

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	乗用車販売店（従業員）	・中古車はオークションへの流れが減少し、店頭にある程度の手ごたえを感じている。客との面談も安定してきており、来月、再来月は少々売れてくる。今月は車の仕入れを考えている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・単価は下げ止まっている。愛知県では愛知万博開催の半年前で様々なイベントが予定されており、販売量は全体的に増加する。
		商店街（代表者）	・デジタル家電が好調に売れる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・食品の販売動向は、良いもの、安全安心なもの、おいしいものをコンセプトにすればはずれはない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・客の顔つきが明るく今後に期待がもてる。
		百貨店（企画担当）	・秋以降のヒット商品に目立つものはないが、紳士服にやや明るさが出てきている。来年の愛知万博開催、中部国際空港開港のムードが購買に結び付くことを期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も天候に恵まれれば、売上は好調に推移する。
		コンビニ（店長）	・このまま8、9月と暑さが続けば更に良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・各社が商品を強化しており、乗用車販売を取り巻く環境も以前よりもう少し良くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は増加しており、客の話も前向きなものが多い。
		高級レストラン（スタッフ）	・高価値メニューや一品料理の出数が増加しており、客単価は上昇している。客の消費動向は節約一辺倒から変わりつつある。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・この夏は異常に暑く飲料は売れているが、弁当、惣菜の売行きは悪い。しかし今後気温が平年並みになれば、弁当、惣菜の売上は回復する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・秋シーズンの宿泊や宴会予約において、法人の利用予算が上昇してきている。
		都市型ホテル（従業員）	・秋の予約数の動きが良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博開催まで半年を切り、人の動きが多くなる。
	旅行代理店（従業員）	・秋口の団体旅行や、特にここ数年控えられていた職場旅行が徐々に発生している。取扱額は微量だが前年比を上回り始めている。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫の金利が上昇傾向にあるため客の決断は鈍っている。しかし、民間金融機関の金利が若干低めに設定されているため、上昇する前に固定金利を選択する客が増加する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街、地下街、地上店舗のいずれも、客の購買力は大きくは伸びていない。以前と比べて客単価などは少し上昇しているが、販売量は落ち着いてきている。
		商店街（代表者）	・一般の個人客は来店しているが、企業、会社関係の来客数が非常に減少しており、販売量に影響している。
		百貨店（売場主任）	・バーゲンセールが落ち着き、晩夏物の定番衣料はそこそこ動いているが、景気が以前より良くなるというほどの客の購買意欲は感じられない。
百貨店（売場主任）		・紳士靴は夏物が終わり秋物が少しずつ出てきているが、クリアランス目当ての客と通常買いの客とがはっきり分かれている。定番商品に切り替わって以降も売上は去年と同じくらいで、状況はそれほど変わらない。	
百貨店（売場主任）		・名古屋は景気が良いといわれているが、実際の売上は好調ではなく、前年並みか少々マイナスである。今後も熱暑が続くならこのまま推移する。	
百貨店（企画担当）		・秋物商品の出足はまずまずだが、今秋冬では大きなトレンドがないためファッション面では大きな消費の動きは期待できない。	
百貨店（企画担当）		・今月の好調は天候要因で季節商材に大きく引っ張られているだけであり、天候要因を超える力強さはない。また、猛暑の年は暖冬という傾向もあり、秋冬商材は不安視している。	
百貨店（経理担当）		・外商関係がなかなか伸びていない。紳士服もまだまだ調子が悪い。	

スーパー（経営者）	・雇用の不安定、パートの仕事の減少、金融の不安、厚生年金の支給の不安などで客が買い控えであり、景気が良くなるような消費は望めない。
スーパー（店長）	・4月の消費税総額表示開始以降の客単価は95%前後で推移しており変化は見られない。特売価格などは消費税総額表示前の価格に戻っており、客単価をより一層押し下げている。
スーパー（店長）	・猛暑の影響で好調な商品も一部あるが、全体的には小売業はまだまだである。しばらくはこのような状況が続く。
スーパー（店員）	・来客数は微増傾向にあるが客単価は低下しており、客は依然として必要なものしか買わない。
スーパー（総務担当）	・暑さのため食料品の飲料関係は売れているが、他は変化していない。
スーパー（仕入担当）	・天気も非常に良く高温で、まずまずの売上が続いている。しかし、競合店との客の取り合いは相変わらず続いており、消費税総額表示開始以降も以前のチラシ売価とほとんど変化なく、売上増はそれほど期待できない。
コンビニ（経営者）	・客は各商品の価格を非常に良く知っており、粗利益率を高く設定した商品は売れない。薄利な特売商品の回転のみ非常に良いのが現実である。純利益を上昇させるのが非常に難しい状況は今後も続く。
コンビニ（エリア担当）	・来客数は増加しているが客単価は伸びていない。高単価商品を中心に客が単価に対して敏感なためである。
コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲は上がってきている。しかし競合状況は厳しくなる一方であり、やっと前年比が回復した店舗の近隣に同業他社の競合店が出店してくる。
コンビニ（店長）	・ビール、発泡酒の売上が前年比プラスにまだ転じていない。ディスカウントストアに流れた客が戻りプラスになると、景気回復を実感できる。
コンビニ（商品開発担当）	・7月の売上増加は天候に左右されている要素が大変大きく、今後も天候に左右されると考えている。
衣料品専門店（販売企画担当）	・大きな数量の商品は単価がますます崩れ、海外生産へシフトしている。
自動車備品販売店（経営者）	・カー用品には目玉となるヒット商品が出現しておらず、客のカー用品に対する関心度は年々低くなっている。また、ディーラーや他業種でも商品を取り扱っているため、カー用品店への来客数の増加は見込みにくい。
乗用車販売店（経営者）	・傾向としては現在の状況が続く。購買意欲は新型車の投入効果もあり維持される。
乗用車販売店（従業員）	・代替への関心は高いが、今すぐという客は少ない。来客数は少しずつ増加している。
乗用車販売店（従業員）	・今後も秋の商戦に向けてマイナーチェンジ車両が投入され、競争はますます激化する。ただし来年1月から施行予定の自動車リサイクル法の影響で、古い車を所有している客が年内に代替を検討するという期待もある。
乗用車販売店（総務担当）	・販売状況は底堅くなっている観があるが、新商品のライフサイクルは相変わらず短く、安定感には欠ける。
住関連専門店（店員）	・今月はセール時期にもかかわらず来客数が少ない。
住関連専門店（店員）	・夏物の特需が終わり、定番商品の動向は芳しくないため、良い方向にはいきにくい。
住関連専門店（営業担当）	・中部国際空港、愛知万博関連の建設需要がおう盛であるものの、公共工事、住宅の持家工事の減少で今後も厳しい状況が続く。
その他小売〔総合衣料〕（店員）	・高額商品よりも安価な商品の動きが見込まれるため、厳しい状況が続く。
スナック（経営者）	・6月までは前年比2割程度売上が減少していたが、7月から前年とほぼ変わらない売上に戻ってきている。客の会話からも景気は上向き傾向と感じている。
都市型ホテル（経営者）	・価格が低い状態で推移している。
都市型ホテル（支配人）	・先々の宴会の受付状況を見ると、問い合わせ件数は多いが単価が低く、全体的には現状通りである。
都市型ホテル（スタッフ）	・個人の予約は入っているが団体の予約が少ない。
旅行代理店（経営者）	・受注発生が遅いため、月ごとの計算が成り立たない状況が続いている。好転する材料にも乏しい。 ・今年から来年にかけてはイベントが続くが、客からのリアクションはなく、こちらから仕掛ける材料もない。

		旅行代理店（従業員）	・周囲の企業もまだまだ景気が悪く、法人の旅行が増加するとは考えられない。
		タクシー運転手	・タクシー業界では現状の水準が長く続いており、今後も続く。
		タクシー運転手	・ここ1～2年は同じような客の動きがあるだけであり、変わらない。
		通信会社（企画担当）	・デジタル放送への関心もオリンピックまでと考えており、持続しない。
		美容室（経営者）	・客は無駄使いせず、今の状況は当分続く。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校の問い合わせ件数は安定している。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	・珠算業界全体で底ばい状態が続いている。
		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）	・依然として客からの見積などの引き合いが少ない状態で、すぐ先に良くなるとは感じられない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・販売量は減少する一方である。販売が少ないため修理も少なく、ますます悪くなる。
		スーパー（店長）	・長年付き合いをしている中規模の食品問屋が月末に倒産し、生き残りの難しさを改めて感じている。
		コンビニ（エリア担当）	・前年に比べて伸びている商品は、アイスクリーム、ジュースなど天候要因のものばかりで、肝心の弁当などの伸びはほとんどない。天候が通常になると今の伸びは期待できない。
		一般レストラン（スタッフ）	・このところ増加していた来客数が今月は落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	・秋の予約状況は昨年と比べてやや伸び悩んでいる。
		パチンコ店（店長）	・客単価、稼働時間が徐々に減少してきている。
		理美容室（経営者）	・現在は繁忙期にもかかわらずあまり忙しくなく、この状況は今後も続く。
		設計事務所（経営者）	・2、3か月後の実施設計につながる案件が現時点では少ない。
		住宅販売会社（業務担当）	・輸入仕入資材の値上げを販売価格に転嫁できない。利益の薄い商売をしなくてはならない。
	悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・客の動きにムラがあり、全体的に買主は減少している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（人事担当）	・気候の要素もあるが、今の状況が続けば景気は上向きの方向である。ただし、原油高やイラク情勢など不透明な部分もある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現時点では大きな工事事件の動きはほとんどないが、年末、年度末に向かい工事事件が少しずつ動き若干は良くなる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・価格帯の高い商品の売行きが、趨勢的に良くなってきている。
		輸送業（従業員）	・猛暑、残暑による景気浮揚効果が続く。ただし、ガソリンを始め石油価格の高騰が懸念材料である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・今月の折込チラシは2けたの伸びがあるが、昨年の冷夏の落ち込みを差し引けば微増にとどまる。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・商談相手が増加しており、新製品を投入開発してどんどん上昇していくと考えている。
		その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	・出荷は安定の兆しにあり、新規の引き合い件数も増えている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも横ばいであるが、受注単価は厳しくなる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・建設機械業界では、一部で業者からの納入部品の取り合いがあるという話や中国向け機械の在庫が滞留しているため生産調整をするといった話もあり、予断を許さない。
		輸送用機械器具製造業（工務担当）	・海外販売実績は10か月連続のプラスであり、この勢いは今後も続く。
		建設業（経営者）	・引き合い件数は以前に比べてかなり増加しているが、引き続き競争が厳しく最終的な受注には結び付いていない。請負会社の企業の信用力が最終的な受注成約の切り札となる。
		輸送業（エリア担当）	・荷物の量が増加せず横ばい若しくは減少している状況である。

		輸送業（エリア担当）	・荷動きは良くなってきているが、燃料の軽油が高止まりでなかなか元に戻らない。 ・多くの運送会社は減車しており、少し荷動きが良くなると車が足りなくなり空車回送して対応するため、車両差益が増加しない。
		企業広告制作業（経営者）	・不確定な要因が依然として多い。
		広告代理店（制作担当）	・提案中の企画物で新しく依頼を受けたものと、今までの実績が落ちたもののが半々位である。
		公認会計士	・地元大手都市銀行がメインバンクである中小企業の資金調達が不安定になることが懸念される。
	やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の2～3か月先の先行指数となる新規住宅着工件数が、3か月前と比較してマイナス4.7%である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・鉄鋼メーカーから再度の値上げ要請がきているが客への転嫁も非常に困難であり、ますます厳しい環境が続く。製品によっては採算性を見直し、商品化しないという状況に陥る可能性もある。
		電気機械器具製造業（従業員）	・下請先で、仕事量が減少しており困っているという企業が増加している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・生産指示数量が減少となる内示が出ている。
		経営コンサルタント	・商業地でも住宅地でも地価が反転する動きがまだ見られない。
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・原材料価格の上昇と、販売価格になかなか転嫁できない状況が引き続き続く。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・自動車関連製造業において、増産対応のための人材需要が活発である。製造ラインへの派遣解禁の追い風もあり派遣注文は順調に伸びている。
		職業安定所（所長）	・一部企業で生産量の増加から人手不足となり、早急な人材確保が要求されている。特に技能者の要望が多い。その一方で期間社員の求人に対する応募は少なくなっている。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業からの派遣需要が相変わらず活発で、雇用状況は好調が続く。
		職業安定所（職員）	・求人求職のミスマッチが依然として増加傾向にあるが、求職者が希望条件を高くしなければ就職できる可能性は高くなってきている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人案件を多く抱える大手自動車関連メーカーの採用が、下半期に向けて勢いが出てくる。
	変わらない	アウトソーシング企業（エリア担当）	・法律改正により新たな需要が掘り起こされつつあり、求人数は更に増加している。しかし求職者数は増加しておらず、募集経費の増加ばかりが目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・製造業からのニーズを含め、引き続きかなり良い状態が今後も続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・中部地区は自動車関連で雇用も回復していると言われるが、正社員よりも派遣や契約での雇用が増加している。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・東海地区では急激に求人が上昇しているが、そろそろ一部の業種では頭打ちも出始めている。現状がピークであり、今後も急激に下降しないが横ばい程度になる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人件数は間違いなく伸びている。しかし正社員の募集はあまり伸びていない。営業、事務関係の募集も一段落し、この先数か月は現状が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・軽雇用である契約社員、派遣社員、パートやアルバイトの募集広告の伸びが正社員募集を上回っている。企業は固定費の増加に対して慎重な姿勢を崩していない。
		職業安定所（職員）	・増加傾向にあるのは有期雇用の派遣、請負といった非正社員型雇用だけで、賃金や福利厚生などが安定した求人の増加が見込まれない。
		職業安定所（職員）	・求人は、建設業関連では引き続き公共事業の抑制で増加の見通しはないが、輸送機械器具製造業は海外需要が堅調であり、サービス業でも情報関連が好調で、全体的には月々増減はあるものの総じて安定傾向である。ただし、製造業を中心に派遣の求人や請負業からの求人の増加が目立つ。
		職業安定所（管理部門担当）	・雇用失業情勢は改善基調にあり、新規求職者は減少している。しかし不安定就業者が増加しており、今後の見通しは必ずしも良くはない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-