

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客の様子が明るく元気になっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量が例年より多い。特にここ3か月間で今月は最高に良い。他店も良い状況であると聞いている。
		その他サービス 〔パチンコ機器 製造販売〕（エ リア担当）	販売量の動き	・パチンコ設備機器業界では7月1日の法改正を控えて駆け込み需要がある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・アパート建設の受注が増加している。特に都市部から離れた郊外で受注が好調である。高齢の農地所有者が収入不安から安定収入を確保できる土地活用を考えていることが原因である。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年に比べ平日はほぼ同じ状況であるが、土日の販売量が増加してきている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・エアコンや冷蔵庫などでは、低価格品より省エネタイプの高付加価値商品が売れ筋になっている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・5月までとくらべて若干失速してはいるが、回復傾向は続いている。観光客数も変わらない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元時期が始まっているが、百貨店への商品移動は前年比3～5%上昇している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月に入りシーズン物の衣料品などではセール待ちで買い控えが見られるが、値下げにならない高級ブランドは時期に関係なく売れている。また、不況時には減少していた中元などの儀礼ギフトが再び回復している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・特に遠州地区は浜名湖花博の影響で街はかなり活性化しており、相乗効果が出ている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ポイントサービス券、サービス景品に客の反応は良くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候に恵まれている面があるものの、おにぎり、弁当などファストフードを中心として販売前年をクリアしているカテゴリーが目立つ。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・店舗の改装効果が出てきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型車の投入で購買意欲が高まっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の立ち上げが順調で、月後半のイベントも非常に盛況である。今月の登録実績は昨年を上回っており、受注実績も新型車の上乗せで前年実績を大きく上回っている。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・各社で大きく差はあるが、来客数、販売量とも増加してきている。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・賃貸や持家住宅は順調に推移している。しかし、公共工事の減少がマイナス要因となっている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	お客様の様子	・注文につながる具体的な引き合いが多くなっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ボーナス時期に入り来客数が少し増加している。また、最近は個人客より接待利用の客が少しずつ増加している。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	単価の動き	・ばらつきはあるものの単価の高い商品が出るようになっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン利用の来客数が増加している。ただしセルフサービスの食事提供による割安商品が主体である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊とレストランの個人利用が好調である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来客数や問い合わせ電話の件数が増加している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人客の動きはまだまだであるが、団体客数は増加してきている。

	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・新規契約数は減少しているものの、問い合わせはかなり増加しており、活況を帯びつつある。
	通信会社（開発担当）	お客様の様子	・ソフトウェア開発においては、受注数が一定しており変化がない。
	通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・1人当たりの販売単価が上昇している。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅ローン減税の期限が迫っており、駆け込み受注がある。
変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・良い商品もある程度売れているが、単価の低い商品にこだわる動きもまだ残っている。
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・大型店、スーパーの影響で販売量が減少している。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は相変わらずあまり上昇していないが、その一方で来客数は確かに増加しており以前より店がにぎやかに感じられる。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・梅雨にしては晴れの日が多く気温も高めに推移し、缶ビールやジュースなどの水物がよく売れている。しかし中元は会社関係、個人客とも振るわず、全体としては伸び悩んでいる。
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅前立地のショッピングセンターでは、雨天日や土日になると来客数が激減している。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・地場産業の調子が悪いため相変わらず良くない。客は高齢者のみである。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランス待ちの買い控えの客が目立つ。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・中元や食に関する物は若干良い状況だが、それ以外の部分はまだまだ良くない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価はここ3か月は前年比95%前後で推移しており回復の兆しがみられない。消費税総額表示による割高感依然として続いている。対策として割安感のある価格設定をするが、利益への圧迫が進む。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・生鮮食品は天候によって左右されており、市場の値動きによって商品価格に変動が出ている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・蒸し暑い気候となり、飲料水、缶ビール、発泡酒など水物を購入する客が増加している。ただし500mlのペットボトル飲料水の売価を105円にしたり、ビールも6缶パックで安い売価に設定しているため利益にはあまり貢献していないが、今の時期は来客数を維持することが大切でありこのまま続けていく。
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・昨年のタバコの駆け込み需要の反動や競合の影響もあって、6月の売上は前年比97%台と厳しい。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量が増加している割には売上金額が伸びていない。アンバランスな状況である。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・雨が少ないこともあり飲料水やアイスクリームなどの水物が良く売れているが、パンや米飯類の落ち込みがある。
	コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・販売量は動いていないが、高単価商品、付加価値の高い商品が売れているため売上は前年の101.5%となっている。
	衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・4、5月から引き続きミセスの購買意欲が良くない。年金不安や消費税総額表示の割高感が50歳代以上の客の消費意欲を削いでいる。売場からも同様の声が出ている。
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・特価商品が良く売れ、相変わらず客の財布のひもが固く、景気そのものは依然として良い方へいっていない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの事件の影響で、消費者は購入に非常に慎重になっている。来客数は変わらないものの成約率は前年並みで期待外れに終わっている。しかし逆に、今までは気にしないことでも工場に修理依頼がきており、サービス売上に寄与している。	
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客の会社の規模や業種によって格差が広がっている。	
自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・土日に客が店に集まりにくくなってきている。安易に行うフェアや特価バーゲンでは集客ができなくなってきている。静岡県内では地域格差も出ている。	

	その他小売〔総合衣料〕(店員)	販売量の動き	・客は例年に比べてゴールデンウィークの旅行に金を使っているため、その後は消費が冷え込んで販売量は減少している。
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・来客数は曜日構成や気象条件により影響を受けやすいが、平均してみれば横ばい基調にある。
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・蒸し暑い日が続いているが、週末にファミリー客がパフェやかき氷を注文することもあまりない。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価とも月前半は良いが後半はバラツキがある。従業員の接客が良くないのか景気が悪いのか悩んでしまう。
	都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・先月に比べると、今月はやはり一喜一憂という状況である。消費、サービスの景気回復はまだない。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・年金問題など先行き不透明な諸問題も影響しているのか以前のような力強さはなく、低単価志向は依然として根強い。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・販売量の動きに変化がない。良くなってもなく、悪くともない。部分的に良いものもあるが悪いものもあるため、総合すると変化はない。
	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・今の時期は夏休みの予約が多いが、例年に比べ客の動きはそれほど良くない。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・夏場の家族旅行の申込の時期であるが、目立って申込が増加しているわけでもない。例年並みで特に可も不可もない。
	タクシー(経営者)	単価の動き	・価格競争は依然厳しく、客を確保するのに必死である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・繁華街は静かで人出が少なく、昨年6月と比べてもほとんど変わらない。
	タクシー運転手	単価の動き	・金曜日の夜の繁華街では前年比で確実に客が増加している。しかし全体としては売上に変化はない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・例年どおりで、ボーナスによる客は増加してしない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年ゴールデンウィークの月は苦しいがその後少しは良くなるが、今年はまだあまり変化がない。
	通信会社(営業担当)	単価の動き	・受注するため、損益の限界のところで見積を作成している。
	テーマパーク(総務担当)	来客数の動き	・客の財布のひもはやや緩んでいる。しかし来客数は減少しており、消費も伸びていない。
	観光名所(案内係)	来客数の動き	・夏場になりつつあるが客はさほど増加していない。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・梅雨に入り台風の影響もあって来客数は低迷している。予算比、前年比でも悪くなっている。
	設計事務所(職員)	来客数の動き	・近隣の土地所有者は気分的に上向きであり、相談は増加している。しかし、今後具体的な仕事になるかは不透明である。
	設計事務所(営業担当)	競争相手の様子	・同業他社が事業を縮小している。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・全体的に買い控え傾向にあり、客は一軒当たりの単価が安いものを探している。
	住宅販売会社(企画担当)	来客数の動き	・毎月規定の枚数のチラシを入れているが、客の動きは2、3か月前から引き続きあまり良くない。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・天候の影響もあるが、商店街全体の人通りが減少している。時期的な影響もあるが、来客数も減少している。
	一般小売店〔土産〕(経営者)	お客様の様子	・来客数が少ない。浜名湖花博の影響のためか、伊勢志摩への観光客の動きが特に鈍く、結果的に伊勢志摩の景気を押し下げている。
	百貨店(企画担当)	単価の動き	・ここ数か月の傾向であるが、今月に入り特に購買単価の低下が進んでいる。昨年のSARSの影響の反動で特選ブランドの売上が低迷しているほか、宝飾品やプレタ関係の婦人服、紳士服が不調である。 ・消費税総額表示により商品価格が上昇したかのように感じられていることも、特に高額品の売上に影響を与えている。
	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・高級服の動きは好調になっているが、量販品の動きが悪くなっている。実需であるビジネススーツの動きが悪く、大多数の中堅サラリーマン層の消費意欲は弱まっている。

		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・外商員が販売する高額商品は展示会、訪問販売ともまずまずである。しかし低単価商品の来店販売が思うように売れていかず、全体的には予定を下回る流れである。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・競争相手の大規模スーパーが激安セールをし、それを受けて近所の中規模スーパーもセールで応戦しており、小さな小売店は割りを食っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・地元漁業の不漁が影響して、客の買上点数が減少している。他店でも同じ状況である。
		スーパー（店員）	単価の動き	・週末や父の日などの催事では客単価が跳ね上がるが、平日は相変わらず客単価が低い。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・昨年6月のたばこの駆け込み需要の反動もあるが、たばこ以外の弁当などでも前年を下回っている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・競合店もチラシなどで消費税総額表示しているが、100円均一セールでも対抗上105円から総額100円に変更せざるを得なくなり、売上、利益を圧迫している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は前年に比べて販売が落ちている。単価が高額な物も売れているが、全体的に低調である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しい月であるはずだが、本当に必要があるときしか客は来ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数が減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・客は必要最低限しかお金を使わず、来客数も減少してきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・客は支払までに時間がかかっており、支払い状況はあまり良くない。
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・量販店の荷動きが異常に鈍いため、零細な販売店は休業状態である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、客単価、客の様子どれをとってもマイナス材料ばかりである。また、季節商品が動いていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・土日の来客数は以前と変わらない。しかし平日に1人で来る客は、売場には入って来るが全く買う意欲がない。見るだけで素通りの客が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の他にも様々な面で良くない。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・天候不順にも影響されているのか、今までにない悪さである。
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業（企画担当）	それ以外	・現在来年新卒者の採用活動を行っているが、大手企業の採用意欲が活発で中小企業は苦戦を強いられている。
		化学工業（人事担当）	受注価格や販売価格の動き	・今までは販売量が少しずつ伸びてきていたが、ここに来て販売価格も上昇する傾向がある。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は18.8%の減収だが経常利益は30.2%の増収である。公共工事の特需によるものである。
	やや良 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	・受注量、販売量ともに3～5%程度良くなっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・連日残業で生産しないと注文を消化できない状況である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・高価格帯製品の売上が増加している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先では、残業や休日出勤など規定時間外の仕事が増加している様子である。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側に提案している新企画などが、少しずつではあるが形になりつつある。しかし予算的には厳しく、見積などの時点で削られる場合が多い。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・今年は昨年と異なり顧問先企業では増収を計画し設備投資を検討している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・中部地区では全体的に景気の押し上げがあり、自動車製造業、通信関係で引き合い、受注が確定している。

	その他非製造業 [デザイン] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・新商品の出荷が順調である。	
変わらない	鉄鋼業(経営者)	取引先の様子	・売上は伸びているが仕入価格も伸びており、粗利率は低下している。取引先では単価の上昇を転嫁できず経営を圧迫している。	
	金属製品製造業 (従業員)	取引先の様子	・目先の仕事はあるものの、プロジェクト一巡後の仕事の落ち込みを心配する声や原材料高騰のあおりを心配する声もよく聞かれる。	
	一般機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量 の動き	・ユーザーからの引き合いは比較的多いが、大口案件の成約はなかなかできない。受注量に波がある原因として、原油価格高や電力会社の料金引き上げによりユーザー企業内のりん議決裁が滞っていることが営業からは挙げられている。	
	電気機械器具製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・国内の監視カメラ生産が、市場の堅調さから3か月前とほぼ同レベルを維持し、前年比では増加傾向である。しかし他製品は3か月前とくらべ減少している。例年この時期は年度末需要の反動で落ち込むが、前年に対してもやや減である。ただし、全体としてはほぼ同レベルで推移しており大きな変化はない。	
	電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・都市部のCATVインフラの整備やエリア拡張も一巡してしまい、需要は減少している。	
	建設業(経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・鋼材関係を中心にコストアップの要因もあるが、いったん落ち着いている。しかし受注単価は引き続き非常に厳しい状況である。	
	輸送業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・依然として低調に推移している。一部の好調な業種はあるが、全体的には物があまり動いていない。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・通常この季節には物量が急激に増加するが、大きな動きは例年にくらべて弱い。	
	輸送業(エリア 担当)	競争相手の様子	・同業他社5、6社との懇談では、今月の景気、収入、荷物の量とも良くないという話である。特に、運賃のトン当たり単価が下げ止まっていないことは痛手である。	
	輸送業(エリア 担当)	受注量や販売量 の動き	・トラックへの積込台数などに変化はない。	
	金融業(企画 担当)	取引先の様子	・顧客の低金利し好が強く、住宅ローン競争は激しい。それに付随する火災保険も最低限の補償で済ます顧客がほとんどであり、個人の財布のひもは固い。	
	新聞販売店[広告] (店主)	受注量や販売量 の動き	・折込チラシの枚数はあまり変化していない。新聞購読数も横ばいである。	
	税理士	取引先の様子	・顧問先企業のボーナス額は、前年比であまり変化がない。	
	経営コンサルタント	それ以外	・住宅地の値下がり傾向は続いており、改善するという話を聞かない。	
公認会計士	取引先の様子	・大企業の業績回復がメディアで言われているが、中小企業の業績回復は実現できていない。		
その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・企業の投資スタンスは変わっておらず、高額な投資も前向きに検討している。実際の契約に結びつくまではなかなか慎重であるが、最初から無理ということはない。		
やや悪くなっている	電気機械器具製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・受注販売量が減少している。	
	輸送用機械器具製造業 (統括)	取引先の様子	・主要取引先の経営が不調で、現在再建中である。今後どういった動きになるか非常に注目している。	
	輸送用機械器具製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が減少傾向にある。	
悪くなっている	非鉄金属製品製造業 [鋳物] (経営企画担当)	受注価格や販売 価格の動き	・原材料が高騰しており、販売価格に転嫁できずにいる。今後この状況が続くと、ますます利益を圧迫する要因になる。	
雇用 関連	良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・前月に引き続きオーダーが増加している。特に自動車関連では製造業での派遣の解禁により、問い合わせが増加している。
		学校[大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・運輸、機械工具、ゴム、プラスチックの消費者、メーカー、不動産、証券などの業績が右肩上がりであり上昇している。

やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・大手各自動車メーカーをはじめ、製造業関係の求人広告が増加している。製造業以外に建設関係の請負業の求人件数も増加しており、若干上向きである。
	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者は、前月より27.0%、前年同月比で17.4%減少している。有効求人倍率は、求人数も減少しているため前月比0.05ポイント低下の1.78倍であるが、管内企業の雇用は堅調が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人数がめざましく増加している。ただし、請負業や派遣業の仕事が中心で、内容的には常用雇用ではない。
	職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者数は前年同月比で減少傾向が続いている。解雇などによる離職者も減少傾向で推移している。
	民間職業紹介機関（職員）	求職者数の動き	・3か月前とくらべて約2倍の求人があり、求職者数が追いつかない状況である。
変わらない	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・派遣受注は引き続き増えている。企業は正社員の採用も徐々に増やしている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月、求人広告件数は安定的に推移している。前月、前々月とくらべてほぼ同様の件数である。前年比では15%程度の増加である。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・派遣、請負などの求人が増加している。賃金形態は時間給、日給制となっており、単価も低く厳しい雇用条件での就業を迫られている。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・求人意欲は依然おう盛で求人数は高止まりの状態だが、首都圏の大手メーカーの採用復活で東海地区在住者の流出が増加している。その影響で東海地区への採用数は伸び悩んでいる。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数がサービス業の特に派遣、請負で減少している。新規求職者数も減少しているため有効求人倍率は前月と同じである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して有効求人数が8.9%減少し有効求職者が12.6%増加しているため、0.23ポイント低下の0.96倍となっている。前月と比較すると0.05ポイントの低下である。 ・新規求人は前年同期と比較し、主要産業である輸送用機械器具製造業では28.4%の増加となっているものの、製造業全体では3.7%減少している。建設業でも20.9%の減少である。ただし、サービス業、卸小売業、運輸通信業ではそれぞれ12.5%、6.4%、2.4%の増加で、全体では3.2%の増加となっている。
悪くなっている	-	-	-