

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：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	-	-
		商店街（代表者）	・客の購買意欲が少し出てきている。
		商店街（代表者）	・悪い店が淘汰される中で景気も底を打ち、多少上向く。
		一般小売店〔土産〕 （経営者）	・客が土日に集中する傾向が顕著になっており、来客数は増加する。
		一般小売店〔和菓子〕 （企画担当）	・消費が伸びる兆しがみられる。
		百貨店（売場主任）	・客の財布のひもが少し緩くなっている。
		百貨店（販売促進担当）	・客の購入点数が徐々に増加しつつある。
		スーパー（店長）	・安い商品だけでなく、高くてもこだわりのある商品が動き始めている。
		スーパー（店長）	・競合店を含めて販売努力が実を結び、需要を掘り起こしている。
		スーパー（店長）	・旅行カバンの売行きが回復しており、今後レジャー関連の動きがますます活発になってくる。
		スーパー（総務担当）	・5月の後半の販売量が上向いており、特に生鮮食品の動きが良い。
		スーパー（仕入担当）	・競合店との差別化商品の導入が決まっており、売上は伸びる。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売台数が増加しており、売上が伸びている。
		住関連専門店（店員）	・高額商品が売れるようになっており、来客数が増加しているため、ニーズにあった物を提供すれば結果はついてくる。
		その他専門店〔雑貨〕 （店員）	・品揃えや販売方法を徐々に変更しているため、売上が増加する。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ数か月をみても変化がみられないので、これからすぐに変化がでてくると思えない。
		通信会社（企画担当）	・キャンペーンを打たなくてもある程度の契約を維持している。
		通信会社（営業担当）	・サッカーのワールドカップが良い刺激を与える。
	通信会社（営業担当）	・高付加価値商品を値下げするため、多少活発化されていく。	
	その他サービス〔語学学校〕 （経営者）	・入校予定者数が増加している。	
	変わらない	商店街（代表者）	・客単価が低下傾向である。
		一般小売店〔生花〕 （経営者）	・店頭売りはまずまずだが、葬儀用等企業からの注文が減ってきている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の所得が増加していない。
		百貨店（売場主任）	・夏物の動き待ちの姿勢が続く。
		百貨店（企画担当）	・バーゲンの動きは活発になるが、普通の商品の動きは鈍くなる。
		百貨店（企画担当）	・既に夏物衣料が売れており、夏の商材が不足する。また、クリアランスで客単価が低下する。
		百貨店（企画担当）	・売上を引っ張る夏物商材が不在であり、ヒットアイテムも見当たらない。
百貨店（外商担当）		・サッカーのワールドカップ特需以降、その反動が出る。	
百貨店（売場担当）		・ボーナスの大小に影響されるが、これまでとあまり大差ない。	
スーパー（経営者）		・客は安い物を買いたい傾向が強いうえに、必要量以上は買わない客が多い。	
スーパー（経営者）		・来客数、売上ともに増加しているが、客単価が上昇してこない。バーゲン商品を買いたまわっている状況である。	
スーパー（店長）		・回復の兆しが感じられない。	
スーパー（店員）		・来客数、売上ともに前年を上回っているが、競合店の出店も控えている。	
スーパー（店員）		・競合店は低価格を売りにしており、特売日以外は来客数が減少している。	
スーパー（店員）		・季節商品の動きは良いが、その他の売行きが悪いため、全体の売上は変わらない。	
コンビニ（エリア担当）		・売上の回復スピードが今までよりも鈍化している。	

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		
		コンビニ(店長)	・乗客数は変わらないが、客単価は1人当たり20円ほど低下しているため、売上にはあまり変化がない。		
		衣料品専門店(経営者)	・まだまだ悪い状態が続いており、明るい兆しがみえない。		
		衣料品専門店(企画担当)	・単価の下げ止まり傾向はあるが、客の購買意欲に大きな変化はみられない。		
		家電量販店(店長)	・競合店ができて一時的に市場が活性化しているが、全体として客の動きは読めない。		
		乗用車販売店(経営者)	・売れ筋価格帯は依然として低いが、下取りの解体比率も相変わらず高いため、先月同様積極的な購買動機はあまりみられない。		
		乗用車販売店(従業員)	・現在の販売量は好調だが、新車効果が続かないため、現状維持である。		
		乗用車販売店(従業員)	・小型車の販売が好調だが、客の財布のひもが固い表れである。		
		乗用車販売店(総務担当)	・車の購入を見合わせたり、ローンの支払い金額を低くしたりと、消費者はかなり慎重になっている。		
		その他専門店[玩具](店員)	・客の動きに伸びがみられない。		
		その他小売[貴金属](経営者)	・全体的には変わらないが、女性と高齢者の購買力が増加しつつある。		
		高級レストラン(経営者)	・各会社とも接待をする余裕がなく、宴会予約は減少気味で、人数が少ないものが多い。		
		高級レストラン(スタッフ)	・客は低価格メニューを選んでおり、客が増えても集客できたという実感が乏しい。		
		一般レストラン(経営者)	・学校5日制の影響も、今のところはあまりみられない。		
		スナック(経営者)	・客が多い日と少ない日の差が極端である。		
		バー(経営者)	・オープン4年で客数が最低となっている。		
		都市型ホテル(従業員)	・予約状況に変化がない。		
		タクシー運転手	・人出が少なく、乗車率が悪い。		
		タクシー運転手	・相変わらず、特に深夜12時過ぎは客が減少している。		
		通信会社(社員)	・IT関連は郡部では増加しているが、大都市では横ばいになっている。		
		テーマパーク(職員)	・客は依然としてお金の使い方に慎重である。		
		ゴルフ場(経営者)	・来場者は増加傾向だが、単価は厳しくなっている。		
		設計事務所(経営者)	・2か月後までの仕事量は確保している。		
		住宅販売会社(従業員)	・自らの力で売上を伸ばす企画力のある企業が多くない。		
		やや悪くなる		一般小売店[時計](経営者)	・店頭にいっても来客数は少なく、訪問販売をしてもなかなか商談がまとまらない。
				百貨店(経理担当)	・ここ数か月下降線をたどっている。
				百貨店(販売促進担当)	・現在ヤング部門が好調だが、後で必ず反動がくる。
コンビニ(エリア担当)	・客単価が上昇する材料が見当たらず、競合が厳しくなる一方であるため、来客数も落ち込む。				
コンビニ(店長)	・来客数の減少傾向がまだまだ続いている。				
家電量販店(店員)	・他社との競合に加えて、販売量の落ち込みも顕著である。				
乗用車販売店(従業員)	・ボーナスが減少すると話す客が多い。				
住関連専門店(営業担当)	・住宅購入の意欲が冷え込んでいる。				
旅行代理店(経営者)	・景気の牽引役がない。				
旅行代理店(従業員)	・旅行業はボーナスの出方次第だが、今の賃金状況ではあまり良くならない。				
タクシー運転手	・売上が確実に低下している。				
美容室(経営者)	・客の顔ぶれは同じだが、来店間隔が伸びており、回転が悪い。				
設計事務所(経営者)	・計画件数は変わらないが、実設計にはなかなか至らない。				
住宅販売会社(従業員)	・アパートの入居率が低下しており、地主の新築アパート建設意欲が低下している。				
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)	・客からの問い合わせ数が減ってきている。				
悪くなる		観光型ホテル(スタッフ)	・予約状況が例年に比べて悪く、特にファミリー利用が大きく落ち込んでいる。		

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	
		設計事務所（営業担当）	・発注量、単価ともに非常に厳しい状況が続いている。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・マンションの着工件数が好調であるため、需要は増える。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売、欧州向けの輸出をはじめとして、受注量が回復する。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・各企業の在庫が底をついたため、半年振り、1年振りの注文が出始めている。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・取引先の業績が回復しているため、数量が増加する。	
		変わらない	輸送業（エリア担当）	・客の在庫が減少しており、またアジアで景気が回復しているため、物流が活発化してきている。
	食料品製造業（企画担当）		・販売価格の低下が続いているが、販売数量の増加に結びついていない。	
	化学工業（企画担当）		・国内向け食品加工分野の好調がしばらく持続する。	
	非鉄金属製造業（社員）		・仕事はあっても価格が上昇しない。	
	金属製品製造業（従業員）		・設備関連の引き合いに若干動きがみられるが、全体としては変化がない。	
	一般機械器具製造業（販売担当）		・現在の受注量を維持する状況が続く。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・ほぼ1年間、現在の水準の売上が続いている。	
	電気機械器具製造業（営業担当）		・引き続き国の予算が地方インフラの整備に使われているため、今後も好調に推移する。	
	輸送用機械器具製造業（経理担当）		・円高による業績の下方圧力がある。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		・受注量の傾向が変わらない。	
	輸送用機械器具製造業（工務担当）		・生産ラインの負荷はやや減少するが、水準としては十分である。	
	建設業（経営者）		・発注単価の低い総改築はやや増えているが、法人の大型設備投資や個人住宅の大型案件が激減している。	
	建設業（企画担当）		・新規の大型工事情報がなく、また仮に中型物件等の工事が若干増えたとしても、コストダウン競争が厳しいため、変わらない。	
	輸送業（従業員）		・荷物の動きからは、顕著に上向き兆しはみえていない。	
	輸送業（エリア担当）		・製造部門の海外シフトの動きが顕著になりつつあるため、国内産業の取引量はそれほど増加してこない。	
輸送業（エリア担当）	・中堅の鉄鋼関連企業など顧客先で在庫調整が進むなど、やや良くなる傾向が続いている。			
金融業（従業員）	・取引先、顧客の話では、変化の兆しはみられない。			
金融業（企画担当）	・引き続き、各企業ともコストダウンを迫られ利益の出ない状況にある。			
	やや悪くなる	広告代理店（制作担当）	・広告予算が取れない状況が続いている。	
税理士		・顧客企業では、悲観的な経営者が多い。		
税理士		・顧客企業の売上が思ったより伸びていない。		
鉄鋼業（経営者）		・引き合いが減っており、発注を増やす見込みの顧客が、時期を先延ばしする傾向にある。		
新聞販売店〔広告〕（店主）		・流通、不動産のチラシが大幅に減っている。		
	悪くなる	経営コンサルタント	・土地の新規取得が低調である。	
その他サービス業〔社会労務士〕（経営者）		・顧客企業で、賞与を減らすというところも多くある。		
窯業・土石製品製造業（経営者）		・住宅着工数が下降の一途にあるうえ、取引先が中国やマレーシア等に生産拠点を移転しており、受注量が激減している。		
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・自動車関連企業に、非常に積極的なエンジニア中途採用計画が出ており、将来に向けた投資が増えている。	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・事業縮小等による人員整理が比較的減少している。	
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・求人社数、求人数は3～4か月前を底として、緩やかに上昇している。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新規の派遣需要が落ち込んでいる。	
人材派遣会社（社員）		・人材派遣の注文は、プラス企業とマイナス企業がほぼ同数で、横ばいが続いている。		

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
		アウトソーシング企業 (エリア担当)	・求人数は下げ止まりから上昇に転じているが、さらに上昇していただくだけの要素はない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人数はやや上向き傾向だったが、直近ではこの2～3か月の平均値にまで低下している。
		求人情報誌製作会社 (企画担当)	・アルバイト、パート中心の求人傾向に変化はない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・地元企業の求人は製造業を中心に動きが鈍いが、製造業の業務請負の求人が少し上向いてきている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	・求人広告件数の推移からは、まだ明るさがみられない。
		職業安定所 (所長)	・求職者数が減少する要素が見当たらない。
		職業安定所 (職員)	・中高年を中心に求人が減少している。
		職業安定所 (職員)	・パート雇用の増大やワークシェアリング等の雇用形態の検討が進んでいるものの、雇用状況はまだ不安定である。
		職業安定所 (職員)	・求職者が減少する要因が見当たらない。
		職業安定所 (管理部門 担当)	・有効求職者数が増加傾向である。
		学校 [専門学校] (部 長)	・就職志望者の内定率が例年と比較して上昇していない。
	やや悪くなる	人材派遣会社 (社員)	・リストラ関係は一段落して、激しい動きはみられなくなっているが、コストダウンを継続している企業はまだ多い。
		民間職業紹介機関 (職員)	・派遣需要が伸びず、正社員を増やす企業も少ない。
	悪くなる	-	-