	・個人の消費が芳しくない。景気悪化懸念が財布のひもを固くしており、更にボーナス減も予想される事から実際の収入も減ることが見込まれる。当面は、良くなる要素は見られない。
	不動産業（開発担当）	・これ以上、分譲マンションの売行きが悪くなるような材料はないものの、税制の優遇措置の拡大等の好材料もなく、この先数か月では回復までに至らない。
	企業広告制作業（経営者）	・現在と変わらず、新規採用が低迷して新卒者の仕事がない状況は続く。
	広告代理店（制作担当）	・広告の受注増加はほとんど見込めず、予算的にも増えない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読者数の維持はできているが、折込広告の回復には不安が残る。
やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・先行きの仕事が決まっていないなど、不安要因が多い。また、年末の決済などの不安から、今後は買い控えや与信不安など心理的な要因でも新しい仕事への着手が遅れる。公共事業などの新規展開も全く見えない。
	金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトや公共事業が動かないので、仕事量が少なく安値での取り合いという状況は変わらない。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・競合他社が在庫を叩き売り、価格競争は激しさを増している。円高ドル安も進んでおり、価格競争力もなくなっている。
	経営コンサルタント	・所有地の売上もあまり伸びていないため、地価の上昇は考えにくい。住宅地でも、給与やボーナスカットによる影響が今後鮮明になってくるため、新たな不動産に対する需要の広がりには考えにくい。地価の下落傾向はまた出てくる。
	会計事務所（社会保険労務士）	・これまで雇用調整助成金により休業で雇用を維持してきた企業のうち、年明けから人員整理しなければならない所も出てくる。
悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・市場の縮小が進んでいるが、その影響が今後2、3か月先に出てくる。客先からの引き合いも減少している。
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・3月以降の自動車の生産台数が、下方修正されている。
	不動産業（経営者）	・今後の金融機関の対応次第では、まだまだ悪くなる。
雇用	良くなる	-

関連	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・求人数は、前月に続いて増加傾向にある。また、派遣先の都合による契約満了による終了の比率も、数%にまで低下している。年度末にかけて、稼働数は上昇に転じる見込みである。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・9月は一時的な要因による影響が大きかったが、全体的に回復感が強まっている。年度末以降の製造業の見通しが出てくれば、更に良くなることもありうる。
		職業安定所（職員）	・新規求人、有効求人共に改善傾向が継続しており、就職件数も改善傾向にある。
変わらない		人材派遣会社（経営企画）	・今後の顧客企業からの技術者ニーズにも、大きな変動は見込めない。
		人材派遣会社（経営者）	・ここ6か月、9か月と、ほとんど注文がない。あったとしても一時的な需要である。そのため、3か月後もほとんど注文はない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣、人材紹介共に、相変わらず求人の申込件数は増えてこない。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数の増加は、年内には見込めない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・派遣先企業は多少上向き始めたが、ここきてやや下向きに転じている。今後大きな受注が見込まれる派遣先企業も見られないため、今後は良くて現状維持である。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人出稿数が増える兆しはみられない。
		職業安定所（所長）	・雇用調整助成金の支給申請をする中小企業数は減少しており、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・景気の不透明感が強いとため、事業所の業務量の変動も見られない。そのため、今後の雇用創出にも変動はない。
		職業安定所（職員）	・採用意欲には、業種間や企業間で格差が見られるため、新規求人数の増加は今後も見込まれない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きは相変わらず厳しい状況である。人員整理の相談もいまだに続いているため、年末に掛けて景気は悪化する懸念がある。
		職業安定所（職員）	・企業においては、景気の回復感が少なく、特に製造業の一部の業種では増産がみえるものの、その他の製造業では回復感は見えていない。全体的に回復するにはもう少し時間がかかる。
	民間職業紹介機関（職員）	・取引先企業は依然として慎重であり、増員計画はまだない。現状維持がまだ続く。	
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-