

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	旅行代理店（経営者）	・乗客数、客単価共に、良くなる。また、ゴールデンウィーク、夏休みの売上も増加する。予約も、早めの動きがある。
		旅行代理店（経営者）	・現在は選挙前の様子見があり、選挙が終われば景気は順調になる。
	やや良くなる	一般小売店〔書店〕（経営者）	・店内改装の効果が徐々に出てきており、今後も少しずつ良くなっていく。
		百貨店（企画担当）	・名古屋駅前地区では商業施設が集積しつつあり、注目されているため、来客数の増加は今後も数か月間は続く。
		百貨店（販売担当）	・名古屋駅前地区には多くの企業が移転してきており、会社帰りに買物に立ち寄る女性客も増加している。そのため、ボーナス需要も例年以上になると見込まれる。
		コンビニ（店長）	・今年も猛暑が予想されているため、飲料類の売上増加が見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・消費者の購買意欲はおう盛であり、今後も好調を継続する。
		コンビニ（商品開発担当）	・気温上昇が進んでいる影響と、名古屋駅前地区の活性化により、今後も売上は増加する。
		衣料品専門店（売場担当）	・名古屋駅前地区のオフィス増加により、来客数は今後も増加する。
		住関連専門店（営業担当）	・企業物件では工場、オフィス、大型路面店の建設が、住宅物件では賃貸住宅の建設が、今後も増加する。
		旅行代理店（従業員）	・今年のゴールデンウィークは大型となるため、旅行の申込が増える。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・問い合わせ件数が増加しており、数か月先の入校数の増加につながる。
		住宅販売会社（企画担当）	・退職を機にリフォームを検討する人が増えており、問い合わせも中身の濃い内容が増えている。今後も良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・今月は例年に比べて気温が低く推移したため、売上は好調であったが、これはあくまで気候要因であるため、景気については今後も変わらない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客は若年層を中心に慎重に買物をしており、今後もしばらくは様子見が続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地場産業の不振が続いており、消費は盛り上がっていない。また、名古屋市内で魅力ある商業施設の集積が進んでおり、客はそちらに流れている。今後も、この傾向は続く。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・一部の業種の景気は良いが、他の業種にはなかなか波及しておらず、今後も変わらない。
		百貨店（経理担当）	・今月は販売量、来客数共に停滞しており、数か月前の好調さが見られない。今後も現在の状況が続く。
		スーパー（経営者）	・相変わらず中小企業は厳しい状況にあり、経費を節約しながら現状を維持している状況である。消費も伸びておらず、3か月先の景気も変わらない。
		スーパー（経営者）	・超大型ショッピングセンターが郊外に開業し、既存の大型店でも増床が始まるため、中小スーパーでは厳しい状況が続く。
スーパー（店長）		・買上点数の増加や客単価の上昇を図るため、し好みや適量品、増量品などの企画をするが、なかなか効果に結び付かない。衣料品も、客単価が上昇する兆しは見られない。当分、現在の状況が続く。	
スーパー（店員）		・土日の売上の落ち込みが激しい。今後、売上が回復する要素は見当たらない。	
スーパー（店員）		・客単価は、なかなか上昇しない。また、異常気象が起きると農作物に影響が出るため、不安材料である。	
スーパー（販売担当）	・一般の主婦層はまだまだ価格に敏感であり、3か月で景気が良くなる雰囲気はない。		
コンビニ（経営者）	・零細な小売業では、今後良くなる気配は今のところ全くない。そもそも、零細小売業の存在価値が今後もあるのかどうか、大変不安を感じる。		
コンビニ（エリア担当）	・厳しい競争環境は今後も続き、好転する材料はない。		
コンビニ（売場担当）	・今後良くなる要素は見当たらないが、悪くなる要素も特になく、変わらない。		

	衣料品専門店（企画担当）	・初夏商品、盛夏消費共に、需要を喚起できる商材トレンドが見当たらない。また、消費者の衣料に対する購買意欲も乏しい。
	家電量販店（店員）	・名古屋駅前地区の開発など良い要素もあるが、異常気象の不安もあり、今後も変わらない。
	乗用車販売店（従業員）	・客との会話から、少しずつ悪くなっていく傾向が今後も続くという印象を持っている。
	乗用車販売店（従業員）	・夏に向けて新型車投入を控えており、増販が期待できるが、長くは維持できない。新車販売は、かなり苦しくなる傾向に変わりはない。
	乗用車販売店（従業員）	・良くなる要因も悪くなる要因も、大きなものは特にない。
	乗用車販売店（総務担当）	・高級品以外の個人消費がまだまだ慎重であり、今後も変わらない。
	一般レストラン（スタッフ）	・気候の変化による客の増減はあるが、それ以外は今後もあまり変わらない。
	観光型ホテル（販売担当）	・現在は地方選挙の影響により、新年度の出足が鈍っている。選挙後は回復が見込まれる一方で、近年は新年度の社長交代や新社屋の竣工に際して、以前のような式典を開かない傾向にあり、全体的には現状と変わらない。
	都市型ホテル（支配人）	・様々な仕入れコストの上昇を、販売価格に転嫁できないままである。今後も厳しい状況が続く。
	旅行代理店（従業員）	・旅行業は、天候に左右される。今後の気候が例年どおりなら多少良くなるが、天候不順が続いており、懸念もある。
	通信会社（企画担当）	・競争は一段と激化している。限られたパイの取り合いが今後も続く。
	ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約状況は、前年同月を上回っている。ただし、客単価は相変わらず下がり続けており、全体的には現状と変わらない。
	ゴルフ場（企画担当）	・今後はゴルフシーズンに入るが、4月の予約件数は前年に比べて今一つ不調である。5月はやや良くなっているが、2、3か月先もこのまま変わらない。
	設計事務所（経営者）	・案件数の変動がなく、安定した状況が続く。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・景気の良さは名古屋駅前地区に集中しており、他の地域への波及効果はほとんどない。今後も厳しい状況が続く。
	百貨店（売場主任）	・今年に入り来客数、売上の前年割れが続いており、急に悪くなることはないにしても、少し悪化傾向にある。売上が天候に左右されやすいこともあるが、購買意欲そのものが感じられない状況が、今後も続く。
	百貨店（企画担当）	・百貨店の新装開店や新商業施設の開業などが相次いでおり、来客数は伸びているにもかかわらず、販売量につながらない状態が続いている。また、一般的に買い控えの傾向がある。今後もこの傾向は続く。
	百貨店（外商担当）	・今後も数か月間は、名古屋駅前地区の新商業施設に流れる客が増え、売上も減少する。
	スーパー（経営者）	・中小スーパーは、大型店同士の競合のはざ間にあり、売上は徐々に減少していく。それに伴い、卸売業者も淘汰されていく。
	コンビニ（店長）	・アルコール販売の完全自由化に伴い、近くのスーパー、コンビニなどが軒並みアルコール販売を開始しており、その影響を受ける。
	乗用車販売店（従業員）	・自動車の販売、流通状況を見ると、今月から明るい見通しがなくなってきており、やや悪くなる方向に動いている。
	乗用車販売店（従業員）	・決算期でも、景気が良いと言われる法人需要が伸びず、苦戦を強いられている。今後数か月間の時期は例年、法人、個人共に受注の落ち込みがあり、加えて夏の新型車投入までの端境期になるため、更に厳しさを増す。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・ユーロ高に伴う海外ブランド品の値上げのため、売上はかなり悪化している。今後も厳しさを増す。
	高級レストラン（スタッフ）	・販売促進活動によって予約客を維持しているが、一般の来客数は減少しており、回復の兆しはうかがえない。
	一般レストラン（経営者）	・気候が良くなると、営業職や建設関係の人たちはコンビニ弁当で済ませてしまうことがあり、来客数は減少する。
	スナック（経営者）	・ゴールデンウィークが大型になるため、休み明けは繁華街に入出が少なくなり、静かになる。6、7月のボーナス時期までは、静かな時期が続く。

		観光型ホテル（経営者）	・4～6月の宿泊予約件数は、前年比80%、95%、80%と低調であり、やや悪くなる。昼食予約も、同45%、80%、70%と、やや悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・半年ほどは、名古屋駅前地区の新商業施設に客が流れるため、飲食を中心に来客数はあまり見込めない。
		通信会社（開発担当）	・業務の統合、効率化が進められており、事業所の業務量は縮小する。
		テーマパーク（職員）	・高速道路の発達に伴い日帰り客が多くなっており、当施設に立ち寄らずに通過する傾向がある。今後、少しずつ厳しくなる。
		パチンコ店（経営者）	・規制強化に伴い、少し悪くなる。
		理容室（経営者）	・低価格店がまた、近くに開店するため、客を奪われる。
		住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前地区への企業進出を目当てに、建設された単身者用ワンルームのうち、高額家賃の物件は敬遠されており、好立地にもかかわらず入居率は高くない。ファミリー用の2LDK以上の入居率は、ワンルームほど悪くはないが、全体としてやや悪くなる方向である。
		住宅販売会社（従業員）	・一部の住宅設備機器メーカーが、商品の値上げを申し出てきている。住宅部材全体への値上げにつながれば、需要を減少させる要因となる。
	悪くなる	スーパー（仕入担当）	・近隣にまた新たな競合店が出店し、過当競争に拍車がかかるため、パイの奪い合いにより今後は一層厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店が出ることで決まっているため、厳しい状態になる。コンビニ業界では今後も、こうした流れはずっと続く。
		パチンコ店（店長）	・機械の基準変更で機械価格が高騰しており、消費者に負担が掛かりすぎる。今後は客離れを起こす。
		美容室（経営者）	・既に競争は厳しいが、今後も美容室はどんどん増える。
企業 動向 関連	良くなる	企業広告制作業（経営者）	・大規模なビル、商業施設の建設、開業が続き、それらが一段落するまでは、良くなる。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・三重県内の景気は、全体的に緩やかに上昇しており、今後やや良くなる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・新製品で継続受注できる見込みの案件が2、3点あり、3か月後には軌道に乗る。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・今後も、受注は順調に増加する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・引き続き、高価格製品の売行きが良くなる。
		建設業（総務担当）	・今後、施設の改善がどんどん進む。
		輸送業（従業員）	・運輸業では、一般雑貨の荷動きがやや上向いている。また、トラックの主燃料の軽油価格がやや下がり、明るい兆しである。
		金融業（従業員）	・特に自動車関係で、これからますます忙しくなると話す客が増えている。
		経営コンサルタント	・ファンドによる不動産買いで、地価は徐々に上がりつつある。これに実需が続き、地価は更に上昇する可能性がある。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・仕事量は今後も増加する。上半期はシステム技術者の奪い合いになる。
		変わらない	食料品製造業（企画担当）
	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）		・取引先では、省資源化のために、段ボールから他のより再生しやすい包装資材へと切り替える動きが進んでいる。そのため、他の素材への転換が急務となっている。
	一般機械器具製造業（販売担当）		・受注の大半を占めるアメリカからの引き合い、受注に、改善の兆しがまだない。大きなプロジェクトも、無期延期の状態である。カナダ、ヨーロッパ、アジアでの営業活動は活発であるが、単価があまり大きくないため、受注量が増えても全体の売上はあまり上がらない。
	一般機械器具製造業（経理担当）		・今後の受注量は、現状維持である。大きな伸びは期待できない。
	電気機械器具製造業（経営者）		・素材価格が高くなることを考えると、ほとんど変わらない。良くなる要素は特にない。
	電気機械器具製造業（営業担当）		・明るい要素は、特に見られない。
建設業（経営者）	・景気が良くなる材料は、見当たらない。地価は下げ止まらず、安いなら買おうという客もいない。建物を建てる意欲もない。		

	輸送業（経営者）	・燃料費は落ち着いているが、人件費、採用費などがややコスト増加要因となる。しかし、大きな環境変化は当面無い。	
	輸送業（エリア担当）	・貨物量には特に際立った動きはなく、先行きも変化は無い。	
	輸送業（エリア担当）	・今月の荷動きは悪いが、客先からの情報では現状が続くとのことであり、3か月先も変わらない。	
	輸送業（エリア担当）	・例年この時期には、荷物輸送の引き合いや新規客からの問い合わせがあるが、今年はそのようなことがなく、先行きは不透明である。	
	金融業（企画担当）	・不動産は個人、法人共に、相変わらず動いており、当面は現状のまま推移する。	
	広告代理店（制作担当）	・新規の取引は、ほとんどない。あってもコストを下げているため、現状維持である。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は流通、不動産の伸びが目立つが、サービス業の減少があり、全体としては変わりなく推移する。	
	会計事務所（職員）	・大企業の下請業務が中小企業に波及し、受注量は増加している。しかし、金利や人件費、設備投資の増加に伴う費用が増える傾向にある。また、受注期間が短く、単発であるため、中小企業の収益はあまり改善しない。	
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・設備投資が大きく落ち込むことはなく、現在の状態が続く。	
	やや悪くなる	金属製品製造業（従業員）	・原材料費高に加えて、プロジェクトが一段落しており、仕事量は少し減る見通しである。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数となる住宅着工件数は、3か月前と比べて7.7%減少しており、今後は悪くなる。
		鉄鋼業（経営者）	・大手企業が利益を独占しており、この産業構造は今後も変化しそうにない。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが減少してきている。先行きは一段と厳しくなる。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新年度から、大手自動車メーカーによる国内外での増産を背景に、期間工の募集が3割増えるなど、高水準の採用計画がある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の正社員採用意欲はおう盛であり、来春入社の新卒ガイダンスへの企業参加数は、30%ほど増加している。新卒求人は20%ほど増加しており、売手市場が続いている。
		職業安定所（職員）	・就職率は、ここ数か月間は好調を維持する。企業の人員整理が減少するならば、やや良くなる。
変わらない		民間職業紹介機関（職員）	・まだ求人数は増え続けており、2、3か月先も順調に推移する。
		人材派遣会社（経営企画）	・技術者への需要はおう盛であるが、各社が技術者の採用に力をいれているため、大幅な採用が行えない状況が続く。
		人材派遣会社（経営者）	・人材不足が今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣依頼件数は、例年並みを予想している。しかし、人材確保が難しい。
		人材派遣会社（社員）	・派遣求人数の増加傾向は続くが、要求される技能を満たす人材の不足が深刻化し、売上の伸びは鈍化する。
		人材派遣会社（社員）	・派遣スタッフが慢性的に不足し、業績は伸び悩む。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車関連の生産工場の海外移転に伴い、人手不足は若干緩和されているが、不足していることに変わりはない。2、3か月後には、再び深刻な労働者不足に陥る。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・大きく変わる要因は特になく、安定的に推移する。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・有期雇用中心から正社員雇用へと切り替える傾向も見られるが、全体的には停滞感がある。
		職業安定所（所長）	・人手不足が恒常化している。今後も、雇用情勢は引き続き、安定した動きをする。
	職業安定所（職員）	・求人、求職共に増加する傾向は、3月に入っても変わっていない。人材派遣などの非正規雇用が中心ではあるが、企業の人材不足は今後も続く。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・4月以降、求職者数は鈍化し、求人数は大幅に落ち込む。
	悪くなる	-	-