

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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・観光客数が増加しており、客単価の上昇も継続しており、今後も良くなる。
	やや良くなる	乗用車販売店（経営者）	・7月は新型車の投入効果で良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格が上昇し、軽自動車の需要増が加速する。
		住関連専門店（営業担当）	・今後も企業の設備投資により工場やオフィスの新築が増え、住宅でもリフォーム物件が増える。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数が好調である。
		都市型ホテル（経営者）	・地域経済が非常に活況である。それに影響されて明るい材料がある。
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅周辺の再開発に関連する需要増を見込む。
		旅行代理店（経営者）	・団体客からの旅行需要が増加傾向にあり、今後も好調を維持する。
		通信会社（企画担当）	・競争環境はますます激化するが、市場は確実に伸びる。
		住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前の再開発に伴い増加するビジネス関係者の住居が大量に必要なため、今後は名古屋市内か近郊の賃貸マンション、アパートへの入居仲介が増加する。
変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・周辺地域の需要は数年前から先細りである。たばこ増税や、石油製品、食品、日用品の値上がりを考えると、しばらくは横ばいが続く。	
	一般小売店〔文房具〕（店員）	・小売業は今後も厳しい状況が続く。	
	百貨店（売場主任）	・客はクリアランスセール待ちに入っており、買い控えが続く。	
	百貨店（企画担当）	・売行きが伸びるような商品が見当たらない。	
	百貨店（企画担当）	・ここ2か月ほど、商材によって売行きの好不調に差がある。ヒット商品が登場しても、一方では不調商品が存在し、今後もこの状況がしばらく続く。	
	百貨店（経理担当）	・客単価は若干落ちており、品目別にみても好不調の商品が色々であり、今後も横ばいが続く。	
	スーパー（店長）	・色々な商品が値上がりする話もあるが、急に悪くなる状況でもない。	
	スーパー（店員）	・今月は売上、来客数とも前年より増加しているが、これが一時的か継続するかは判断が難しい。	
	スーパー（仕入担当）	・各スーパーではチラシ特売以外に客を呼び込む手段がなく、利益を無視した生き残り競争が今後も続く。	
	コンビニ（経営者）	・同業者の休業、廃業はここ2か月くらい聞いておらず、この先しばらくは現状維持できる。	
	コンビニ（エリア担当）	・やや良くなる傾向にあるが、たばこの特需後には反動がある。また、上期決算前に競合店の出店が集中するため、この影響もある。	
	コンビニ（エリア担当）	・企画商品や高単価、高付加価値商品に対する客の反応に手ごたえを感じつつあるが、酒の完全自由化や競合店の出店などのマイナス面に相殺されてしまう。	
	衣料品専門店（企画担当）	・消費者の購買額に大きな変化はない。客は夏物を買ったら秋物の購入は控えるといった具合であり、今後もこの傾向が続く。	
	家電量販店（経営者）	・原油価格の高騰、原材料高が続き、個人消費も伸びず景気が良くなる状況にはない。まだまだ厳しい状態が続く。	
	乗用車販売店（従業員）	・軽乗用車人気は多少気になるが、この2、3か月は大丈夫である。	
	乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高騰が直撃している。燃費の良い軽自動車やコンパクトカーに需要が集中しており、今後も利益の確保が難しい。	
	乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売が秋までない上に、客の軽自動車への関心が高まっており、販売台数の伸び悩みは続く。排気量の大きい高額車両の販売も伸び悩み、今後は利益確保も問題になる。	
	乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高騰により、大型車の売行きが鈍るなど、今後のダメージは大きい。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・来客数が増えても客単価は上がらない。今後も高額商品の売上は伸びない。	

	高級レストラン（スタッフ）	・このところ客単価の伸びが鈍化しており、今后来客数の増加によってこれをカバーできるかどうか、微妙な状況にある。
	一般レストラン（経営者）	・理由は分からないがランチの売上が低迷している。これから夏に向かいシーズン突入となるが、平日の来客数が伸びない限り、現状維持になる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約、問い合わせ件数は増えているが、夏のイベントへの反応が良くない。
	旅行代理店（従業員）	・現在の受注、予約件数は平均かやや多めであり、今後も引き続き好調をキープできる。
	旅行代理店（従業員）	・ボーナスが良いところと悪いところの差が出てきており、今後はボーナスが多くない客の客単価が伸び悩む。
	ゴルフ場（経営者）	・先月までは予約も順調に推移していたが、今月に入りこの3か月間の予約状況は前年並みか若干悪くなっている。料金の値下げ競争も続いている。
	美顔美容室（経営者）	・キャンペーンで来客数が増加したり売上が増えることはあるが、最近他のサロンが出店してきているため、あまり良くなる状況にはない。
	設計事務所（経営者）	・企業の設備投資案件は比較的安定しており、今後も現在の状況が続く。
	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）	・見積などの問い合わせは鈍化しており、今後しばらくは現在の状態が続く。
やや悪くなる	百貨店（企画担当）	・今のところ高額品の動きは良いが、これまで好調だった一部品目に若干売上の減少がみられる。原油価格の高騰や株価下落など不安材料もあり、今後はやや悪くなる。
	コンビニ（エリア担当）	・色々な販売増加策を続けているが、効果はなかなか出てこない。この状況がまだまだ続く。
	テーマパーク（職員）	・来場者数、物販売上とも減少傾向にあり、今後はやや悪くなる。
	住宅販売会社（企画担当）	・原油価格の高騰に伴い、建築資材などの値上げ要請が下請からかなり出ており、原価の上昇によって収益面でやや悪くなる。
悪くなる	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険法の改正によって、約4割の客からレンタル寝台が返品される。人件費もかさんできており、今後は一層厳しくなる。
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）	・窯業界の景気の先行指標になる住宅着工件数が若干良くなっていることに加え、新製品の販売が軌道に乗れば増収増益になる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・新規の仕事が立ち上がり、出荷量の増加につながる。
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・地元大手自動車メーカーの業績が安定しており、下請企業への仕事量は今後も増える。
	建設業（経営者）	・地元大手自動車メーカー関連の設備投資が引き続き堅調で、引き合いがいくつか入っており、今後もこの状態が続く。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・受注数量は増加傾向にあるが、包材や動燃費の原価が上昇傾向にある。販売価格は逆に依然としてデフレ傾向にあり、今後も厳しい状況は変わらない。
	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・原材料価格の上昇を販売価格になかなか転嫁できないでいるが、その一方で新しい引き合いも時々持ち込まれる。
	一般機械器具製造業（販売担当）	・主要販売先の米国自動車業界では相変わらず景気が悪く、設備投資計画の情報もないままである。加えて原油価格の上昇に伴い航空貨物運賃、船賃が急激に上昇している。この値上がり分を今後も販売価格に転嫁しにくく、収益を圧迫する。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・発電機関係は受注が厳しくなる見込みであるが、建設部門の受注は堅調であり、全体的には大きな変化はない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・新規の設備投資を含め、模様眺めがしばらく続き、年末までは需要は冷え込む。
	金融業（企画担当）	・利益は出ているが、売上が伸びているわけでもなく、当面は現状が続く。
	金融業（決算予算担当）	・売上増加は特定の業種に偏っており、しばらくは幅広く景気が良くなることはない。
	公認会計士	・中小企業では人材確保が厳しく、人件費が高騰している。また原材料高などもあり、中小企業では収益が大幅に悪化する。

	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・7月から9月にかけて、受注量は3～5%減少する。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・昨年末をピークとして、取引先の生産量は徐々に減少している。それに伴い年初の原料、資材の入手難もかなり解消されているが、全体的にみてやや悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・今後に向けた受注量、見積が非常に少ない。
		金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトが一段落しており、今後は仕事量も減少する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・為替の変動や原油高の影響もあり、素材や副資材価格の上昇が続くことが懸念される。この分をさらに製品価格に転嫁することは難しく、客が受注を控えることも考えられ、今後はさらに厳しくなる。
	悪くなる	建設業（経営者）	・中小零細企業は相変わらず火の車であり、前向きな受注もない。今後も厳しい状況が続く。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・原材料価格の高止まりに加えて、販売環境の改善は見込めず、需要は減少する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の派遣採用ニーズは引き続き増加している。スタッフ不足のなか、ニーズにいかに対処するかが大きな課題である。
		人材派遣会社（営業担当）	・営業、販売といった職種の需要は伸びており、特に高級ブランドショップやデパートへの販売員派遣が伸びている。これからも求人は少しずつ伸びていく。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・懸念されていた正社員雇用面でも徐々に力強さが現れつつあり、雇用面での上昇は本格的である。
	変わらない	人材派遣業（経営企画）	・今後も需要に関しては堅調に推移していく。
		職業安定所（所長）	・管内企業の採用意欲はおう盛で、人手不足感が広がっており、今後も求人数は高止まりする。
		職業安定所（職員）	・パート求人には動きがみられるものの、全体的には求人数はどちらかといえば横ばいから減少傾向にある。求職者数も減少してきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・現状ではやや陰りが見え始めており、求人数はやや減少してきている。今後、年末にかけて求人数は減少していく。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数、企業の採用意欲とも安定しており、今後もこの状況が続く。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・求人数が求職者数を上回る状態が続いており、企業は満足できる採用者数を確保できていない。そのため、企業の人材募集費がかさんでおり、今後経営に影響を及ぼす。
悪くなる	-	-	