

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	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・10～12月の旅行申込件数が、増加している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・天候が良く、来客数は増えている。財布のひもも、それほど固くない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・秋冬のトレンド商材の動きが良くなっている。気温や季節に影響されずに使える素材や色に、人気が集まっている。
		スーパー（店員）	単価の動き	・日によってはらつきはあるが、客単価が少し上昇してきている。それに伴い販売量も、やや増加傾向にある。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売台数が、前年同月比で伸びている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車の販売が好調で、受注件数、売上の両方で、前年を上回っている。問い合わせ件数も多く、来客数も順調である。客の車に対する関心が、少しずつ高まってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中古車販売の動きは、全体的に良くなってきている。販売量もまずまずで、価格もやや上昇している。
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・夏期と比べて、問い合わせや申込の件数は増えている。特に個人客の動きが始まってきている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・猛暑が終わり、外出しやすくなったためか、来場者数が増えている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街で電気店を営んでいるが、年金生活者の高齢客が、電化製品の購入に慎重になっている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・残暑のためか、3連休が続いたためかは分からないが、例年に比べて客の様子があまり良くない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・必要な物以外は売れないという状態が、ここ数か月続いている。客単価が伸びていないことが、売上の伸び悩みにつながっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順と祝日の影響で、8月に続いて、売上は減少している。また、病院、薬局にかかる人の数が減少しており、医療関係業界では、売上が10%減少している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・価格、品質を注視して、どちらの商品がより得かを、見極めてから購入する客が増えている。
一般小売店〔時計〕（経営者）		来客数の動き	・相変わらず、客単価が低い。	
一般小売店〔酒類〕（経営者）		販売量の動き	・9月になっても真夏のように暑い日が続き、商店街へ来る客は少なくなっている。 ・参院選、首相交代と続き政治が不安定で、年金問題の先行きの見通しも立たない現状では、消費者は支出を抑えざるを得ない。	
百貨店（売場主任）		お客様の様子	・セール期間中はにぎわっていたが、セール後は買物を控えているようで、秋物の動きも悪くなっている。	
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・気温が30度を上回る日が多く、秋物の動きが低調である。特にミセスの商品が苦戦している。	
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・9月に入っても例年以上の暑さが続いており、百貨店の主力である秋物の婦人服の売上が伸び悩んでいる。	
百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・富裕層やキャリア層を対象とした秋物の高額商品の売行きは、良くなってきている。それ以外は、相変わらず厳しい。		
スーパー（経営者）	お客様の様子	・野菜や大手メーカーの食品が値上がり傾向にあるが、店としてはあまり値上げをできず、利益は増えない。客は、低価格商品の売場に集中したり、商品をよく調べて購入したりするなど、生活防衛を一段と強化している。		
スーパー（経営者）	お客様の様子	・近隣に超大型店が進出し、24時間営業のため客が多数流れており、周辺の中小スーパーは大変苦勞している。		
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びが鈍化している。ただし、客単価はあまり変化していない。		

スーパー（店員）	単価の動き	・来客数は横ばいで落ち着いているが、客単価が低下している。その分、店全体の売上は減少している。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・来客数は前年並みで安定的に推移しているが、小麦粉等の原材料の値上がりに伴い、一部の製品価格が上昇を始めている。そのため、特売品の購入頻度が上がっており、売上は見かけ上、前年並みを維持しているが、利益率は低下している。
コンビニ（経営者）	それ以外	・悪い状態で安定しており、良くなる気配がない。同業者からも、収入が少なく生活が厳しくなっているという話を聞き、不安になっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年割れは継続している。客は、本当に必要な物以外は購入しない。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・愛知県内の店舗の売上は好調が続いているが、岐阜県の落ち込みが大きく、三重県も低調のため、全体の売上は伸びていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・残暑が厳しく、飲料を中心に動きが良い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・固定客は昨年と変わらないが、新規の客が少なく、全体の来客数は減少している。固定客の買物も、新しいメーカーの購入割合が高く、もし今年も昨年と同じメーカーの仕入れであったなら、売上はどうなっていたか分からない。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・夕方過ぎになると、特に主婦層の客の引きが早い。また、暑い日が続き、秋物の販売が苦戦している。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月中旬は猛暑で動きが良かったが、7、9月も含めた3か月間で見ると、今一つである。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月上旬は客単価、販売台数共に好調であったが、2度の3連休の辺りから動きが止まり、客の様子は一変してしまっている。
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・ガソリンや生活必需品の価格高騰の影響により、販売単価が低下している。また、定期点検を見送る客も多い。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、民間企業の設備投資共に良くなっているが、6月の建築確認申請の改正以降、新築現場の遅れなどで工事が進んでおらず、売上も厳しくなっている。
その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・先月は少し持ち直してきたと思ったが、今月はまた、落ち込んでいる。なかなか浮上しきれない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数は減少傾向にあるが、朝の売上が伸びているため、売上を維持している。
一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・金、土曜日の売上はまずまずであるが、金曜日以外の平日の来客数は、相変わらず本当に少ない。
スナック（経営者）	単価の動き	・連休が2週続いたため、支出はレジャーに向かっている。ただし、月末は歓送迎会の団体予約が入ったため、売上は前年を5%上回っている。
観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊客数、宿泊宴会件数共に、前年を上回っている。しかし、日帰りの一般宴会の動きが、伸び悩んでいる。また、週末、土日のレストランの来客数も、減少している。
都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・忘年会の引き合いは、昨年よりやや早めであり、単価も昨年までよりは余裕がある様子である。
旅行代理店（経営者）	競争相手の様子	・航空券の直接販売や手数料削減の影響が、旅行代理店に徐々に始まってきている。様々な経営努力や工夫も、限界に達しつつある。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・8月は暑くて客の動きが良かったが、9月の残暑は暑すぎて、逆に客の動きは良くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・気温の高い日が続いたため、昼間の外出を控える人が多く、日中の売上が減少している。
タクシー運転手	来客数の動き	・ここ1～2年と比べれば、最近の景気は良くなってきたとは言え、飲食店街の人出は相変わらず非常に少ない。夜の繁華街も、忙しいと言えるほどではない。
通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新メニューを発表したが、今のところは、新規契約にあまり結び付いていない。販売単価も低下しつつある。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・販売量は増加しているが、利益の面では良くなっていない。

	テーマパーク (総務担当)	単価の動き	・来場者数は、前年比で若干上向いてきている。しかし、園内の消費単価は低下している。
	美容室(経営者)	単価の動き	・季節の移り変わりによって、少しイメージを変えたいという客は多いが、結局先送りする人が多い。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・今の美容院の客は、紹介や常連の割合が高い。紹介なしで来店する新規客は少ないため、売上は急には変わらない。
	その他サービス [介護サービス](職員)	販売量の動き	・相変わらず低単価商品ばかりが動いており、客単価は介護保険制度の改正前の水準までには戻っていない。
	設計事務所(営業担当)	それ以外	・相変わらず受注が少ない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・金利や消費税率が、すぐにも上がるという状況にはなく、客は住宅購入を早期に検討するというよりは様子見をしている。
	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・高級賃貸集合住宅の単身者用居室の同居率が、交通の利便性が良くない地域で、苦戦している。建設中の高層集合住宅は、同時期に完成予定であり、供給過多の可能性はある。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・天候要因により、売行きが鈍化や販売量の減少が顕著である。それに加えて、天候に関係ない法人需要まで、春先の増加傾向から減少に転じている。
	一般小売店[酒類](経営者)	来客数の動き	・2回の3連休中の来客数が、極端に悪くなっている。
	一般小売店[贈答品](経営者)	お客様の様子	・物価が少しずつ上昇してきている影響で、客は購入に一段と慎重になっている。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・月の前半は改装効果によって来客数は多かったが、買物客は少ない。残暑が厳しいためか、涼むために百貨店に来るといふ様子で、売上は減少している。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・厳しい残暑が影響し、婦人服、紳士服の秋物商材の動きが著しく不調である。また、売上が天候、気温に大きく左右されること自体、消費意欲が低調であることの証拠である。
	百貨店(販売担当)	来客数の動き	・残暑が厳しいため、秋物商材の動きが鈍く、来客数は減少している。
	百貨店(外商担当)	来客数の動き	・外商の店外催事は前年並みの売上を維持しているが、店頭売上があまり良くない。月初から下旬にかけて残暑が厳しかったためか、来客数が非常に少ない。それに伴い、売上も前年と比べて大きく減少している。ただし、月末近くになって気温が下がり始めてからは、来客数は少しずつ戻ってきている。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・八百屋等の小売店を含め、中小スーパーの売上は、どこも悪化している。
	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価は前年比98%前後で推移しており、買上点数も減少傾向にある。原油製品や小麦粉等の一斉値上げに伴い、買上点数にも少しずつ影響が出始めている。
	スーパー(総務担当)	単価の動き	・前年同月比で、客単価は1.8%低下し、来客数も1.5%減少している。
	スーパー(営業担当)	販売量の動き	・前年同月比で、販売点数は大きく落ち込んでいる。客の低価格志向は、一段と顕著になっている。また、原材料の値上がりに伴い、商品値上げが続いているが、スーパーでは価格転嫁が難しいため、利益を圧迫しつつある。
	コンビニ(企画担当)	来客数の動き	・商品価格が少しずつ上昇しているため、来客数が減少する要因となっている。
	コンビニ(エリア担当)	来客数の動き	・客単価は若干上昇しているものの、来客数が減少している店が多い。
	コンビニ(店長)	単価の動き	・残暑は依然として厳しいものの、飲料水の売行きは思ったほどではない。
	コンビニ(店長)	販売量の動き	・例年に比べて暑い日が続き、アイスクリームの売上は前年よりかなり伸びているが、ジュース類は前年を下回っている。それ以外の商品の売上も、前年を下回っている。
衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数、客単価共に、低迷している。	

衣料品専門店 (企画担当)	販売量の動き	・天候不順によって、季節商材の動きが非常に悪い。初秋物の販売量は、前年比80%台で推移している。	
家電量販店(店員)	単価の動き	・販売量、客単価は、前年比、予算比共にマイナスが著しい。色々な面で、少し停滞している。	
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算月で、例年ならば、乗用車販売店では受注の多い月であるが、今年は落ち込みが激しい。	
乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・今月に入ってから、来客数、販売台数、工場在庫数共に、減少している。例年なら、決算期と重なりにぎわう時期であるが、今年は異常である。 ・客との会話で一番多い話題は、燃費やローンの場合の月々の支払額についてであり、車の維持費に相当苦労している様子である。	
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・決算月で増販が見込まれる月であるが、新車効果も今一つ伸びず、販売台数は大幅に減少している。	
その他専門店 [貴金属](店長)	販売量の動き	・暑さのためか、来客数が伸びず、高額商品の売上も減少しており、前年の売上を大きく下回っている。これだけ盛り上がらない月は、初めてである。	
その他飲食[仕出し](経営者)	それ以外	・原油価格の高騰や猛暑によって、原材料費が上昇しているが、販売価格は据置きにしているため、利益率が若干低下している。	
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は、前年同期比80%ほどで推移しており、やや悪くなっている。	
都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数の動きに、ブレーキが掛かってきている。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・ツアー参加客にオプションツアーを案内しても、以前のような申込はない。また、インターネットで類似のツアーを探し、一番安いツアーを選ぶ傾向が、顕著になっている。ハワイ旅行はその典型であるが、結局現地で個人旅行社が販売するオプションツアーに流れている。	
通信会社(サービ担当)	販売量の動き	・今月も、新規申込が減少している一方で、インターネットを止めるといった廃止申込は少なくない。売上目標を達成するためには、割引キャンペーンをせざるを得ない状況である。競合他社との間で、少しでも安い方を求める客の、取り合いになっている。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数が順調に前年を上回っていた3か月前とは、様子が変わり始めている。従来と同じようなPRでは、来客数は確保できない。	
ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・土曜日や月前半の平日、2回の3連休の、空き枠が目立っている	
美容室(経営者)	それ以外	・例年、美容院が暇な時期ではあるが、今年は特に暑さのため、来客数が減っている。月初めはまずまずであったが、中下旬の動きが悪くなっている。	
美顔美容室(経営者)	来客数の動き	・連休中の出費がかさむため、連休後の来客数が少なくなる傾向が定着している。	
理美容室(経営者)	来客数の動き	・客の回転が相変わらず良くない。	
理容室(経営者)	お客様の様子	・近くに低価格店がいくつも出来たため、子供や年寄りも皆、そちらの店に流れている。	
設計事務所(職員)	それ以外	・政治や世相が安定せず、金利上昇の予想もあり、客は建築に前向きでなくなっている。	
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・交通が便利で、生活環境の良好な地域の物件しか売れていない。売行きは、全体的に悪い。	
住宅販売会社(企画担当)	お客様の様子	・諸物価が上がってきているため、客の様子見が顕著になっており、契約に結び付かない。	
その他住宅投資の動向を把握できる者[工務店](経営者)	それ以外	・建築確認の許可が出るまでに日数が掛かるため、工事に遅れが生じている。また、民間機関への許可は1日に数件しか受け付けられないため、朝5時に順番待ちせざるを得ないなど、効率が悪くなっている。	
悪くなっている	乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・近年になく、新規の来店客が少ない。新型車の投入がなく、需要を喚起していないこともあるが、深刻である。
	高級レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・季節メニューやイベント等の販売促進にもかかわらず、ディナーの来客数は、平日、休日共に減少を続けている。
	一般レストラン(経営者)	来客数の動き	・新しい道路交通法の施行により、来客数は一段と少なくなっている。

		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が減少している。
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	・金利上昇を見込んだ住宅の駆け込み需要のお陰で、窯業界の景況は堅調に推移している。当社でも増収増益になっている。
	やや良く なっている	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・競合他社を含め、エネルギー関連事業が増加傾向にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車製造、エレクトロニクス、工作機械業界の好調に支えられて、受注は上向き方向にある。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先の業績は順調に回復しており、当社の業績も順調に伸びている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費財の輸送量が増加している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・販売先では生産性の向上や生産量の縮小のため、消耗品の使用量が減少傾向にあり、受注量は減っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設関係の製品は、受注量が順調に推移しており、操業度も確保されている。キャッシュフローも順調である。
		一般機械器具製造業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・主力の米国市場は、相変わらず低調である。欧州、アジアの設備投資は活発化しているが、米国の穴を埋めるには至っていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	それ以外	・新規の設備投資よりも、修理の依頼が多い。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・販売先の投資意欲は高まりつつあるが、受注にはなかなか結び付いていない。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は、昨年と同様に推移している。
		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、相変わらず慎重である。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・個人の住宅取得、法人の工場等の設備投資は、引き続き高水準にある。
不動産業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・昨年より10～15%も低い価格帯での照会が増えている。	
広告代理店・新聞販売店〔広告〕		受注量や販売量の動き	・大手メーカーからの広告依頼は、前年比140%である。ただし、都市部が中心であり、周辺地域では少なくなっている。	
広告代理店（制作担当）		取引先の様子	・新規受注もあるが、従来案件の減少もあり、全体としてはあまり変わっていない。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・駅前の富裕層向けの宅地分譲の売行きが、鈍くなってきている。	
会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・好調業種、不調業種があり、全体的には足踏み状態である。		
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	・3か月ほど前から取引先の幅を広くしているが、受注量は減少している。		
やや悪く なっている	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	・原材料は値上げされたが販売価格に転嫁できず、受注量、販売量共に増加していない。	
	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請制度の改正後の混乱で、建築着工が遅れている。その影響で、仕事の発注が途切れがちになっている。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	それ以外	・株価の大幅下落の後、企業の投資は抑制されている。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	取引先の様子	・自動車製造業はこれまで輸出に支えられてきたが、円高になって完成車メーカーでは為替差損が生じつつある。	
	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・トラック燃料である軽油価格の高騰に伴い、輸送コストが上昇しており、経営を圧迫している。加えて、重油価格の大幅値上げにより、フェリー料金も更に値上げされる。運賃の値上げは荷主から理解を得られない一方で、運賃の安い他社に乗り換える荷主もあり、運賃の下落には歯止めが掛からない。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・トラックへの積載貨物量は、前年同月比で1.0%減少している。荷動きは緩慢になっている。	

		公認会計士	それ以外	・中小企業の業績が悪化傾向にある。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者） 輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き 受注価格や販売価格の動き	・建築確認申請の遅れによって、着工の遅れが目立っており、大きな影響が出ている。 ・荷動きは、かなり悪化している。1日当たりの物量トン数の全国平均は、2か月前と比べて5%ほど下回っている。
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（社員）	求人数の動き	・派遣依頼は、緩やかな増加傾向にある。ただし、相変わらずスタッフ不足である。
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・正社員採用の人材紹介部門の成約が、伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・自動車製造業の期間工の募集が、増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人数は、減少傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は、週末は増えているものの、平日はそれほどでもない。
		人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・引き続き、企業からの注文件数は多い。
		人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・一部のメーカーを除いて、積極的な求人の動きは見られない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告件数は、7、8月に落ち込んだが、9月は6月の水準まで戻っている。静岡県西部の製造業の求人難は、相変わらず続いている。
		職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・新規求職者数は引き続き減少傾向にあり、就職者数もやや減少している。ただし、企業の採用意欲は依然としておう盛であり、人手不足は変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加しているものの、内容的には派遣会社からの求人が多い。
	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1.6%増加している。一般求人が減少している一方で、パート求人は同17%の増加となっている。	
	職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・新規求人数が増加し、新規求職者は減少したことから、管内の有効求人倍率は1.72倍と前月に比べ0.06ポイント上回っている。一方、正社員の有効求人倍率は、依然として低い水準に止まっている。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は高い水準が続いているが、登録者数は停滞している。	
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣社員の依頼は、例年の9月と比べて半減している。ここ1年で企業が直接雇用を増やしたことで、派遣社員の同一企業での就業が長期安定していることが、その背景として考えられる。	
	求人情報誌製作会社（編集担当）	求人数の動き	・求人市場は、動きが全体的に鈍化してきている。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・小規模事業所の倒産が散見される。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大手企業からの求人数は高い水準にあるが、一時の過熱した状態ではなくなっている。	
	悪くなっている	-	-	-