

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） | ・来客数がやや増加している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・顔をよく見かける客が増え、何度も足を運び、2か月に1回くらい靴を買う客が増えている。 |
| | | スーパー（店長） | ・引き続き旅行関係商品の動きが良くなっている。米国テロの影響も薄くなり、夏休みに向けさらに活発化する。 |
| | | スーパー（店長） | ・今月はサッカーワールドカップの影響で状況が悪いが、一過性のものなので元の状態に戻る。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・売上の回復スピードがこれまでと比べてアップしている。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | ・単価の下げ止まりが顕著であり、消費者の購買意識も変わりつつある。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・来客数だけをみると、若干動き始めている。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・新商品の売行きが思ったよりも良い。 |
| | | 住関連専門店（店員） | ・買い控えがなくなっており、価格と品質が見合えば客はお金を使う。今まで買い控えをしていた分、購買意欲が高まる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・サッカーワールドカップがマイナスの影響を及ぼしていたが、それが終われば多少良くなる。 |
| | | その他サービス〔語学学校〕（経営者） | ・サッカーワールドカップの影響か、英語以外にもスペイン語、イタリア語、フランス語等のコースの問合せが入っている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・住宅金融公庫、生命保険会社等の融資に対する取組みが非常に積極的になったため、アパート建築の需要が増加している。 |
| | | 変わらない | 商店街（代表者） |
| | 商店街（代表者） | | ・低単価商品はよく動くが、高額品の動きが相変わらず悪い。 |
| | 商店街（代表者） | | ・依然として商店街の空き店舗は埋まらず、セール中も人通りが少ない。 |
| | 一般小売店〔生花〕（経営者） | | ・売上は減少も増加もしていない。 |
| | 一般小売店〔土産〕（経営者） | | ・客のお金の使い方は依然として慎重である。 |
| | 百貨店（企画担当） | | ・シーズンを通して話題になるような大きなトレンドが、この先もみえてこない。 |
| | 百貨店（企画担当） | | ・店頭で秋を先取りした商品が並び始めているので、売る物が不足する。 |
| | 百貨店（販売促進担当） | | ・夏物が前倒しで売ってしまったため、盛夏シーズンに対応する商材が不足し、需要を喚起できない。 |
| 百貨店（外商担当） | ・売上は回復傾向にあり、客単価、来客数はこのまま推移していく。 | | |
| 百貨店（売場主任） | ・販売件数が徐々に減少している。 | | |
| スーパー（店長） | ・相変わらず客の購買意欲は低い。 | | |
| スーパー（店員） | ・来客数は前年と変わらないが、買い上げ点数は依然として低下しており、単価も低迷が続いている。 | | |
| スーパー（仕入担当） | ・季節感のある商品の売行きに変化はなく、季節感よりも低額品が動いている。 | | |
| コンビニ（経営者） | ・食品の安全に対する関心が高まり、選択が非常に厳しくなっている。 | | |
| コンビニ（エリア担当） | ・当分の間、あらゆる商品で低価格商品が支持される傾向が続く。 | | |
| 自動車備品販売店（経営者） | ・週末は売上の柱のひとつであるが、土曜日は良好だが日曜日の引けが早く、売上を押し上げていない。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・他店も来客数が戻り始めているが、客単価が低い。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・相変わらず積極的な購買動機がまったく見当たらず、同業他社からも良い話が聞かれない。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・新型車は出るが、軽自動車の動きが鈍くなっているため、今後も厳しい。 | | |

| 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 |
|----|----------|----------------|---|
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・サッカーワールドカップも終わり、乗客数も徐々に増加する。しかし、新型車の効果が薄れるため、プラスマイナスゼロである。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・客の購買行動はかなり慎重になっている。 |
| | | 住関連専門店（店員） | ・セール時期となるが、セールの結果が良くても通常期の売れ行きに影響が出るため、変わらない。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・予約状況は決して良い状況ではないが、直前に予約が入る傾向があるのであまり変わらない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・飲酒運転の罰則強化の影響が大きく、ビールのシーズンでも売上は横ばいになる。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・夜の来客数が多少減少しているが、ランチの来客数は変化がない。 |
| | | スナック（経営者） | ・ボーナスカットの話をお客から多く聞き、厳しい状況は変わらない。 |
| | | スナック（経営者） | ・会社の経費削減により、来客数が減少している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・当社のリストラもほぼ内容が固まり、将来に向けて利益を出せる体制を構築し始めている。 |
| | | タクシー運転手 | ・飲食店は来客数が減少している。 |
| | | タクシー運転手 | ・減少した客はすぐには戻ってこない。 |
| | | 通信会社（社員） | ・新サービスは、減少しているものと伸びているものが相殺され、あまり変わらない。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・雰囲気的には閉塞感が薄れつつあるように感じるが、低価格化が進んでおり、まだまだ厳しい。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・販売台数が伸び夏商戦に向かい明るい兆しはあるが、高単価商品の販売台数が伸びていない。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・旅行の手控えがみられる。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | ・予約状況、近隣の同業者の情報からも良い方向には行っていない。ゴルフクラブの買い替えも少なくなっている。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | ・予約状況は前年と比べてもそんな色はない。ただし、単価の値引き等、ゴルフ場によってはかなりの努力が必要である。 |
| | | 美容室（経営者） | ・客の顔ぶれは変わらないが、カットする回数が1か月が2か月に、2か月が3か月と伸びている。 |
| | | 住宅販売会社（業務担当） | ・前半期の落ち込みが大きかったが、6月期は前年同月期並みの販売量に戻ってきている。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店〔酒〕（経営者） | ・客の購買意欲はいまひとつで、中元を控える人、会社が増えている。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店〔土産〕（経営者） | ・他地域の新しい施設に観光客を奪われている。 |
| | やや悪くなる | 百貨店（経理担当） | ・販売数量が増加する要因が見当たらない。 |
| | やや悪くなる | 百貨店（売場担当） | ・客の購買意欲はマイナス方向に動いている。 |
| | やや悪くなる | スーパー（店員） | ・売上は減少傾向で、景気が良くなる要素が見当たらない。 |
| | やや悪くなる | コンビニ（エリア担当） | ・客単価は上昇する要因が見当たらず、来客数も競争激化で減少が懸念される。 |
| | やや悪くなる | コンビニ（店長） | ・廃業に追い込まれる飲食店がある。 |
| | やや悪くなる | コンビニ（店長） | ・消費者はデフレ感を引き続き持ち続ける。 |
| | やや悪くなる | 衣料品専門店（経営者） | ・高単価商品の売上、予約の減少が続いている。 |
| | やや悪くなる | 乗用車販売店（従業員） | ・販売量が対前年実績を上回ることができない上に、車種構成が小型車が56%と半分以上も占めている。このような状態では収益増が見込めず、景気回復の実感も湧いてこない。 |
| | やや悪くなる | 乗用車販売店（従業員） | ・サッカーワールドカップ等が明るい話題を提供していたが、それらがなくなる。 |
| | やや悪くなる | 住関連専門店（営業担当） | ・新設住宅が減少している。 |
| | やや悪くなる | 高級レストラン（経営者） | ・予約状況が悪い。 |
| | やや悪くなる | 高級レストラン（スタッフ） | ・価格を20～30%下げたイベントを展開し、来客数の回復に努めているが、客単価の低下をカバーしきれず、売上の前年割れが続いている。 |
| | やや悪くなる | 観光型ホテル（スタッフ） | ・予約状況が良くない。ファミリーの利用が大きく落ちてきている。 |
| | やや悪くなる | 都市型ホテル（従業員） | ・予約状況は変わらない。 |
| | やや悪くなる | 旅行代理店（経営者） | ・個人客の所得の減少などで年々悪くなっている。 |
| | やや悪くなる | 旅行代理店（従業員） | ・客のボーナスの状況からみて、良くなる見込みはない。 |
| | やや悪くなる | 美容室（経営者） | ・来客数は変わりないが、客の周期が長くなってきている。 |

| 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 | |
|----------------|----------|----------------------|---|-------------------|
| | | 美容室（経営者） | ・近くに新しい店が続々とオープンしており、値引き競争も激しくなっている。 | |
| | | 設計事務所（経営者） | ・新しい設計の案件が出てきていない。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・底打ち感はあるが、そのまま底の状態であり、消費が上昇する気配がない。 | |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | ・商談中に収入の不安定さを訴える客が多い。 | |
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・商店街の居酒屋は金曜の夜でも人が入っていない。 | |
| | | 商店街（代表者） | ・商品が売れない。 | |
| | | スーパー（経営者） | ・昨年までの売上は対前年比98%位であったが、今年1月から悪化し、対前年比70～80%にダウンしている。仕入れ先や同業者でも同様であり、全体的に低迷している。 | |
| | | 設計事務所（経営者） | ・契約数が減少している。 | |
| | | 設計事務所（職員） | ・同業で廃業した人から、同業に再就職しようとしてもなかなか仕事が見つからないと聞く。 | |
| | | | | |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | 建設業（総務担当） | ・企業が動き出している。 | |
| | やや良くなる | その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者） | ・円高の様子見て、設備投資は厳しくなる。 | |
| | 変わらない | 食料品製造業（経営者） | ・取引先から製品の安全性の証明を求められることが多い。中小企業では分析設備がなく、負担になっている。 | |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | ・現在の受注量と販売量を維持する状態が続く。 | |
| | | 化学工業（企画担当） | ・国内向けは回復してくるが、輸出は円高の影響が出てくる。結果としてそれらが相殺しあう。 | |
| | | 鉄鋼業（経営者） | ・価格による過当競争を続けるが、販売量を向上させる材料がなく、海外製品との競争もますます激しくなる。 | |
| | | 非鉄金属製造業（社員） | ・受注単価の上昇の気配どころか、まだまだ底がみえない。 | |
| | | 金属製品製造業（従業員） | ・受注量や生産は増加していたが、アメリカ経済の懸念に加え、急速な円高により、アメリカ向け輸出の動向が懸念される。 | |
| | | 一般機械器具製造業（販売担当） | ・受注に結びつく引き合い件数は非常に増加してきているが、これ以上の増加はない。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・国内販売は販売量の増加を期待できるが、輸出は円高の進行により一層苦戦する。 | |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | ・ショールームへの来客数は減少傾向である。 | |
| | | 電気機械器具製造業（従業員） | ・想像以上に生産の海外シフトが進んでおり、従来品では原価以下まで価格を下げて受注できない状況である。技術的な優位性確保が必要であるが、簡単なことではない。 | |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・3か月先の受注量が確定している。 | |
| | | 建設業（経営者） | ・公共事業の発注が相当厳しい状況が続くが、民間事業はかなり裾野が広がっている。 | |
| | | 建設業（企画担当） | ・新規大型工事の情報はなく、また仮に中型物件等工事が若干増えたとしても、各社によるコストダウン競争がより厳しくなるだけである。 | |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・受注獲得のためには従来よりも非常に厳しい条件を提示される。 | |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・貨物の取扱量は増加する見込みがなく、同業他社と荷物の取り合いになり、価格も低下する。 | |
| | | 金融業（従業員） | ・小規模会社の経理担当者からは、集金が遅れているといった話を相変わらずよく聞く。 | |
| | | 金融業（融資担当） | ・自動車関連の中小企業は円高の影響が大きい。 | |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | ・前月に続き流通、不動産のチラシ広告が大きく落ち込んでいる。サービス業の伸びで何とか持っている状態である。 | |
| | | 税理士 | ・顧問先の事業主と話をすると、このまま悪い状態が続くといった話が多い。 | |
| | | 税理士 | ・顧問先企業は競争相手が多く、質を改善するなど他企業と差別化しない限り変わらない。 | |
| | | その他サービス業〔社会労務士〕（経営者） | ・取引先の社長から、今的人员削減が今後も続くと言われている。 | |
| | | やや悪くなる | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・急激な円高が業績を悪化させる。 |
| | | | 経営コンサルタント | ・土地の新規取得はまだ低調である。 |

| 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 |
|----------|----------------|----------------------------|---|
| | | 公認会計士 | ・財務力の脆弱な中小企業の業績回復は、金融機関の不良債権処理が一段落して、融資体制が変わらなければ期待できない。 |
| | 悪くなる | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・取引先の海外進出が相次いでいる。 |
| | | 非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当） | ・引き合いが減少しており、単価の下落も一層進む。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・中途、アルバイトの件数の対前年比のマイナス幅が底を打って上昇傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は5か月ぶりにわずかであるが増加に転じている。 ・建設業では、公共事業が徐々に始まった影響か、少しではあるが増加となっている。 |
| | | 民間職業紹介機関（エリア担当） | ・求人数が微増で、増加傾向にある。特にIT関連を中心として、積極的な態度がみられる。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・中堅、中小企業の求人意欲も復活してきている。 ・特に機械工具、工作機械メーカー、商社の求人意欲が高い。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・新規の注文件数は前年水準まで回復しているが、さらに上向く具体的な材料がない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・求人件数は平均的数値よりやや上であるが、大きな差はない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（企画担当） | ・正社員需要が回復しておらず、アルバイト等で一旦は収入を得た人も、継続して就職を探している状況が続いている。 |
| | | 職業安定所（所長） | ・新規求職者の増加傾向が続く。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・内需の減少、企業の海外への生産移管が進む中、中高年層を中心に求人が減少しているうえ、年齢、職種、勤務条件でミスマッチが生じている。企業が求める優秀な技術者、経験者といった即戦力が少なく、雇用環境は引き続き厳しい。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・大手企業では早期退職者の募集や出向等の人員削減をしており、中小企業は倒産の危機にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・企業のリストラ情報がまだまだ聞かれるなど、新規求人が対前年同月比で増加に転じる気配は全く感じられない。 |
| | | 職業安定所（管理部門担当） | ・有効求職者数は引き続き増加している。また小規模事業所での人員整理が続いている。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・各企業のリストラが一段落ついている。 |
| | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・学生の内定状況に関して大学等の危機感は増している。 | |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（社員） | ・派遣料金の値下げを要求したり、派遣契約を打ち切る企業が増えている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・雇用情勢は一向に改善していない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・雇用情勢は依然として厳しい。 |
| | 悪くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・パートやアルバイト、業務請負業などの雇用状況が再び悪化し、底がみえない。 |