

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 やや良くなる	百貨店（企画担当）	・今年の夏は猛暑が予想されるため、水着や浴衣といった季節商材の動きが例年より好調となる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の発表を控えており、先行受注が良いペースで入っているため、ある程度の受注を見込んでいる。また、新車のため単価も大幅に改善する。
		旅行代理店（従業員）	・猛暑の予想があるが、経験上暑い夏は旅行商品がよく動くため、自然災害がなければ良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・相変わらず必要以外の物は買わない傾向が続いており、季節商材の動きは鈍く、定番商品でも単価の安い商品しか動かないことがここ何か月も続いている。この傾向は今後も続き、売上は引き続き停滞する。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・来客数、売上共に増加し続けており、今後も引き続き10%程度の伸びで推移する。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・この3、4か月間は来客数が減少していたが、最近やや落ちつき始めている。今後も現状並みが続く。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・近隣の高校が統合に伴い廃止されたため、高校生客が減っている。この影響は徐々に始まっており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・夏のクリアランスセールの上売上は増加するが、その後は落ちつき、結果的には例年並みの水準で推移する。
		百貨店（売場主任）	・客の財布のひもは依然として固く、低い購買意欲は今後も変わらない。
		百貨店（企画担当）	・現状では主力の婦人服、婦人洋品の売上は鈍化しているが、猛暑の予想が当たれば、夏物の婦人服、婦人洋品の売上は回復してくる。
		百貨店（経理担当）	・紳士洋品、婦人雑貨が不調であり、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（外商担当）	・中元受注が芳しくないため、今後も来客数、売上は減少する。
		スーパー（経営者）	・当社を含めた中小企業では、人件費などの経費削減によって辛うじて収益を維持しており、夏のボーナスも含めて個人所得は伸びていない。そのため、3か月先も相変わらず良くない。
		スーパー（経営者）	・地域に24時間営業の大型ショッピングセンターが進出するため、中小スーパーにとっては更に大変な環境となる。
		スーパー（店長）	・国内の牛肉偽装事件や中国からの輸入品の安全問題など、食品に対する不信感が高まるばかりである。安全安心な食品へのニーズが高まれば単価の上昇につながるが、その一方で買上点数の減少にもつながり、現在のやや悪い状況が今後も続く。
		スーパー（店長）	・天候不順等によって商品の動きが今一つであり、ガソリン価格の高騰も見込まれるため、やや悪い状況がこの先も続く。
		スーパー（店員）	・このところ売上の前年比はマイナスで推移しているが、特に今月はイベントを実施したにもかかわらず、前年比95%という結果であった。このような状態なので、今後も売上の改善は見込めない。
		コンビニ（経営者）	・昨年の秋口以降、売上は前年比100%前後を維持している。これまでの経験では、今後は緩やかに上昇するはずである。しかし、逆に徐々に悪化する気配もある。
		コンビニ（エリア担当）	・近隣に競合店が出店する情報があり、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（企画担当）	・年金問題によって、消費者は将来により一層の不安を感じるようになっており、今後も消費は冷え込んでいく。
乗用車販売店（経営者）	・軽自動車の需要は依然として底堅く、今後もこのまま堅調に推移する。		
乗用車販売店（従業員）	・良くなる材料も悪くなる材料も少ない。		
乗用車販売店（従業員）	・かつての消費者は車を選択する際に好きな車を買っていたが、今は5年、10年先を考えた車選びに変わってきている。この夏に何車種かの新型車が出てもそう売れるものではないが、前年並みの成績は維持できる。		
住関連専門店（店員）	・競合店が増えており、今後も来客数は増加しない。		

	一般レストラン（経営者）	・年金問題等により、消費者は財布のひもを固くして自衛する意識が強くなっており、今後も厳しい状況が続く。
	一般レストラン（経営者）	・夏に向けてビール等の消費量は増加するが、例年並みである。郊外の飲食店の売上が伸びることはない。
	一般レストラン（経営者）	・猛暑となる予測があるが、来客数が増加しても客単価は低くなる傾向にあるため、売上の増加には結び付かない。
	一般レストラン（従業員）	・低い水準で安定している。今後も上向き要素は何もない。
	都市型ホテル（経営者）	・少し弱含みであるが、この状態は年末近くまでは続く。
	都市型ホテル（従業員）	・数か月先の予約件数は、例年並みである。
	旅行代理店（経営者）	・7～9月の旅行の受注量は例年並みである。ただし、9月以降の旅行の受注量は例年以上であるため、今後7、8月の受注も良くなる可能性はある。
	通信会社（企画担当）	・引き続き競争環境が厳しくなると同時に、定率減税の廃止も心理的に影響してくる。
	テーマパーク（職員）	・予約状況は例年並みである。
	観光名所（案内係）	・高齢者への税金が実質的に増えている人が多く、その影響が2、3か月先に現れる。
	ゴルフ場（経営者）	・7月以降の予約件数は、前年に比べて増加している。ただし料金を値下げしているため、先行きが良くなるとまでは言えない。
	ゴルフ場（企画担当）	・8月までの予約件数は、各月とも前年並み以上である。来場者数はこの先も目標を上回ることを予想しているが、売上は目標を上回るかどうか分からない。
	その他レジャー施設 [劇場]（職員）	・来客数は増加しているが、単価が低下している。
	美容室（経営者）	・客からボーナスの内容や雇用環境などの話を聞く限りでは、今後も多少は良い状態が続きそうである。
	住宅販売会社（経営者）	・家計所得は実質的には増えていないため、今後も変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・この数か月間は新規テナントビルの完成もなく、例年並みの来客数、売上で推移する。
やや悪くなる	一般小売店 [酒類] （経営者）	・年金問題や福祉問題など、消費者が先行きに抱える不安材料は多く、生活防衛のためにも大きな消費は抑制される。そのため、これから先もまだまだ、消費は伸びない。
	百貨店（販売担当）	・夏のセールが終わり、客の購買意欲が一段落したところに、地金価格の上昇に伴う貴金属類の価格改定が実施される可能性がある。その場合、買い控えは一層進む。
	百貨店（婦人服販売担当）	・一部の富裕層による買物動向は引き続き変わらないが、それ以外の所得層の買物動向は確実に悪化する。
	スーパー（営業担当）	・住民税の見直しなどの影響は、今後も広がる。
	スーパー（仕入担当）	・新規出店したスーパーの安売りに対抗して、近隣のスーパーを巻き込んだチラシ合戦が当分間続く。パイの奪い合いにより、売上、利益とも厳しい状況が続く。
	コンビニ（エリア担当）	・おにぎりや弁当などの主要商品の売上が減少しているが、このような時は経験上、先行きの売行きも悪くなる。また、競合店の出店もあるため、一段と厳しくなっていく。
	コンビニ（店長）	・酒類の販売規制の緩和により、コンビニ、ドラッグストア等が軒並み、アルコール販売を開始している。その影響で、前年並みの売上を維持するのは非常に難しい。
	家電量販店（店員）	・ガソリンを始め諸物価が高騰し始めており、先行きは悪くなっていく。
	乗用車販売店（従業員）	・ただでさえ景気が悪かったところに、年金問題により客の先行き不安は更に高まっており、今後は今以上に悪くなる。
	その他専門店 [貴金属] （店長）	・全般的な低価格志向は今後も続く。粗利益は15%近く減少する。
	高級レストラン（スタッフ）	・新メニューの提供など販売促進策に対する客の反応は、相変わらず弱い。客単価も総じて弱含みである。過当競争や消費者の所得環境からみて、業況が好転する可能性は低い。
	観光型ホテル（経営者）	・年金問題や定率減税の廃止、金利上昇など、消費が冷え込む要因がある。
	都市型ホテル（支配人）	・食材等の価格が値上がりしており、収益が圧迫される。

	通信会社（サービス担当）	・ボーナスが出て、普通の人は今までの所得の穴埋めをするのが精一杯であり、生活が潤うほどではない。客との会話でも、まだまだ出費を切り詰めるという声が多く、先行きは厳しい。	
	通信会社（開発担当）	・親会社の業務見直しがあり、受注量の減少は避けられない。	
	理美容室（経営者）	・愛知県の西部では、これまでも景気はあまり良くない。これから先も良くなることはない。	
	理容室（経営者）	・理容業界でも、低料金を売り物とする理容店の出店があり、客は安い店へ流れる。	
	住宅販売会社（企画担当）	・ガソリンなどの燃料価格が上昇しているため、建築材料等の価格も上昇している。しばらくは様子見の状態が続く。	
	悪くなる	スーパー（経営者） パチンコ店（経営者）	・今後も徐々に悪くなる。良くなる要素はない。 ・監督官庁の規制強化により、業界全体が縮小傾向にあり、今後も厳しい。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・前期の決算が好調だった企業で、広告予算が増加するとの情報がある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・海外向けの引き合い等も好調であり、今後も良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・販売先の業界では年末に向けて投資が増えるため、当社の新製品の売行きも良くなる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先からの受注が、今後も徐々に増加する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・為替の変化に伴い、輸出企業では採算性が改善する。
		輸送業（エリア担当）	・季節商材が動き始めているが、例年より荷物は増加している。控え目に見積もっても、先行きは徐々に良くなっている。
変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・ガソリン価格の上昇に伴い、輸送費と原材料費が増加する。生産量が伸び悩む中で、価格転嫁は進まない。所得環境も変わらない。	
	金属製品製造業（経営者）	・見積の引き合いは、前年同時期より増加している。ただし、価格の見直しによって受注できない案件が出てくるため、販売量は変わらない。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・主要販売先である米国の自動車関連企業の設備投資は、まだ低調である。2、3か月先に良くなる材料は、現在のところは見当たらない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・素材価格の値上がりなどに伴い販売単価の改定をしたが、販売量は減少している。値上げしても受注量が変わらないようになるには、まだ時間が掛かる。	
	通信業（営業担当）	・相変わらず堅実な投資が続いており、今後もしばらくは変わらない。	
	金融業（企画担当）	・企業の設備投資は減価償却費の範囲内で行われており、借入を伴う積極的な投資は見られない。このような堅実な投資姿勢は今後も続く。	
	広告代理店（制作担当）	・新規の受注予定はほとんどない。相変わらず厳しい状態が続く。	
	経営コンサルタント	・富裕層による土地需要は上向いてきているが、所得水準が伸びていない一般向け住宅地の需要は、今後も引き続き厳しい。 ・好調な自動車製造業による波及効果によって、名古屋市に近い地域ではマンション購入の動きがあるなど、地価は堅調であった。しかし、その効果は薄れてきている。	
公認会計士	・コスト高は当面変わらないことに加えて、金利の上昇が企業業績に悪影響をもたらす。		
やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・取引先の間流通業や小売業では販売数量が伸び悩んでおり、小売価格は依然として低下傾向にある。また食料品製造業では、商品原価が上昇傾向にあることに加えて、円安が収益を圧迫しており、業績は当面好転しない。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今後は受注量、販売量ともに2～3%減少する。	
	窯業・土石製品製造業（社員）	・受注量を増加させるため販売価格を値下げしており、今後は利益が圧迫される。	
	金属製品製造業（従業員）	・原材料価格は高止まりが続き、仕事量の急速な回復も見込めない。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・若者の平均所得は減少しており、国内で新車売るのは今後も難しい。	

		輸送業（エリア担当）	・貨物の動きは変わらないが、燃料費の値上がりに伴い、収益が圧迫される。
	悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者） 鉄鋼業（経営者）	・窯業界の先行指数となる住宅着工件数が減少傾向にある。2、3か月先の窯業界の景況は悪化する見通しである。 ・国内需要が伸びない限り、業界の再編、淘汰は今後も続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（所長） 職業安定所（職員）	・管内では人手不足が恒常化しており、求人数の減少は一時的である。新規求職者の減少は今後も続き、求人、求職のバランスは保たれる。 ・新規学卒求人が、前年より増加する見込みである。さらに新規学卒者によって定員充足ができなかった場合に備えて、一般若年者の求人も増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・技術者不足により、求人があっても対応できない状態が続く。
		人材派遣会社（社員）	・企業が要求する派遣人材の確保が困難で、注文があっても成約に結び付かないケースが引き続き増加する。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数は安定しており、今後増える要素も減る要素も見当たらない。当面は横ばいが続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の採用数は、今後は落ち込む。
		人材派遣会社（社員）	・求人、求職のミスマッチが多く、今後も人手不足は解消されない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・国内販売向けの自動車生産工場では、大幅減産の予定がある。そのため、今後、特に外国人労働者の雇用に大きな影響が出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・自動車など輸出関連製造業では正規社員の募集が多いが、その他の業種の求人は伸び悩む。
		悪くなる	-