

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	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当地では天災もなく、旅行客数は前年同月比で10%増加している。ガソリン価格上昇の影響も感じられない。堅調な動きがある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・平日夕方からの来客数が多く、売上はかなり伸びている。土日の売上もまずまずである。土日に降雨が多いが、アウトドアの行楽をあきらめて百貨店に来る客も多い。
	やや良く なっている	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	販売量の動き	・天候に恵まれているため、売上は好調である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・新規開業した施設が2年目に入り、また昨年は愛知万博特需もあったため落ち込みを予想していたが、来客数、売上とも伸びている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・来客数は減少しているが客単価は上昇しており、高額商品も売れている。欲しい物にはお金を使う傾向がある。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暑過ぎて来客数は減少しているが、客の買物の様子を見てみると、持ち直しつつある。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・例年より梅雨が長引いているにもかかわらず、販売点数は既存店で前年同月比で7.5%増と大きく伸びている。来客数、買上点数も4%近く伸びており、景気は確実に回復している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス需要期で、車の買換え時期とも重なり、新車、中古車とも販売量は増えている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売台数は、前月比で倍増している。来客数が多い。また、イベントなどで購入のきっかけを作ると、比較的スムーズに販売できる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・例年販売量がそれほど伸びる月でもないが、雨が少なかった割に来客数はそこそこある。ボーナスを貯金するのではなく使う傾向がある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・投資ファンド系による賃貸マンションの建設がおう盛である。また、工作機械製造や自動車製造関連企業の工場、オフィスなどの設備投資も多い。
		スナック（経営者）	単価の動き	・各業種でボーナスが出て、繁華街の人出は多い。また、店ではイベントでボトル半額キャンペーンなども実施しているが、半額だからと高価なボトルをキープしてくれる客が多いため、客単価が上昇し売上も伸びている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・6月はサッカーワールドカップや天候不順の影響で来客数が減っていたが、今月はボーナス時期で団体客がかなり多く、売上は例年どおりになっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は企業の人事異動が多く、4月前後に多少良くなったが、それ以降は前年と同様に悪い状態が続いていた。しかし、7月のボーナス時期に入り、また多少良くなってきている。昨年より良い状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半は中元やバーゲン等により、商店街やデパートへの買物客が増えている。月後半に大相撲の名古屋場所が始まると、相撲関係の客が増えている。千秋楽にはホテルで各部屋のパーティーがあり、多忙である。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・雨の日が多く天候には恵まれていないが、入場者数は目標だけでなく、昨年実績も上回っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、レジャーなど遊びの話題が増えてきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・来客数は減っているが、物件を決めて来場する客が多く、内容的には充実している。
住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約件数は前年同月比で20%ほど増えている。		
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・土日を除いて、来客数は依然として少ない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・天候不順により、中元用に鉢植えをを求める客が少ない。

一般小売店〔書店〕（経営者）	販売量の動き	・多雨になったり急に暑くなったりと、天候不順により、客の動向が把握できない状況である。
一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・長梅雨と地場産業の低迷により、来客数、購入単価とも改善しない。また大型ドラッグ店の安売り攻勢により、利益も伸びない。
一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・地場産業の低迷により、売上が伸びない。
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・洗剤などの消耗品は売れているが、天候不順によりビールや清涼飲料水の売上は伸び悩んでいる。夏物商材の売行きは先月より少し鈍く、客は買い控えをしている。
一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・景気が良くなる傾向が続いていたが、今月は雨天が続き売上は停滞している。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・バーゲンの出足は好調であるが、雨が続き来客数はかなり少ない。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・上旬の天候が特に悪く、夏物クリアランスは盛り上がることなく終了している。中元の販売も前年を下回る状況である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・チラシ商品やタイムサービス商品など原価販売している商品は売れているが、通常商品の売上は伸びていない。
スーパー（店長）	単価の動き	・中元ギフトは、低単価傾向にあるが、高単価で上質な商品の動きも良い。しかし全体的には、単価は前年を上回るほどではなく、客単価は前年同月比98%前後で推移している。
スーパー（店員）	販売量の動き	・売上は前年同月比では102%と多少良くなっているが、3か月前と比べるとほとんど変わっていない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・特売品など割安感のある商品の動きは堅調であるが、高単価商品の動きはやや鈍い。
コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・高単価商品、高付加価値商品に対する客の反応は、以前に比べ良くなってきている。しかしたばこの値上げと長梅雨の影響で、客単価は低下している。
コンビニ（店長）	単価の動き	・3か月前はタバコの値上げ等によりかなりの動きがあったが、今はかなり落ち着いた状況である。
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・衣料品の購買意欲は、一部を除き依然として高くない。販売量は全体としては同じ水準で推移している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・多雨により、季節物の動きが芳しくない。ただし、AV機器など黒物家電は比較的堅調である。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年ならボーナス期で来客数、受注台数は増加するが、当店では販売量は増加していない。しかし、県内全体では前年実績を上回っている。
乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・客は自動車購入に慎重であり、また燃費の悪い大型車から小型車、軽自動車へとシフトしている。
自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・今月はレジャーなどへの支出も多く、自動車備品の購入は低単価商品が中心となり、売上は伸びていない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・休日の来客数が前年割れしている。天候不順や昨年の愛知万博効果の反動もあるが、春ごろまでの力強さが感じられない。
一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・天候不順のせいか、客足が遠のいている。
都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・客の利用単価は、レストラン、宴会、宿泊のすべてで、ほとんど変化がない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年同月と比べて、客単価は少し低下しており、利用客数は少し増加している。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・客層によって単価は二分化しているが、全体の売上は変化していない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数は増えているが、旅行ではなく帰省の客が多い。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・悪天候が続いたため、夏旅行の予約が鈍っている。来客数も例年より少ない。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・これまでは新聞チラシを入れることによりある程度の新規契約が見込めたが、新聞チラシをきっかけとする新規契約はかなり減少している。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・需要はあるが、低価格商品が開発されているなか、今までのような利益は望めない。

	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・問い合わせ件数は以前と同程度であるが、受注に進む件数は少なくなっている。他社と比較して少しでも安い方を検討している様子で、客からは余裕が感じられない。
	テーマパーク（総務担当）	単価の動き	・来客数はやや増えているが、園内商品の売上単価は変わっていない。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・春先には来場者が増加しコンペも増えていたが、6月ごろから前年を下回るようになり、7月も同様に推移している。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子どもは自宅で散髪する家が多い。
	設計事務所（職員）	それ以外	・ハウスメーカーが客の注目を集めており、ハウスメーカーの仕事をしていない個人の設計事務所は厳しい。
	住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・同業者も含めて、割安な物件しか売れていない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・6、7月と連続して、販売量は大幅に落ち込んでいる。特に前年同月比では、昨年の愛知万博特需の反動により、土産物の売上が50%ほど減少している。中部国際空港、名古屋近郊の宿泊施設の宿泊数も激減している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・進物用はそこそこ売れているが、前月まで動きのあった自家消費が、今日は全く動いていない。そのため売上は増えておらず、少し前の悪い状態に戻りつつある。
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・雨が続き、客先の飲食店、居酒屋の客の入りは極端に悪く、売上は非常に落ち込んでいる。また、商店街全体でも客足は少なく、非常に厳しい。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏物クリアランスの低調と天候不順により、苦戦している。前年の愛知万博による反動減も苦戦の一因となっている。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・7月1、2日のクリアランスセールの上り上がりは好調であったが、その後は夏期商材の売上不調もあり、全体的には前年並みの売上に止まっている。特に15日以降の長雨により、水着や浴衣などの夏期商材の動きが不振である。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・雨の日が続き、客の購入意欲は減退している。
	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・梅雨明けが遅れて雨の日が続き、来客数は10%ほど減少している。売上も飲料水やアイスクリームなどの夏期商材が減少している他、土用丑のうなぎ販売も前年比90%前後となっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・悪天候のため清涼飲料水、ビール等の夏期商材の動きが非常に悪い。また飲食店の生ビールの販売も、この時期にしては良くない。前年並みの売上確保は難しい。
	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・先月末のたばこの駆け込み需要による反動が大きく、売上は前年比で非常に厳しい状況になっている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・梅雨が長引き、飲料の売上が伸びていない。
	コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・前年の愛知万博効果がなくなり、その影響がかなり出ている。
	コンビニ（商品開発担当）	お客様の様子	・たばこ増税、原油価格高騰の影響で、嗜好品の販売点数が減少している。また梅雨明けの遅れにより、行楽商品の落ち込みも大きい。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価も低迷している。
	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・セールが始まっているが、相変わらず買い回りが多く、客の購買意欲は高くない。
	家電量販店（店員）	競争相手の様子	・客のボーナス支出などに明るさはある。しかし中小販売店では、最近のコスト増を必死で抑えようとしていたり販売価格に転嫁しようとしていたりしているが、なかなかうまくいかない。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ボーナス商戦の後半であるが、来客数は激減しており、販売量も減少している。特にガソリン価格の高騰の影響により、燃費の良い軽自動車や小型車に販売が集中しており、収益的にも厳しい。

	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・例年7月はボーナス商戦もあり、ある程度の受注を見込める月であるが、今年は新車発売もなく他メーカーの販売店に遅れを取っている。新規客数もかなりの勢いで減少している。	
	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年6、7月はボーナス商戦で販売量が増える時期であるが、今年は6月はそれなりに売れたが、7月は非常に厳しい状況である。	
	その他専門店 [貴金属](店長)	お客様の様子	・セール待ちの客が多いのか、売上は前年比90%となっている。客の購買意欲が感じられない。	
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・天候不順のためか駐車違反に関する道路交通法が変わった影響か、来客数は減少している。	
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夏休みに入り、例年なら売上が急激に伸びる時期であるが、今年は天候不順の影響で来客数が減少している。	
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・前年は愛知万博に客が流れていたが、春先はその反動で来客数は増えていた。しかし6月ごろから、来客数は前年比ではプラスになっているが、春先と比べると頭打ちである。	
	観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・天候不順などの影響もあるのか、夏休み中の予約状況はさっぱりである。	
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・多雨であり暑くないため、来客数が少ない。	
	美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・長雨が続き、来客数は減少している。	
	美容室(経営者)	お客様の様子	・パーマの需要がかなり減っている。また、化粧品店やスーパーでカラー製品を購入し、自分でカラーリングする人が増えている。そのため、カットだけの客が増えており、単価が低下している。	
悪く なっている	家電量販店(店員)	販売量の動き	・パソコンの販売台数、単価がともに悪化している。依然として好調な薄型テレビと最近のエアコンの販売増でも、カバーできていない。	
	その他サービス [介護サービス](職員)	販売量の動き	・介護保険の改正に伴い、福祉用具の貸与サービスに利用制限がある。そのため、新規契約者が減少しているだけでなく、現在利用中の契約者からも返却があり、かなりの打撃を受けている。	
企業 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	紙加工品[段ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも堅調である。ただし、厳しい価格競争は続いている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	取引先の様子	・工業機器部品のメーカーや運送業では、受注が増加し対応に追われているとの話をよく聞く。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産業では、仕入用の土地価格が上昇している。また分譲マンションの販売も、この時期としては堅調である。
		金融業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・不動産の動きが引き続き活発で、不動産の取得ニーズは個人、企業とも高い。
		企業広告制作業(経営者)	それ以外	・都市部の景気は着実に良くなっている。ただし、都市部と地方との格差は確実に広がっている。
		会計事務所(社会保険労務士)	取引先の様子	・黒字決算の企業が増加している。
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の様子はおおむね安定しているものの、受注量、販売量とも前年比2~3%減で推移している。	
	化学工業(人事担当)	受注量や販売量の動き	・最近では販売量に大きな変化はない。ただし、薄型テレビを始めとして価格の下落が続いており、力強さはあまり感じられない。	
	一般機械器具製造業(販売担当)	受注量や販売量の動き	・先月に引き続き受注のない状態が続いている。加えて原油の値上がりに伴い物流コストが上がっており、利益を圧迫している。	
	一般機械器具製造業(経理担当)	受注価格や販売価格の動き	・中東紛争の影響で原油価格が更に高騰しており、ランニングコストの上昇に伴って客先からの値引き要請が一層厳しくなっており、苦慮している。他機種の好転によって何とかバランスを保っている状況である。	

		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先がまだ再建中であり、受注量はなかなか伸びてこない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・客の動きをみていると、あまり良い状況ではない。しばらく様子見の状態が続く。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラック貨物の輸送量に増減はなく、例年とほとんど同じように推移している。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社との情報交換会では、荷物量が上向いていないということが話題になっている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・効果が明確でない案件への投資は、相変わらず厳しい状態である。大型投資も様子見が続いている。
		金融業（決算予算担当）	受注量や販売量の動き	・株安や原油価格高騰の影響もあり、取引先の売上は一進一退が続いている。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・これまで注文が続いていた案件が、延期や中止になることがある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・百貨店のチラシが前年同月比50%と大幅に減少している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・戸建住宅は芳しくない状況が続いているが、富裕層向けのアパート、マンション物件は人気がある。
		公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業況は、改善と悪化が半々である。原油価格の高騰に伴う原材料価格の値上がり分を、大手納入先への販売価格に転嫁できないため、収益が極端に悪化している企業も多数ある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・大手自動車メーカーの系列企業からの受注は維持しているものの、他には特に目新しい動きはない。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・競合他社も含め全体的に動きに乏しく、当社でも良くもなく悪くもない状況である。夏休み前の特需も特になく、設備投資は抑制傾向にある。
	やや悪くなっている	印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少に加えて、販売価格も低下している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・製品の性能面で競合他社に負けており、受注量は減少している。
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。取引先の仕事が停滞しており、短納期案件が多い状況も続いている。
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・短納期が集中し、休日出勤が常態化している。しかし売上の増加や収益の改善にはつながっておらず、むしろコスト増になっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・金利上昇や原油価格の高騰も影響して、全体的に様子見ムードとなっている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・低温多雨など全国的な天候不順の影響で、消費財の動きが弱くなっている。特に夏物の衣料、食品、電化製品、レジャー関連品などの荷動きが悪い。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・航空貨物はこれまで前年同月比で増加していたが、アジア便の伸びが全体的に止まっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・長雨により、土木建設事業者で工事遅れが発生している。また、株価の低迷や金利上昇、原油価格の高騰など不安要素が多い。
	悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高騰、販売価格の低下が続いている。また、販売量も減少傾向である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・パチンコ業界の低迷により、関連の設備投資が減少している。
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣需要は引き続き活発である。ただし、技能が高い人材への需要が強くなっており、人材確保に苦慮する厳しい状況が続いている。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・正社員採用の求人案件が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車関連の求人が好調を維持しており、全体の求人数を押し上げている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、3、4月は前年同月比で減少していたが、5、6月は2けた増となっている。有効求人数も増加に転じている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず多く、やや上向きの傾向が続いている。

変わらない	人材派遣業（経営企画）	求職者数の動き	・中途採用求人に対する応募者数は、毎月増減の激しい動きとなっており、増加や減少の傾向はない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人数は全体的には堅調に推移している。ただし、営業職と技術職が多い正社員求人は、両職種とも技能が必要であり、相変わらずの求人難である。技能が必要でない流通、サービス、飲食関連の職種は、パート、アルバイトなどの軽雇用が中心である。
	職業安定所（所長）	求人数の動き	・求人数は依然として高水準で推移しているものの、高止まり感がある。また派遣や請負などの非正規社員求人が全体の半数以上を占めており、正社員を求める求職者とのミスマッチが生じている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、業種間でばらつきがあるが、全体的には減少している。ただし減少幅は2%程度と、大きな変化ではない。業種別では、食料品製造業、医療福祉業で減少、金融保険業、一般機械器具組立・修理業で増加となっている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・新規求人のうち、派遣や業務請負を含むサービス業では前年比で著しく伸びているが、建設、製造、運輸、卸売、小売、飲食店、宿泊業等では20～30%減少している。派遣や業務請負の求人は、全体の半分以上を占めている。非正規求人が過半である。求人が多くても正社員は増加しない状態が続いている。
	職業安定所（管理部門担当）	雇用形態の様子	・有効求人倍率は引き続き高水準であるが、パートや派遣、業務請負の求人が依然として高い割合を占めており、正社員を求める求職者にとっては厳しい状況が続いている。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・新卒者の求人は好転しているが、景気が良くなっているというよりも、大量退職者が予想される2007年問題による影響が大きい。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-