

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 やや良く なっている	一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・駅前立地する本店では、土日は来客数が少ないが平日の来客数は増えており、非常に忙しい。数点をまとめ買いする客も、以前に比べて増えている。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・中国産野菜が売れなくなり、国産野菜の売上が増加している。そのため、単価が上昇している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前年同月比で、客単価は3.6%上昇しており、来客数は1.8%増加している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。新商品や催事商品の動きも良い。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は、前年同月比100%はクリアできていない。しかし、前月比では改善傾向にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・8月に入ってからの記録的な猛暑により、飲料水の売上が記録的に伸びている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・暑い日が続いており、エアコンがよく動いている。特にお盆時期の動きが良い。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・6月に発売された新型車の販売が好調であり、前年同月を上回る受注実績を確保している。中越沖地震による生産の遅れがまだ車種によっては見られるが、来客数もまずまずである。お盆休み明けの月後半も、店舗の雰囲気は良い。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・民間の設備投資に伴う、工場、オフィス、商業施設関連の需要が増加している。住宅は、持ち家の販売数は減少しているものの、アパートは増加している。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・受注量は、多少なりとも増加している。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・8月は例年直前予約が多いが、今年は前年を上回る個人予約があり、宿泊数は大幅に増えている。
		都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・法人客との商談の中で、設備投資を今後更に強化していくという話が増えている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・参院選挙が終わり、旅行する客が増えている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏商品の販売は、梅雨明けが遅れたことと参院選挙の影響により、不調であった。しかし秋から年末年始にかけての商品は、問い合わせ、販売共に順調に伸びている。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休み期間中は、高校野球や都市対抗野球等のスポーツイベントの観戦ツアーに、多数の参加があった。金銭的、時間的に余裕のある客が増えている。
美顔美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑で来客数が減少すると思っていたが、汗で肌荒れしているとか、すっきりしたいとかの理由で、手入れの回数を増やす客が多くなっている。		
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・お盆過ぎの販売量が、例年に比べて極端に減っている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・大きな天候の崩れもなく、観光客数は前年同月比10%程度の増加を維持している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・お盆は忙しかったが、ほかの日は来客数の落ち込みが目立っている。猛暑日が多く、花持ちが悪かったことが原因として考えられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月の前半はバーゲンもそこそこ好調であったが、中旬から厳しくなっている。プロパーの晩夏物の動きが鈍い。購買意欲が感じられない。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中旬の猛暑により来客数が伸び悩んでおり、お盆の帰省土産が苦戦している。浴衣、水着等も苦戦している。しかし全体としては、購買客数、購買単価、売上共に、前年を上回っている。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・男性向けのギフト単価は、やや低下している。ただし、キャリア層の購買意欲は引き続き高く、トータル売上は安定している。

スーパー（経営者）	お客様の様子	・暑さの影響で、野菜が不作のため値上がりしており、野菜が割安な当店の売上は増加している。ただし、客が安い店に集中する傾向は相変わらずであり、全体の景気は変わっていない。
スーパー（店長）	単価の動き	・以前に比べて、バーゲン品の売行きが思わしくない。また、全体的に単品単価が上昇している割には、客単価の伸びはあまりない。
スーパー（販売担当）	それ以外	・いろいろな対策を考えているが、売上は思うように伸びていない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・猛暑に伴うビール、飲料水の売上増を期待したが、結果的には前年並みである。飲食店のアルコール飲料の売上も良くない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価が低下しているが、来客数は増えている。ただし、暑さにより、一時的に増えたことも考えられる。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑の影響で飲料水、アイスクリームの売上が前年と比べて10%以上も伸びている。ただし、その他の落ち込みがあるため、全体としては前年並みである。
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・猛暑で夏物が売れているが、晩夏初秋物は売れていない。全体の販売量は、引き続き変わっていない。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・業界の淘汰が進んでいるが、相変わらず低い水準で安定しているといった状況である。
衣料品専門店（売場担当）	来客数の動き	・お盆で来客数が増え、夏物商戦は少し好調になったものの、お盆過ぎの来客数は激減している。連日猛暑が続いているため、秋物商戦は不調である。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・猛暑の影響でエアコンの売上が大きく伸びているが、テレビやパソコンの売行きが悪く、全体ではほぼ前年並みである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月の動きが鈍かった分、前半は好調であったが、後半は暑さのためか、動きが少し止まっている。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・中越沖地震の影響はあったが、来客数は前年並みにあり、特に苦しい印象はない。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月は、客の動きが少し良い。ただし価格的には厳しく、本格的に良くなっている感じではない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が、引き続き減少傾向にある。
スナック（経営者）	来客数の動き	・今年は大のお盆休みを取る企業が多く、お盆明けの街の人通りも少ない。来客数も減少しており、売上は伸び悩んでいる。
都市型ホテル（支配人）	それ以外	・宿泊予約の状況は、件数は好調であるが、単価の上昇は大きくない。
旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・秋と正月の旅行の販売時期であるが、動きは今一つ少ない。
旅行代理店（従業員）	単価の動き	・来客数は増えているが、目玉商品しか売れていない。
タクシー運転手	お客様の様子	・夜の繁華街は、月の前半は人通りも多く忙しかったが、お盆休みの中ごろ以降はやや暇である。また、今年は気温が高いため、日中の客が少なくなっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出は少なく、景気が良いとか仕事が忙しいという話も聞かなくなっている。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約は依然として伸び悩んでおり、有料のオプション契約数も減少している。消費者は節約傾向にある。
通信会社（営業担当）	単価の動き	・通信回線の光化が進むなどサービスは向上しているが、収益は減少傾向にある。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者数は、平日を中心に10%ほど伸びていた3か月前と比べて、若干落ちこんでいる。記録的な猛暑の影響もある。
ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・来場者数は増えてきているが、客単価は低下傾向が続いている。料金を下げないと、競争力は保てない。
ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・猛暑の影響で、来場者数、売上共に伸び悩んでいる。ただし、山間部のゴルフ場の客の入りは良く、景気が悪くなっているとも言えない。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・借入金利の上昇に対する意識が薄れてきており、住宅購入に積極的ではなくなっている。

	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・高級賃貸マンションは、ファミリータイプはそれなりの入居があるものの、独身者用や新婚者用の1LDK、2LDKタイプの入居が思わしくない。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・まんじゅうの製造販売をしているが、稼ぎ時のお盆期間に連日猛暑が続いた上に、他地域での菓子の品質管理問題が影響して、例年の伸びがない。また、祭り期間中の商店街への来客数も、例年より少ない。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・お盆は商品がよく動く時期であるが、その前後の時期の来客数が、例年より少ない。また、来客数はあっても客単価が伸びておらず、売上は増加していない。その分、利益も減少している。
	一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・お盆過ぎの飲食店の来客数が、前年に比べて減少している。
	一般小売店[自然食品](経営者)	来客数の動き	・例年8月は販売量が落ち込むが、今年は例年以上に落ち込んでいる。
	一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・冷飲料が売れる時期であるが、今年は猛暑のため商店街へ来る客が減っており、売上は伸び悩んでいる。
	一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・ガソリンを始め様々な物価が値上がりしているため、消費者には節約意識が出ている。贈答品も、金額をよく考えて購入している。
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・平日昼間の来客数は、かなり減少している。以前は昼休みに来店して商品を見たり買物したりするサラリーマンもいたが、そのような客はかなり減っている。土日、家族連れで来店しても、買物というより涼みに来ているだけの客も多く、売上はがた減りである。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・店頭は秋物中心になっているが、猛暑が続いているため、売上は低調に推移している。水着や浴衣の盛夏商品のピークを過ぎてからの猛暑であり、猛暑に伴うプラス効果はほとんどない。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・主力商品である婦人服の販売量、販売単価が落ち込んでいる。
	百貨店(外商担当)	来客数の動き	・残暑の影響もあり、来客数は減少しており、売上も減少している。
	百貨店(婦人服販売担当)	お客様の様子	・例年なら気温や気候に関係なく徐々に秋物商品が売れ始める時期であるが、経済的な余裕があまりないためか、今年はほとんど動きがない。
	百貨店(販売担当)	販売量の動き	・客はセールを継続している売場に流れている。また、秋冬物の商材も、低価格帯の品ぞろえが豊富なブランドのみが好調である。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・野菜の売上が悪い。
	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は、前年同月比97%ほどで推移している。一品単価が低下傾向にあるうえ、買上点数も減少している。買上点数の増加をねらって、少量販売やバラ売りを増やしても、客単価の上昇にはつながらず、苦戦している。
	スーパー(営業担当)	単価の動き	・客単価、来客数、販売点数は、前年同月比で98~99%である。定率減税の廃止やガソリン価格の高騰、株価低迷が影響している。
スーパー(仕入担当)	単価の動き	・来客数は前年並みを維持している。しかし、売上、利益は伸び悩んでいる。近くに安売りスーパーがオープンし、近隣のスーパーを巻き込んで安売り競争をしているため、客単価が伸びない。	
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・良くない要因として、来客数の減少が際立っている。	
家電量販店(店員)	販売量の動き	・定率減税の廃止以降、販売量は減少している。ガソリン価格の高騰も、追い打ちを掛けている。	
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・さっぱり売れない状況にあり、例年にない停滞ぶりである。	
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・ガソリン価格が高騰しているためか、自動車の半年点検や1年点検を見送る客が増えている。自動車での外出を控えているという話も聞かれ、お盆前の安全点検の仕事も例年より少ない。	
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・競争が激化している。販売台数も、先月に引き続き大幅に減少している。	

		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が非常に低い。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昼食、夕食客の入り込みが良くない。来客数は停滞しており、動きはやや弱くなっている。
		旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・原油高で航空運賃等に影響が出ており、旅行会社の収益は圧迫されつつある。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・親会社からの発注量が、前年度の半分程度となっている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・販売量は、先月に続いて減少している。同業他社が思い切った割引キャンペーンを実施すると、客は一気にそちらへ流れる。少しでも安いほうを選ぶ傾向は、ますます顕著である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は年々減少している。活気がなく、近隣では廃業する店舗が幾つかある。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きは、やや悪くなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・お盆休み後の客足が悪い。客の財布のひもは固い。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さのためか、来客数はかなり減ってきている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・新しい美容院がどんどん出店しており、かなりの激戦となっている。1回でも新しい店を試してみたいという客もあり、影響は少なからずある。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・暑さのため、主力の中高齢客は午前の予約ばかりになっており、来客数は減少している。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。
		設計事務所（営業担当）	お客様の様子	・とにかく安さを求める客ばかりである。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年夏場の来客数は良くないが、今年は特に猛暑の影響により、記録的な減少となっている。
		住宅販売会社（企画担当）	販売量の動き	・契約件数は、前月より40%ほど悪くなっている。
	悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・これまでは固定客の来店によりそれなりの売上があったが、猛暑で来客数が極端に減っているため、そのまま売上の減少につながっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ディナーの来客数が、全曜日で減少している。特に個人客、家族客が主体の土日祝日のディナー客数は、大幅に減少している。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・発電機は、原油価格高騰の影響で、受注量が激減している。しかし、建機の受注は順調である。全体の業績は、順調に推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・設備投資に積極的な企業が多い。
		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	・国際航空貨物は、大型物件は以前より少なくなっているが、全体としては微増である。特に速達貨物は、工場の夏休み前後の貨物量が大きく伸びている。
		行政書士	それ以外	・新規顧客が増えている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	それ以外	・これまで好景気であった製造業が、現状維持の状態になっている。
		窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・鉄鋼、磁性材料関係が順調であるが、その他は数量が減少傾向にある。そのうえ、価格を下げないと失注する状況にある。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、引合いは低調である。特に米国市場では明るい話題がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・産業機械、自動車、エレクトロニクスは、依然好調であり販売量も微増している。情報、電子材料は、相変わらず堅調である。全体的には、底堅い状況に変化はない。

	建設業（経営者）	競争相手の様子	・引き合いは多いが、競合が依然として厳しく、利益は出ていない。
	建設業（総務担当）	それ以外	・燃料費等のコスト増加が、依然として大きく響いている。
	輸送業（経営者）	受引量や販売量の動き	・現在や秋に向けての消費動向を反映する荷動きには、あまり変化がない。
	輸送業（エリア担当）	受引量や販売量の動き	・トラックへの積み込み貨物量は前年同月比で1.6%増と、これまでとほぼ同じ動きである。
	輸送業（エリア担当）	それ以外	・猛暑の影響で飲料水や電化製品の大幅出荷増があったが、この特需を差し引いた物量の動きは、数か月前とほぼ変わらない。
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の様子に変化はなく、投資も相変わらず控えめである。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・住宅や工場用地の取得ニーズは高く、不動産の動きは引き続き活発である。投資意欲はおう盛である。
	不動産業（経営者）	受引量や販売量の動き	・物件の依頼件数は、あまり変化していない。成約件数にも増減はみられない。
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受引量や販売量の動き	・広告数量は、大企業では増えているが、中小企業では減っている。
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告の質を落としたり数量を減らしたりと、広告費用を抑制する動きが出始めている。
	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て業績を伸ばす顧問先企業と、ガソリン価格の上昇等を消化しきれず苦戦している顧問先企業は、半々である。
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が上昇傾向にあるが、それに見合った販売価格の値上げは、客の理解を得られず難しい。
	化学工業（人事担当）	受引量や販売量の動き	・為替相場と株式市場の動向が、マイナスに影響している。
	金属製品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費の増加を、販売価格に転嫁できていない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受引量や販売量の動き	・1年も前から計画的に生産される特殊品以外の受注が、全体的に減少してきている。素材の購入量ベースで考えると、10%近くも落ち込んでいる。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受引量や販売量の動き	・米国での売上が停滞しているところへ、株安と円高が加わり、米国での売上は予定を下回っている。
	輸送業（従業員）	受引量や販売量の動き	・原油価格の高騰により、消費動向を反映する荷物量が減少している。
	金融業（決算予算担当）	それ以外	・業界の競争激化により収入が横ばいになっているなか、貸出金等の引当費用が増加しており、収益は更に減少している。
	公認会計士	それ以外	・人件費や燃料費等のコスト高により、中小企業の業績は悪化している。
悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受引量や販売量の動き	・3か月前との対比で、売上は11%減、経常利益は72.5%減となっている。
	鉄鋼業（経営者）	受引量や販売量の動き	・大手企業は鉄鋼材料を集中購買しているが、その単価はかなり低い。中堅中小の鋼材企業の仕事量は、大幅に減少している。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の高止まりによって、製品の原価は高くなっている。一方、海外からの安い製品が引き続き流入しており、販売競争は依然として激しく、販売価格の改定は進んでいない。
雇用関連	良く なっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・欠員補充や増員によって、求人数は増加している。
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き ・派遣の依頼は、依然として高い水準で推移している。また、直接雇用を積極的に進める企業も増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・求人数は増加しており、有効求人倍率は毎月上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き ・新規求人数は、前年同月比で8.6%増加している。特にサービス業のパートタイム求人が増加している。
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子 ・アウトソーシングの需要は、減少していない。ただし、注文はあっても、採用環境の変化に伴う競争激化によって人が集まらず、注文に応じられない。	

	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・正社員採用の人材紹介の注文が相変わらず好調であるが、人材不足である。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・夏期の注引量は例年減少するが、今年は前月並みを保っている。
	人材派遣会社 (営業担当)	雇用形態の様子	・非正社員の採用活動には、それほど大きな変化はない。
	アウトソーシング企業 (エリア担当)	求職者数の動き	・自動車関連など一部業種からの受注は減少している。ただし、これまでの注引量は過大であったため、多少減少しても収益に大きな変化はない。
	職業安定所(所長)	周辺企業の様子	・より良い条件を求める在職の求職者数は増加しているものの、全体の求職者数は減少傾向が続いている。そのため、企業の採用意欲は依然として高いが、採用は困難であり、人手不足は恒常化している。
	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・求人数は増加傾向にある。ただしその一方で、解雇など雇用調整を行う企業が数社ある。
	職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・団塊世代の退職や繁忙対応を背景に、人手不足が強まっている。人材確保に苦勞する中小企業が増えている。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は、3か月前と同水準で推移している。ただし、中小企業では一服感が出ている。
やや悪くなっている	新聞社[求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・土木建築業等からの求人が、やや低調である。
	新聞社[求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・一般求人の広告件数は、IT技術者と輸送機器製造技術者を除いて落ち込んでおり、前年同月の80%程度である。特に正社員の求人広告の減少が目立つ。非正規雇用の求人広告は、横ばいが続いている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数全体に大きな変化はないが、大手金融機関の求人を中心に、どちらかと言えば減少傾向にある。
悪くなっている	-	-	-