

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 | ・来客数は前年同月比で10%以上増加しており、土産物の売上もそれ以上増加している。伊勢神宮の遷宮関連で注目度が高くなっている時期ではあるが、明るい表情の客が多い。 |
| | やや良く なっている | 商店街（代表 者） | お客様の様子 | ・買上点数が増加しており、客単価も上昇している。 |
| | | 一般小売店〔薬 局〕（経営者） | 販売量の動き | ・最近、当店が入居しているテナントビルへの来客数が増加している。特に食品店への来客数が相当多く、買物の品数も多い。当店でも、天候不順に伴う鼻炎患者が多く、忙しくなっている。 |
| | | 百貨店（販売担 当） | お客様の様子 | ・名古屋駅前地区では、多くのオフィスが移転してきたためか、例年よりボーナス需要が大きい。また購買意欲のある客が多く、薦め方によっては客単価を上げること容易である。自家需要だけでなく、ギフト単価も上昇している。 |
| | | スーパー（総務 担当） | 単価の動き | ・前年同月比で、客単価は3.2%上昇しており、来客数は5%増加している。 |
| | | コンビニ（店 長） | 販売量の動き | ・来客数が増加しており、買上単価も上昇している。 |
| | | 家電量販店（店 員） | 販売量の動き | ・新OS搭載モデルの発売から半年が経過し、様子見が終わったのか、パソコンの販売台数が増加している。 |
| | | 乗用車販売店 （経営者） | 販売量の動き | ・先月に比べて客の購買意欲が向上しており、販売量は増加している。ただし、軽自動車は新型車の投入が少ないため、今一つ盛り上がっていない。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 競争相手の様子 | ・中古車は以前は余り気味であったが、他社も含めてよく売れている。一方、品薄で仕入値が若干値上がりしており、オークションに出てくる台数も減っている。 |
| | | 住関連専門店 （営業担当） | 販売量の動き | ・持家住宅の新築物件が増加している。また、オフィスビル関係や各企業の設備投資、工場、商業施設でも、新築物件が増加している。 |
| | | 一般レストラン （経営者） | 来客数の動き | ・週末午前の来客数が増加傾向にある。メニューを新しくしたが、価格を据え置いたことが受け入れられており、ほとんどがリピーターになっている。 |
| | | 旅行代理店（経 営者） | お客様の様子 | ・穏やかな日が続いており、客の反応も良く、販売量もまずまず順調に推移している。 |
| | | 住宅販売会社 （従業員） | お客様の様子 | ・分譲住宅の購入希望者の資料請求が、多くなっている。ただし、価格設定を低くしていることが、影響している可能性もある。 |
| | | 住宅販売会社 （企画担当） | 販売量の動き | ・前月に引き続き、契約高、契約件数共に増加している。 |
| | 変わらない | 商店街（代表 者） | お客様の様子 | ・月の前半はやや良かったが、ここに来て年金問題の発生等により、客の購買意欲は若干弱くなっている。 |
| | | 一般小売店〔生 花〕（経営者） | 販売量の動き | ・今日は葬儀関係の仕事が多く、まずまずの販売量である。 |
| | | 一般小売店〔酒 類〕（経営者） | お客様の様子 | ・酒類を卸しているどの飲食店でも、週末だけ忙しい状態が続いている。 |
| | | 一般小売店〔時 計〕（経営者） | 来客数の動き | ・客単価の低下が続いている。 |
| | | 一般小売店〔高 級精肉〕（企画 担当） | 販売量の動き | ・選挙を控えて、世間は様子見である。中元商戦の出足も前年同様である。 |
| | | 百貨店（売場主 任） | お客様の様子 | ・2、3か月前は若い客の来店が多く、新作を買っていく客も多かった。しかし6月に入って、来客数は維持しているが、若い客の購買量が減少している。また、高単価商品が売れていない。 |
| 百貨店（売場主 任） | | お客様の様子 | ・4～5月と比べると、客の購買意欲は少し出てきている。しかし前年と比べても、全体的にはあまり変わらない。 | |

| | | |
|-----------------|---------|--|
| 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・中元ギフトの早期注文の売上は前年を上回っているが、美術品、宝石、高級ブランド品等の高額商品が苦戦しており、シニア、ヤング、婦人服、子供服共に全般的に苦戦している。 |
| 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・来客数が多く、中元商戦も早期注文が好調である。ただし、主力の婦人服はここ数か月間不調が続いており、店全体の売上は一進一退である。 |
| 百貨店（外商担当） | お客様の様子 | ・今月の外商客向け展示会は、来客数は比較的多く、そこそこ売れている。しかし高額商品の商談がなかなかまとまらず、トータルでは前年並みである。中元商戦は、受注件数、売上共に減少している。 |
| スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・スーパー業界では今月、マヨネーズ、食用油、豆腐、オレンジジュース、焼酎等の食料品の値上げがあった。しかし、それによって売上が増えていることはない。前年比で見ると、売上はやや減少している。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・客単価は前年同月比98%前後で推移しており、傾向は変わらない。夏ギフトは割引セール期に集中しており、高額品の動きも鈍い。 |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数の動きはほとんど変わらない。単価は少し上昇しており売上も増えているが、買上点数は減少しており、全体で見るとほとんど変わらない。 |
| スーパー（販売担当） | お客様の様子 | ・客は広告に掲載している値打ち品しか購入しない。 |
| コンビニ（経営者） | それ以外 | ・他業種も含め小売業は価格競争に突入しており、体力勝負になってきている。 |
| コンビニ（エリア担当） | 競争相手の様子 | ・来客数は微増しているが、売上は横ばいである。 |
| コンビニ（売場担当） | 販売量の動き | ・販売量、売上共に、ここ数か月間は変化していない。踊り場の状態である。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 単価の動き | ・客単価が低い。利益率の高い商品がまだまだ売れない。 |
| 衣料品専門店（企画担当） | 販売量の動き | ・単価の低下は止まったが、販売量は変わっていない。定番商品の売上は伸びているが、バーゲン品が売れていない。 |
| 衣料品専門店（販売企画担当） | 販売量の動き | ・継続的な売上になる案件が少なく、その時その時の状況で販売量は増減している。 |
| 衣料品専門店（売場担当） | 販売量の動き | ・売上は前年を上回っている。ただし、主力の婦人服は天候に左右されることが多く、前年を上回るか下回るか分からない状況にある。 |
| 家電量販店（店員） | 来客数の動き | ・今月は会社の目標を達成していない。来客数、単価等、すべてが縮小している。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・単価はやや上昇傾向にあり、ローン件数もやや増加している。ただし相変わらず限定的な動きである。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・6月は例年ならかなり売れる時期であるが、今年はかなり厳しい状況である。 |
| 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・今月末に期待のワンボックス・カーが発表されるが、店頭での盛り上がりはあまり感じられない。発表前の受注量はまずまずであるが、ボーナス期でもあり爆発的な新車効果を期待していたため、以前と比べると物足りなさを感じる。新車の販売環境はそれだけ厳しい。 |
| 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・引き続き、客単価が低下している。 |
| 一般レストラン（従業員） | 来客数の動き | ・安定はしているが、水準が低い。 |
| その他飲食〔仕出し〕（経営者） | 販売量の動き | ・消費者が出費を抑制する傾向は、変わっていない。 |
| 都市型ホテル（支配人） | 販売量の動き | ・7、8月の宿泊予約件数は、前年同月比で10%増加している。 |
| 旅行代理店（経営者） | 来客数の動き | ・夏場の申込が今一つである。 |
| 旅行代理店（経営者） | それ以外 | ・円安が影響して、航空運賃が値上がり傾向にある。東南アジア旅行の割安感もなくなりつつある。 |

| | | | |
|-----------|-------------------------|---|--|
| | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・夏休みの家族旅行のパンフレットが店頭に並ぶ季節であるが、例年に比べて来客数は少なめである。また、宿泊等の単品商品は、ホテルや宿泊施設等がインターネットによる直接販売を強化しているせいか、目を引く付加価値がないと旅行会社では売れなくなっている。 |
| | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・ボーナス月で来客数が伸びても良い時期であるが、思ったよりも伸びず、前年を下回っている。 |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・この3か月間はあまり変化がないが、昨年、一昨年と比べると、売上は0.5%ほど良くなっている。 |
| | 通信会社（営業担当） | 販売量の動き | ・通信回線の光化が進むなかで、料金は低下しており、全体で見ると引き続き収入減になっている。 |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・来客数に大きな変化はないが、どちらかと言えば減少している。これまでやや良い状況が続いていたが、最近は少し停滞している。天候不順もあり週末の集客が今一つである。 |
| | ゴルフ場（経営者） | 単価の動き | ・来場者数は増加しているが、値下げの影響もあり、料金を戻せば減少しそうな雰囲気である。 |
| | ゴルフ場（企画担当） | 来客数の動き | ・この数が月間の入場者数は、4月を除くと、前年と比べても目標と比べても好調である。天候に左右される面もあるが、入場者数は増加傾向にある。しかし、売上は目標をクリアしておらず、苦労は続いている。 |
| | その他サービス [介護サービス]（職員） | 販売量の動き | ・4月に介護保険の対象となる福祉用具貸与に関する規制緩和策が公示されたが、販売量は変化していない。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・例年並みの来客数、売上で推移している。 |
| やや悪くなっている | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・一時良くなっていた購買単価が、ここにきて低下している。来客数が横ばいであるため、購買単価の低下は販売量でカバーするしかないが、どんなに特売しても今の客は必要以上の物は買わない。 |
| | 一般小売店 [酒類]（経営者） | お客様の様子 | ・梅雨時には天候が良く、来客数は比較的多い。しかし、ガソリン、石油製品、食品、日用品等の価格の上昇と増税が家計を圧迫しており、客は支出を抑えているため、売上は伸び悩んでいる。 |
| | 一般小売店 [贈答品]（経営者） | 来客数の動き | ・中元の早期注文を勧奨するイベントを実施しているが、来客数は伸びておらず、ここ2、3か月は減少傾向にある。 |
| | 一般小売店 [自然食品]（経営者） | 販売量の動き | ・年金関連や食品関連など、身近で大きな問題が起きているため、消費者の目はそちらに向いている。 |
| | 百貨店（企画担当） | 販売量の動き | ・主力の婦人服、婦人洋品の売上は、この数が月間は上下を繰り返していたが、この1か月は明らかに鈍化してきている。 |
| | 百貨店（販売担当） | 販売量の動き | ・大手スーパーがセールを早めていることもあり、そちらに客が流れている。また、百貨店の客も、クリアランスを控えて買い控える人が目立っている。 |
| | 百貨店（婦人服販売担当） | お客様の様子 | ・富裕層はバーゲン間近でもまとめ買いが多く、客単価も高いため、売行きは相変わらず良い。一方で、それ以外の所得層の買物は、安い商品を1点購入するにも1回の来店を決められず、何度も来店してから決めるなど慎重な買い方が増えており、売行きは悪くなっている。 |
| | スーパー（店員） | 販売量の動き | ・当店の売上は、前年同月比95%ほどである。一方、3か月前は同比が100%を超えていた他店でも、92～93%を推移している。 |
| | スーパー（営業担当） | 販売量の動き | ・販売点数は、前年比で同数が若干減少傾向にある。週末の雨や定率減税の廃止などがその要因となっており、厳しい状況にある。 |
| | スーパー（仕入担当） | 来客数の動き | ・客はこれまでも、チラシを見て1円でも安い店を買い回っていた。過当競争の地域に更に安売りスーパーが新規出店したため、この傾向はより一層強まっている。 |
| | コンビニ（エリア担当） | それ以外 | ・売上の前年比は、100%を大きく割り込んでいる。 |
| コンビニ（店長） | 販売量の動き | ・極端に暑い日が少なかったこともあり、飲料、アイススクリームの売上が伸びていない。 | |

| | | | | |
|--------|-----------|-----------------------------|--------------|---|
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・ボーナス時期であるが、全体的に動きは悪い。一時的に暑くなったが、その後続かなかったこともその原因の1つである。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 単価の動き | ・新型車の発表がなく、販売数は前年に比べて大幅に減少している。そのうえ、長期間モデルチェンジしていない車種が増えたため、価格競争も激化しており、月を追うごとに単価は低下している。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | 来客数の動き | ・前年に比べると、来客数が減少している。特に新規客の来客数が顕著に少ない。話をしている、安く、維持費をかけないといった話題が多い。ボーナス期で多少は期待をしていたが、相変わらず購入に対してかなり慎重な人が多い。 |
| | | その他専門店【貴金属】（店長） | お客様の様子 | ・若年層はセールねらいであり、平日の客は中高年ばかりである。売上は伸び悩んでおり、高額商品は中高年客に集中している。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・ランチ客は着実に増加しているが、ディナー客は週末、祝日を中心に減少が続いている。また、固定客、常連客は安定しているが、一般客の来店が大きく落ち込んでいる。 |
| | | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・ボーナスが出始める時期で例年ならもう少し人出があるが、今年は住民税の増加が話題に上がるなど、客の財布のひもが緩みかけたところに水を差された様子である。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・このところの宿泊数は前年同月比80%台で推移しており、9～10月の予約数も同70%台半ばしか入っていない。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | お客様の様子 | ・夏の個人旅行の受注動向が非常に鈍い。参議院選前で、選挙関係者が旅行を控えていることも影響している。 |
| | | 通信会社（企画担当） | 販売量の動き | ・新規契約の落ち込みに加えて、追加オプションの契約数も減少傾向にある。 |
| | | 通信会社（サービス担当） | 販売量の動き | ・6月は5月よりも更に客からの注文件数が激減しており、売上は顕著に減少している。毎週末に新聞チラシを入れているが、その効果は期待を大きく下回っている。 |
| | | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・団体客が減少しているため、平日の入場者数が減少している。 |
| | | 理美容室（経営者） | 来客数の動き | ・客との会話の中で、ボーナスの金額があまり良くないという話を聞く。 |
| | | 理容室（経営者） | お客様の様子 | ・相変わらず客の回転が悪い。若い人は美容院へ行き、理容室では客の取り合いになっている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・展示場への来場者数は、極端に減少している。 |
| | | その他住宅投資の動向を把握できる者【工務店】（経営者） | 販売量の動き | ・売地が出ないため、販売機会がない。 |
| | 悪くなっている | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・ここにきて、来客数が極端に減少している。特に火～木曜日の客が本当に少ない。定率減税の廃止や住民税の負担増もあり、非常に厳しい状況である。 |
| | | スーパー（経営者） | 販売量の動き | ・大型店の出店に伴い、小売店は徐々に影響を受けている。卸売会社でも、売上は約1割減少していると聞いている。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 販売量の動き | ・おにぎりや弁当など主力のファーストフードの売行きが、前年同月比でどんどん悪くなっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・天候不順のため、来客数が極端に少ない。 |
| | | 観光型ホテル（販売担当） | 来客数の動き | ・宿泊客数は、前月に引き続き一割ほど減少している。20名未満の小グループの利用が減少しているため、選挙関係の影響ばかりではない。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | | | |
| | やや良くなっている | 化学工業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格の値上がりに対して、少しずつ価格転嫁が出来ている。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・建設関係製品の受注が伸びており、全体的にも受注額は増加傾向にある。 |

| | | | |
|-----------|---------------------|---------------------|---|
| | 輸送用機械器具製造業（統括） | 受注量や販売量の動き | ・主要取引先からの受注が徐々に増えている。 |
| | 輸送業（エリア担当） | 受注量や販売量の動き | ・トラック貨物の動きが、前年同月比で5%ほど良くなっている。 |
| | 輸送業（エリア担当） | 競争相手の様子 | ・他社も含めた輸送業界では、荷物量、物量が増加している。 |
| 変わらない | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・自動車関連など主要取引先では海外生産が進んでいるが、現地での在庫調整があり、海外送付用の部品梱包は減少している。その一方で、飲料、冷菓用の梱包資材は、気温の上昇もあり伸びている。 |
| | 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、販売量共に、ここ数か月はあまり変化していない。 |
| | 一般機械器具製造業（販売担当） | 受注量や販売量の動き | ・主要取引先であるアメリカの自動車産業の不調が続いており、大きなプロジェクト、引き合いも引き続き延期されている。 |
| | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・売上は、前年や一昨年の同時期に比べて、10%ほど増加している。 |
| | 通信業（営業担当） | 取引先の様子 | ・企業の投資意欲は高まっておらず、依然として明確な投資効果が見込まれる対象に絞って投資している。 |
| | 金融業（企画担当） | 取引先の様子 | ・個人の住宅取得ニーズ、法人の不動産取得ニーズは引き続き強く、不動産は活発に動いている。金利は上昇局面にあるが、需要は衰えていない。 |
| | 不動産業（経営者） | 取引先の様子 | ・物件に関する情報は引き続き多いものの、成約には至っていない。 |
| | 広告代理店（制作担当） | 取引先の様子 | ・定期的に依頼されていた案件が急に延期や保留になることがある反面、飛び入りの受注もある。 |
| | 経営コンサルタント | 取引先の様子 | ・三重県の北部では、工場立地が拡大する動きがある。それに伴い、アパートの新築や1棟単位での賃貸、売却の案件がある。しかし、従業員は工場労働者や派遣が大半なので、戸建て住宅を買う動きはあまりなく、波及効果は限定的である。 |
| | 会計事務所（職員） | 取引先の様子 | ・従業員の給与は、若干増加しても控除額も増えているため、手取りの金額は減少傾向である。その一方で、経営者の給与は上げ幅が大きく、手取り額も増えている。 |
| | 会計事務所（社会保険労務士） | 取引先の様子 | ・顧問先企業の多くで、収益が停滞し始めている。銀行の貸出金利が上昇傾向になり、設備投資を控える企業も出てきている。ただしその一方で、数年振りの高利益を計上する企業も数社あり、全体としては変わらない。 |
| | | 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 |
| やや悪くなっている | 窯業・土石製品製造業（社員） | 受注量や販売量の動き | ・主力製品の性能が競合他社に負けており、受注量は非常に落ち込んでいる。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・原材料価格が高騰しているため、販売価格を改定している。しかし、価格を改定した製品では販売数量が減少しているものがあり、一部の製品では価格を据え置いている。 |
| | 金属製品製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・原材料価格が高騰していることに加えて、仕事量も少ない。これは同業者に共通している。 |
| | 輸送業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・石油製品を始め工業原料等の素材価格が値上がりしていることに加えて、円安が一層進んでいる。そのため、好調と言われてきた東海地方の荷動きが特に悪くなっている。 |
| | 新聞販売店〔広告〕（店主） | 受注量や販売量の動き | ・折込広告が10%ほど減少しており、落ち込みが大きくなっている。 |
| | 公認会計士 | それ以外 | ・原油価格と人件費の高騰などにより、顧問先企業の業績は大幅に悪化している。中小企業では利益が出ていないところが多く、従業員の給与も増えていない。 |
| 悪くなっている | 窯業・土石製品製造業（経営者） | それ以外 | ・売上は3か月前より約1割増加しているにも関わらず、経常利益の赤字が続いている。新規投資の事業効果が上がらないまま、出費がかさんでいる。 |

| | | | | |
|-----------|--------------|-------------------|---|--|
| | | 鉄鋼業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・大手メーカーによる集中購買など、製造業者が製鋼業者と直接材料を取引するケースが増えており、市中での取引は減少している。そのため、問屋と中規模商社の価格競争は更に激化しており、利益を圧迫している。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | 取引先の様子 | ・製品を販売している業界では、設備投資の動きが相変わらず悪い。 |
| 雇用 関連 | 良くなっている | - | - | - |
| | やや良くなっている | | | |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営企画） | 周辺企業の様子 | ・即戦力となる経験者を中心に、技術者への需要は引き続き活発である。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求職者数の動き | ・転職希望者が徐々に増加してきている。しかし、技能、技術のない人の転職は厳しくなっている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・人材需要は相変わらずおう盛である。その一方で、募集しても人はなかなか集まらず、人材不足が深刻になっている。また、企業の中途採用が拡大しているため、紹介予定派遣は減少傾向にある。 |
| | | アウトソーシング企業（エリア担当） | 求人数の動き | ・自動車産業が、国内販売の不振に伴い、減産している。そのため、採用数にも陰りが出てきている。ただし今のところ、雇用は他の業種に吸収されているため、大きな変動はない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集担当） | 求人数の動き | ・求人数の伸びは鈍化しており、ほぼ前年並みで推移している。内訳を見ると、正社員求人が減少している一方で、派遣求人は増加している。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求職者数の動き | ・新規求職者数は、前年比で8%減少している。ただし、就職件数は同6%増加しており、全体としては変わらない。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・求人は輸送用機械器具製造業、運輸業で活発であるが、全体では前年とほぼ同様である。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・5月の新規求人数は、前年比で5.6%の増加となっている。 |
| | | 職業安定所（管理担当） | 求人数の動き | ・新規求人数はやや減少しているものの、有効求人倍率は依然として高い水準を維持しており、堅調に推移している。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | 求人数の動き | ・求人数は3か月前とほぼ同水準にあるが、求職者数は減少している。 |
| | 学校〔大学〕（就職担当） | 求職者数の動き | ・企業の求人意欲は、相変わらず高い。 | |
| | やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・前年比で見て、求人数は減少している。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | 求人数の動き | ・静岡県西部では、製造業の輸出が好調に推移しており、求人難が続いている。県中部の製造業では、国内需要が停滞しており、求人は減少している。製造業以外の業種では、パート、アルバイトや派遣の非正規社員や請負業者の求人が中心である。 |
| 職業安定所（所長） | | 求人数の動き | ・求人数は今年度に入り減少傾向にあり、特に製造業、サービス業の落ち込みが目立っている。 | |
| 悪くなっている | - | - | - | |