

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	・月半ばの3連休は台風で観光客数が減ったが、それ以降は順調に推移しており、夏休みの出足は好調である。 ・選挙月の観光客数は、かつては減少するのが常識であったが、現在は期日前投票が浸透しており、影響は特に見られない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・梅雨が明けて暑さが厳しくなってから、急に来客数が増え始めている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・3連休に台風の影響があったが、全体的に順調に推移している。
	やや良く なっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・引き続きやや良くなっている。ただし、バーゲンセールが開催されても、来客数はいつもと変わらない。地方ではバーゲンセールの効果はもうない。また、良い物を買いたい人は、名古屋へ出掛ける。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価は前年同月比で1.5%上昇している。来客数は横ばいである。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・中元や企画商品等の販売に、昨年と比べて上向きの傾向がある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・寝苦しい夜が続いたため、エアコン関係の売上が持ち直している。ただし前年と比べると、あまり変わらない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、企業の設備投資、工場、オフィス関係の新築が、勢いを増している。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・販売推進の目的で、ホテルで会合を開く客が増えている。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・9月、10月、11月の連休のツアー商品が、少しずつ売れている。夏休み商品の売行きは、もう一歩である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・月前半はデパートのバーゲン客、後半は大相撲の観覧客やスポーツ大会へ行く学生のタクシー利用が多い。また雨の日が多かったため、病院等へ行く客の利用も多い。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・中元シーズンが終わり、店は静かでやや活気がない。
		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、週末だけ忙しい傾向が続いている。
一般小売店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・引き続き、来客数が減っている。客単価も低下している。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・上旬のクリアランスセールは好調であったが、中旬以降は客の購買意欲が鈍くなっている。	
百貨店（企画担当）		来客数の動き	・3連休に台風が来た影響で、売上は大きく減少している。天候不順のため、水着や浴衣の盛夏商材も不調である。しかし、中元商戦は前年から売上を大きく伸ばしており、全体が不振というわけでもない。	
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・バーゲン初日を6月に始めたため、今月は苦戦している。	
百貨店（外商担当）		お客様の様子	・中元商戦とクリアランスセールで忙しいはずが、天候不順や選挙の影響のためか、売上、来客数共に前年同月を割り込んでいる。	
百貨店（販売担当）		お客様の様子	・主力の20～30代キャリア層の購買意欲は引き続き高く、増税などの影響も特に感じない。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・売上は微減である。中小企業で働く人々の給与が増えておらず、消費も良くなっていない。	
スーパー（店長）		単価の動き	・客単価は前年比98%前後で推移している。中元ギフトも4～5千円の商品の動きは悪く、2～3千円台の動きが活発である。	
スーパー（店長）		単価の動き	・天候不順や燃料費等の高騰を不安がる人が多く、消費は伸びていない。	
スーパー（店員）		販売量の動き	・引き続き芳しくない状況で、売上は3か月前と同じく前年同月比95%ほどで推移している。	
コンビニ（エリア担当）		販売量の動き	・気温が上がらなかった影響で、ドリンクや冷めんなど主力惣菜の売上が昨年より悪くなっている。	

衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少、客単価の低下が続いている。	
衣料品専門店 (企画担当)	販売量の動き	・販売量、売上共に、大きな変化はみられない。	
衣料品専門店 (販売企画担当)	販売量の動き	・全体的に販売量は増えているが、単発的なものが多い。それ以外の販売量の動きは、ほぼ横ばいである。	
衣料品専門店 (売場担当)	販売量の動き	・主力の婦人服のバーゲンセールの上は、当店以外でも前年を下回っている。ここ数か月の不調はまだ続いている。	
家電量販店(店員)	販売量の動き	・パソコンの単価が低下している。ただし販売台数が若干上向きであるため、売上に変化はない。	
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・受注台数は、新型車の販売効果によって前年並みを維持している。ただし、中越沖地震に伴う生産中止の影響により、登録台数は前年同月を下回っている。また、夏期の長期休暇までに納車されるかどうかかわからないため、後半の受注台数は伸び悩んでいる。	
乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・来客数は前年並みであるが、値引きの駆け引きに使われるケースが多く、受注にはなかなか結び付かない。	
乗用車販売店 (総務担当)	単価の動き	・小型車、軽自動車の販売比率が高まっている。ただしその中で、高級仕様の販売比率が上がっている。	
乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・ボーナスが増えても税金も増えたため、取り手の支給額は変わらず、新車購入に好影響は出ていない。	
一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・週末に台風やサッカー日本代表の試合のテレビ中継があり、来客数に影響が出ている。売上は全然良くない。	
スナック(経営者)	来客数の動き	・今月の前半は雨が多く、後半は選挙があった影響で、売上は例年より1割ほど減少している。	
その他飲食[仕出し](経営者)	販売量の動き	・日々の販売量の変動が、非常に激しくなっている。	
都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・仕入先からの値上げ依頼が厳しいが、宿泊単価等の値上げはなかなかできない。	
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・台風が夏商戦の出鼻をくじき、キャンセルが多いため、売上は減少している。	
タクシー運転手	来客数の動き	・良くなったと思う日もあるが、すぐに元に戻ってしまう。ボーナス時期でも、繁華街の人出は少なく静かである。	
通信会社(営業担当)	単価の動き	・通信回線の光化を進めているが、基本料金が低下しており、全体としては収入減である。	
テーマパーク (職員)	単価の動き	・客の来場意欲はあるものの、単価が低い水準で推移している。	
観光名所(案内係)	お客様の様子	・家族連れはそれなりにお金を使うが、若者のグループは財布のひもが非常に固い。	
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・5月以降、入場者数は徐々に増えてきており、入場者数の前年比、予算比も共に100%を超えている。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店周期が長くなっている。1か月に1回来ていた客が、1か月半に1回になっている。	
その他サービス[介護サービス](職員)	単価の動き	・福祉用具貸与の新規取扱商品の導入を検討中であるが、既に同業者が新型商品の利用価格を旧型商品より安くして提供しているなど、厳しい競争環境にある。	
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅取得の潜在需要はあるものの、好物件ではないと購入しない傾向が強い。	
住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・不動産の証券化に伴い、名古屋市内でも賃貸マンションが建設されている。しかし高額な賃貸物件は、ファミリータイプはまずまずであるが、ワンルームに空室がある。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年なら売上が伸びる時期であるが、選挙の影響が、売上はあまり伸びていない。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・個人客の来客数、販売量は、共に悪化している。ただし、法人関係の注文は、少し増えている。
	一般小売店[酒類](経営者)	販売量の動き	・週末は参院選挙の応援で落ち着かず、梅雨もまだ明けなためか、来客数は伸び悩んでいる。天気の良い日には水物が出るためそこそこの売上はあるが、全般的には前年に少し届かない。

一般小売店〔贈答品〕（経営者）	販売量の動き	・贈答品店を営んでいるが、7月の天候が暑くなかったため、ジュースやビール等の水物の動きが少し遅くなっている。夏物があまり売れていない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・年に2回のクリアランスセールで夏も結構忙しいが、今年は客があまり買物をしていない。天気の悪い日は来客数もあるが、ただ見ているだけで購買意欲があまり感じられない。買物袋を手にいっぱい持って歩いている人は前回のクリアランスよりも少なくなっている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・夏物クリアランス初日が6月30日に前倒し展開となり、婦人服、子供服は大幅に前年割れ、さらに天候不順から水着も苦戦、またボーナス商戦も盛り上がり欠け、中元ギフトも7月は大幅前年割れとなっている。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・婦人服、紳士服の販売は、高単価商品を中心に伸び悩んでいる。
百貨店（婦人服販売担当）	単価の動き	・バーゲン時期の購買意欲は以前と変わらないが、商品を気に入っても予算と折り合わない客が多い。前年同月比では、商品単価、客単価共に2割ほど低い。
百貨店（販売担当）	お客様の様子	・バーゲンセールでも、以前のようにまとめ買いすることはなく、時間を掛けて慎重な買い方をする客が増えている。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・超大型店のオープンにより、地域の人の流れが完全に変わっている。
スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は変化していないが、客単価、買上点数が悪化している。住民税の増税、定率減税の廃止が可処分所得を減らしており、影響を及ぼしている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順のため、ビールや飲料水の売上が悪い。また、業務用生ビールの販売もあまり良くない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月はやや気温が低めで、ソフトドリンクの売上が極端に悪い。そのため全体の売上也減少している。
コンビニ（企画担当）	単価の動き	・客単価は、3か月前、前年同月と比べて、共に低下している。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・弁当類の販売数量が劇的に落ち込んでおり、回復の兆しが見えない。企画商品、高付加価値商品、価格訴求商品と切り口を変えても、以前のような販売数の増加は見込めなくなっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・購買意欲は全体的に低下しており、来客数も少ない。好景気と言われるが、当店の客層である中小零細企業の従業員はそう感じていない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナス月であるが、可処分所得が減っているせいや、購買意欲は一気に縮んでいる。台替えを予定していた客も今回は見送り、車検に切り替えている。そのため、車検の入庫台数は1.5倍に増加している。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・車検の入庫台数が減少している。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・年金不安や中越沖地震の影響で、購買意欲は低下している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数は例年に比べると少ない。中越沖地震の影響で車の生産が遅れていることも、来客数の減少に影響している。ボーナス時期であるが、空振りである。
その他専門店〔貴金属〕（店長）	お客様の様子	・ボーナス商戦に入るが、客は様々なローンを抱えているため、盛り上がり欠ける。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	単価の動き	・買上点数は、減少している。
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・販売増加を期待していたが、逆に減少している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいる。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数は、前年同月比で80%を割り込んでいる。参院選挙の公示が予定より1週間延期になったことや、夏休みの始まりが26日ごろと少し遅れていることが影響している。

		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・来客数は、これまで回復傾向にあったが、最近では少し陰りが見える。客単価は、相変わらず低い。安売りせざるを得ない状況にある。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・来客数、単価等すべての面で停滞している。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・梅雨明けが遅かったことや参院選挙の影響か、夏の旅行の受注は極めて少ない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・ボーナス期にもかかわらず、新規契約数は減少してきている。付加サービスの契約数も減少している。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・ボーナスが出た後とは思えないほど、売上は減少している。客からの電話も、問い合わせは多いが新規注文は少ない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・中越沖地震や選挙等の影響で、客足は鈍っている。毎月、来客数は10%ほどの減少が続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店周期がかなり長くなっている。また、自分でカラーリングをする客が増えてきている。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院の数がどんどん増えている。客の取り合いになっており、大変である。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず景気の良い話はない。さらに、安い理容店がスーパーの中などあちこちに出来たため、その影響も甚大である。
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・客からは、住民税が増えて大変だと聞いている。
		美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・夏休み期間に入ってから、客の来店回数が減少したり、予約のキャンセルが増えている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・低単価の物件しか売れない。また、値引きをしないと売れないため、利益が増えない。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・各社の住宅情報によると、販売数は軒並み減少している。多雨による集客数の減少と、イベントのキャンセルが影響している。
		住宅販売会社（企画担当）	単価の動き	・ガソリン価格が毎月2～3円上昇しているため、部材、部品の値上げ要請がある。仕入単価がかなり上昇している。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が少ないため、販売量、売上にも影響している。同業者に話を聞いても、売行きは非常に悪い。
		スーパー（経営者）	それ以外	・天候不順に伴う商品の入荷不足と客の購買意欲の低下により、全体的に悪くなっている。
		スーパー（仕入担当）	単価の動き	・近くに安売りスーパーがオープンした影響で、近隣のスーパー中が対抗しており、客は毎日チラシを見て安い所を買い回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンなのに目的買いで来て、何着も試着して何も買わない人もいる。
		家電量販店（店員）	競争相手の様子	・ショッピングセンターの中でも競争があり、衣料品の売行きは非常に悪い。増税やガソリン価格の値上げによる買い控えは、食品以外にも現れている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・既存店の来客数は、平日、休日共に前年を下回っている。その上、客単価も低下している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・今月の売上は、本当にひどい。世相が不安定なのか、客は財布のひもを一層固く閉じている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・今月の宿泊客数の減少は、近年にないほどである。もともと個人、団体共に集客の悪かったところへ、台風、中越沖地震、参院選挙があり、トリプルパンチを受けている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きが悪くなっている。
		美容室（経営者）	それ以外	・6、7月は雨がが多く、来客数が減っている。
	企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
企業広告制作業（経営者）			取引先の様子	・広告代理店による新聞広告の取扱量は増加している。
やや良くなっている		出版・印刷・関連連産業（経営者）	それ以外	・大手企業を顧客としている企業では、空前の利益を上げているところも多い。それが地域経済にも少なからず波及している。
	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格がやや上昇している。	

	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設関連製品の受注量が、徐々にではあるが順調に増加傾向にあり、操業度を堅調に維持している。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・パソコンや携帯電話など情報関連製品の受注に変化はないが、自動車に組み込むエレクトロニクス製品の市場は拡大しており、活況を呈している。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注高は増加傾向にある。
	輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の業況回復が進んでいる。
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・鉄鋼関連の景気が良くなっている。
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・各企業からの広告出稿依頼は堅調であり、前年同月比で160%と伸びている。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・製品広告より、求人募集広告の依頼が増えてきている。
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	・4月ごろに比べると1～2%良くなっているが、厳しい状況に変わりはない。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料や燃料の価格高騰に対して、販売価格を改定せざるを得ない状況にある。しかし、他社との競争は依然として厳しく、販売量は増えてない。
	一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・大きなプロジェクトの引き合いはあるが、成約時期がはっきりせず、受注に至るかどうかが確信は持てない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先のパチンコ業界の不況に伴う設備投資の減少により、当社の販売量も減少している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は若干増加しているが、材料費や保守費の値上がり分を販売価格に転嫁した分が増えただけであり、販売量に変化はない。
	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	・受注量は、3か月前とほとんど変わっていない。中越沖地震の影響により、納期の遅れは多少あったが、その分は取り返している。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・協力業者が抱える工事量は、増加している。ただし、価格など内容的には厳しい。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラック貨物量は、前年同月比で引き続き0.3%ほど増加している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・この時期に例年伸びる貨物量が、今年はあまり変化していない。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・取扱物量、荷物量は、前年同月比で2%ほど増加している。しかし原油や石油製品の価格の高騰によって、衣食住の様々な製品が値上がりしていることが影響しているのか、荷物量の増加に見合った利益確保は出来ていない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・企業は効果が明確な対象にしか投資せず、積極的な投資は相変わらず控えている。厳しい状況が続いている。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・金利の上昇局面にあり、個人、法人共に不動産の調達意欲はおう盛である。特に個人の住宅取得ニーズが高く、住宅ローンの残高が伸びている。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・物件依頼はあるものの、成約までには至らない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・駅前など街の中心部にある土地は、賃貸マンションの需要がまだ強く、地価は強含みで推移している。郊外の住宅地は、高齢者が交通の便利な地域のマンションに移る傾向があり、地価は低下傾向にある。
	会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・新しい取引先を開拓した企業や、調剤を始めて売上を伸ばした薬局等がある一方で、従来のまま売上が低迷している企業もある。
	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	・営業マンの話、取引先やライバル企業の動きなど、すべての面で盛り上がり欠ける。
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	それ以外	・原材料の仕入先では、受注量がかなり減少しており、ボーナスの支給額も前年を下回っているとのことである。業界全体が下向きの傾向にある。

	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・原材料価格の高騰のため、困っている取引先が多い。その一方で、製品に対しては値下げ要求があり、利益が圧迫されている。
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・販売量が減少しているだけでなく、原材料価格も高騰している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・ユーロ高もあって、欧州向けの輸出は好調である。しかし、年金問題や住民税の増税等を背景に、国内需要が足踏みしている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・日用雑貨を販売する量販店の荷物量が増えない。特に季節品であるレジャー関連の動きが悪い。
	金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・税負担感の高まりやガソリン価格の上昇を背景に、飲食、レジャー関連の取引先の売上が伸び悩んでいる。
	公認会計士	それ以外	・人件費や燃料費の高騰に伴うコスト高により、中小企業の収益性が悪化している。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き ・大手企業の業況は良くなっているが、中堅、中小企業の受注量、販売量は、全体的に減少している。また、製鋼メーカーでも、大手企業向けと中堅企業向けの販売価格の差が、拡大している。
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（経営者）	求人数の動き ・求人数は、相変わらず順調である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き ・人材紹介の成約率は、高まっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・企業からの派遣求人、直接雇用共に、動きは強い。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き ・在職の求職者や、事業主都合による離職者が減少している。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子 ・顧客企業の研究開発ニーズは引き続き活発であり、技術者への需要も堅調である。ただし、技術料を引き上げてでも研究開発を進めようという動きも見られない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・夏期は例年求人数が減少するが、今月はそれほど減少していない。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子 ・大手製造メーカーの動きは良いが、その他の産業に大きな変化はない。
		職業安定所（所長）	求人数の動き ・求人数は持ち直している。また、新規求職者数も減少傾向が続いている。そのため、人手不足は依然として変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・求人数はやや減少しているものの、求職者数も3か月前と比べて減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・新規求人数は、全体ではあまり変わらない。ただし、パート求人は増加する一方で、一般求人は減少している。
		職業安定所（管理担当）	求人数の動き ・新規求人数はこのところ減少傾向にあるが、有効求人倍率は依然として高水準を維持している。一方、正社員の求人倍率は低い水準にとどまり、厳しさが残っている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き ・大手企業からの求人数は、相変わらずかなり多い。しかし、中小企業からの求人数は、やや減少傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き ・求人数は、相変わらず多い。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き ・求人数の伸び率は、月を追うごとに鈍化している。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き ・求人広告件数は、県内全体で1～3月期を10%ほど下回っている。例年でも4～6月期は新卒入社があるため、一般求人数は減少傾向にあるが、今年は7月に入っても回復するどころか、更に減少している。地域的には、西部では輸出関連製造業が好調で、相変わらず求人活動は活発である。しかし、中部の求人は大きく落ち込んできている。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・金融機関では部署や人員の整理が行われており、派遣社員のニーズもかなり減っている。