

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	商店街（代表者）	・リーマンショックなどで落ち込んでいた製造業でも、3年ほど前の水準に戻ったと聞いている。これから上向きになると思われる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・今まで消費を抑えてきたため、今後は少し良くなるように思われる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・暑い夏は、栄養を付けるためか、精肉の売行きが順調なことが多い。そのため、今後も猛暑が続けば、売行きは良くなる。
		百貨店（営業企画・販売促進）	・客は相変わらず大きな買物はしないものの、節約疲れが見え始めている。これから秋シーズンが到来すると、購買意欲がそそられる。
		スーパー（総務担当）	・中元の売上は、前年と比べて4.3%増加している。ここ1週間で、お茶、ジュース、ビール等の飲料の売上も、前年同月比で18%ほど伸びている。今後もやや良くなる。
		スーパー（営業担当）	・3か月前から来客数の動きが良く、夏休みを契機にやや回復基調になる。
		コンビニ（店長）	・猛暑続きで、飲料の売行きが良い。今後もこのまま続く。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物が入荷し、来客数が増える。ただし、手持ちにない目新しい洋服としてお薦めする商品が、少なくなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金の駆け込み需要は、9月まで続きそうな勢いである。今までは現金での購入が多かったが、ローンでの購入も増えてきており、利息を払っても今購入する方が得と考えている客が多いようである。客の様子からみても、しばらくこの傾向は続きそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金が終わる9月までは、かなりの販売が見込める。ただし、9月以降は大幅に減少する。
		乗用車販売店（総務担当）	・エコカー補助金は9月で終了するが、それまでは駆け込み需要が続く。
		旅行代理店（経営者）	・9月以降の旅行の販売が増加してきており、販売量は現在よりも増加する見込みである。
		通信会社（サービス担当）	・光回線の提供エリアの拡大に伴い、販売量は若干増える。
		テーマパーク（経営企画担当）	・予報によると3か月間の天候は良く、宿泊の予約状況も前年より良い。
		美容室（経営者）	・8、9月は、猛暑で来客数の増加は見込めない。10、11月には8月に来店できなかった人たちが来店するため、やや良くなる。
	その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・在校生の口コミによる入校者が漸増している。そのため、今後はやや良くなる。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅版エコポイント制度は、12月31日が建築着工の期限であるため、10月頃までの契約物件が対象になる。そろそろ駆け込み需要が入ってくるため、来客数は好転する。	
	住宅販売会社（従業員）	・今後、多少は上向き傾向になってくる。	
	変わらない	一般小売店〔土産〕（経営者）	・高速道路料金引下げによるプラスの影響は、現在までに出し尽くしている。今後は、鉄道利用やフェリーの存続対策を真剣に考える必要がある。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・暑い夏は、消費者の財布のひもをを少しは緩ませる。しかし、消費を大きくけん引するところには至っていない。
一般小売店〔自然食品〕（経営者）		・政治も含めて、世の中の混沌とした雰囲気が変わらない限り、動きはない。	
一般小売店〔食品〕（経営者）		・景気回復を実感する部分もあるが、消費者の買い方は慎重であり、客によってばらつきもある。最悪期は脱しているものの、もう一段上への上昇には、もう少し時間が掛かる。	
百貨店（売場主任）		・クリアランスセールが終盤に入り、商品は減ってきている。見た時に購入しないと在庫はなくなってしまおうが、1週間前にあった商品の在庫を尋ね、ないとそのまま帰ってしまう客もいる。今後クリアランスが終わると売上も減るが、新商品の購入や下見客が増えるため、売上は変わらない。	
百貨店（売場主任）		・セール品でも購入を控える傾向が、相変わらず続いている。中元は止めて歳暮のみの付き合いにするなど、出費を抑える傾向は今後も続く。	

百貨店（企画担当）	・クリアランスセールの前半は不調であったが、中盤はやや好調に推移し、後半は前半を下回る日が続いている。今後も前年並みを軸に、好調、不調が交互に続く。好調が持続する流れにはならない。
百貨店（経理担当）	・商品の種類にかかわらず全体的に不調であり、今後もこの傾向は続く。
百貨店（販売担当）	・現在は来客数が減少しても客単価は上昇していることから、安さだけというよりは高くても価値ある商品を購入しようとする傾向にあることが見て取れる。また、セールの低迷から、客は数量よりも品質、価値を重視している。先行きに対する不安が目立つなか、こうした傾向は今後も続く。
百貨店（販売担当）	・セールの売行きは、前年よりもやや悪い。ジャケット等の高単価商品の動きが悪い。
百貨店（外商担当）	・全体的には少しずつ消費は増えているようであるが、様子見はまだしばらく続く。売上も一気に増加するのではなく、しばらくはじわじわ上がる。
百貨店（経営企画担当）	・最近の気温上昇により、夏物商材の販売拡大が下支えになる。しかし、本格的な景気回復には不十分である。
百貨店（販売担当）	・急激に良くなる要素は、まだ感じられない。しかし、最悪の状態には戻らない。
百貨店（営業企画担当）	・前年12月以来の回復傾向は、今後も続く。しかし、11月には一巡する。
スーパー（経営者）	・季節的には良い方向に向かうが、現状の悪さから、今後も現状と変わらない。
スーパー（経営者）	・地元スーパーは、全体の20%のみが黒字で、残りは全部赤字という情報を聞いている。大変な時代になったことがよく分かる。今後も小売業はますます大変になる。
スーパー（店長）	・たばこ等の値上げが予定されている。今までに比べると大きな値上げ額であるため、不安材料になっている。それに伴い、様々な商品の値上げが発生すれば、先行き不透明である。
スーパー（店長）	・ビール類は第3のビールが圧倒的となり、プライベートブランドの低価格ビールの出現で客単価は更に低下傾向にある。また、買い置きできる商品は特売時にまとめ買いする傾向が強く、特売の構成比率が高まっている。この傾向は今後も更に高まっていく。
スーパー（店員）	・来客数は増加しているが、客単価は変わらない。今後もこの状況が続く。
スーパー（店員）	・ここ数か月間、変化の様子は無い。今後もこの状態が続く。
コンビニ（エリア担当）	・今月は天候が良くまずまずであったが、売上そのものは天候が悪かった前年と同じくらいであるため、好転はしていない。今後もこの状況が続く。
コンビニ（エリア担当）	・暑さが収まると売上も落ち着き、伸びはなくなる。
コンビニ（店長）	・景気が良くなる要因は、今のところ考えられない。
コンビニ（商品開発担当）	・天候要因を除くと、大きな改善は見込みにくい。給料の長期的な減少により、コンビニでは弁当類の消費が落ちているが、回復の兆しは見えない。
衣料品専門店（経理担当）	・来客数、販売量、客単価共に、数か月前から動きは変わっていない。一進一退を続けており、今後もこの状態が続く。
家電量販店（店員）	・現在は、猛暑のため必要に迫られてエアコンなどが動いている。しかし今後は一服しそうである。
乗用車販売店（営業担当）	・景気が良くなる要素はない。
高級レストラン（スタッフ）	・毎年恒例の夏休みシーズンのイベント以外に、業績が変動する要因は見当たらない。今後も、現状の底ばいが続く。
一般レストラン（経営者）	・製造業では、円高がかなり厳しい。飲食に支出する金額は減っているように思われ、今後も厳しい状況が続く。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・猛暑の影響で、今後も食品の売上は伸びていかない。
観光型ホテル（経営者）	・秋のシーズンを迎えるが、予約数は前年比5～10%減で推移している。明るい話題がないと、改善されないのではないかと。
観光型ホテル（販売担当）	・8月の夏休み期間中の入り込みは、今のところ前年並みで推移している。しかし、秋口から始める募集に団体が集まるか、催行されるかは不透明であり、不安でいっぱいである。

	都市型ホテル（支配人）	・単価が上昇し始めない限り、景気の回復は見えてこない。
	旅行代理店（経営者）	・来客者の動きが止まっている。地域の基幹産業である製造業、建設業の環境が停滞しているため、今後も横ばいが続く。
	旅行代理店（経営者）	・節約志向が高いように見えて、消費はされている様子であるため、今後も現状並みが続く。
	旅行代理店（従業員）	・7月に入り非常に暑いのが、8、9月も天気が安定すれば、例年並みの動きはある。
	タクシー運転手	・悪いなりに横ばいで変化がなく、3か月後も変わらない。
	通信会社（企画担当）	・ボーナス期に入ってくるものの、競争環境はますます厳しい。政治の先行きも不透明であり、好転にはまだ至らない。
	通信会社（営業担当）	・現状から抜け出すような新しいサービスがなく、エリア拡大のペースも遅いため、今後も現状並みが続く。
	ゴルフ場（企画担当）	・予約が入りにくい天候が続く、2、3か月先の予約数は若干悪くなってきている。今後の天候次第では、猛暑の反動でゴルフ愛好者が動く可能性もあるが、ここ2、3か月間はこのまま少し悪い状態が続く。
	美容室（経営者）	・客をみていると、お金を使うところと使わないところを上手に調節している。今後も現状並みが続く。
	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・少し長い目で見ると、単価は確実に下落していく。競合先に負けないサービスを提案しない限り、脱落する。
	住宅販売会社（経営者）	・今後は各社が値引きして売却するため、販売件数は変わらないが、利益は減少する。
やや悪くなる	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・今後も可処分所得が増えない限り、客は付き合いの範囲を広げられない。家庭の交際費が増えないと、交流を深める贈答品の購入は生じない。生活防衛のため、今後もマイナス傾向が続く。
	スーパー（店長）	・売上増加のための施策を打っているが、効果は出ていない。地道に基本的なことを継続するしかなく、現状は変わらない。
	コンビニ（企画担当）	・先行きが不透明で収入も増えないなかで、生活していくしかないため、客は無駄をカットしていく。あと1年くらいは少しずつ緩やかに減速していき、底に達する。
	コンビニ（エリア担当）	・たばこの増税を控えて、9月は一時的に駆け込み需要がある。しかし、その後は、禁煙者や節煙者が増加するため、来客数の減少や客単価の低下が予想される。
	コンビニ（エリア担当）	・たばこの増税のため、9月は好機である。しかし、10月以降はたばこの売上と共について買いの需要も減少するため、大きくダウンする。
	コンビニ（店長）	・現在は、暑さにより飲料水、アイスクリーム類が伸びているだけである。不景気そのものが改善されているわけではないため、気温が落ち着けば、景気は悪くなる。
	コンビニ（店長）	・たばこの増税を10月に控えて、本数を減らしたり禁煙する人が増えたためか、たばこの売上が大きく減少してきている。この傾向は、今後更に強くなる。
	家電量販店（店員）	・景気対策の自動車、家電等のエコポイントの効果がなくなり、関連業種では心配しているという話を聞く。ボーナスも、新聞では増加と報道しているが、周囲からは金額的には大したことはないとも聞く。そのため、今後は厳しくなる。
	乗用車販売店（従業員）	・全体の販売台数が少なく、流通量も少なくなっており、新車の売行きが9月以降どうなるか不透明である。どちらかと言えば、やや悪くなる。
	住関連専門店（営業担当）	・公共工事の減少が続いており、民間設備投資についても見通しは暗い。持ち家住宅も減少する。増えているのはリフォーム工事や大型改修工事などであるが、全体的に弱い。
	スナック（経営者）	・お盆休み中はレジャーにお金が出るため、その後の繁華街は静かになる。
	都市型ホテル（経営者）	・不安定な要素、不透明な要素が多すぎる。このまま一本調子で景気が回復するとは考えられない。
	テーマパーク（職員）	・これまでは交通アクセスの改善等による恩恵があったが、その効果は一巡する。今後は、下げ幅が大きくなりそうである。
	パチンコ店（経営者）	・同業他社を含めて、業界自体が曲がり角にきている。
	理美容室（経営者）	・節約傾向は続いており、今後も景気は良くならない。
	設計事務所（経営者）	・案件数は、相変わらず少ない。以前は実施設計にならない計画もあったが、現在は計画自体が極端に少ない。そのため、今後案件数は一段と減少する。

	住宅販売会社（企画担当）	・客との会話では、将来に不安があるとか、息子の就職が決まらないとか、年収が増えないといった話題が多く、なかなか契約に結び付かない。この状況は今後も続く。
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・今のところ、大きな物件につながる見積等はほとんどない。そのため、今後は更に悪くなる。
悪くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・めぼしい景気対策がないなか、消費税の増税論議の影響なども考えられる。
	衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者の財布のひもは固く、今後は一段と厳しくなる。
	乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金がなくなるため、新車購入者は減少する。
	乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金が終了した後に、売上は確実に減少する。
	乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金の駆け込み需要が相当あるため、終了後は非常に悪い状況になる。
	乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金は、予算満了により期限を待たずに終了する可能性がある。また、9月末までに車両登録する必要があるため、駆け込み需要はもう続かないと考えられる。さらに、これから秋にかけての反動が、不安を大きくしている。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・景気の悪さを強調したデフレ報道が消費者心理に大きく影響しているためか、販売は大幅に落ち込んでいる。デフレは相当進行しており、景気はますます悪くなるという雰囲気が広まり、非常に不安である。
	一般レストラン（経営者）	・毎月、同業者が廃業している。その様子を見ると、決して良くなるとは思えない。
	美容室（経営者）	・テレビや新聞は一部の大手企業の収益が増加していると報道しているが、末端ではまだ良くなっていない。今後も厳しい状態が続く。
	住宅販売会社（従業員）	・客は、契約に対して二の足を踏んでいる。交渉段階から契約に至るまでの時間が長くなり、年間の工事量が減ってしまう傾向がある。この傾向は今後も続く。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-
	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・新機種の設備投資が、あと数か月間は続く。
	建設業（経営者）	・懸念材料はあるものの、明るさも少しずつ見えてきており、景気は徐々に回復する。
	輸送業（エリア担当）	・中国を中心としたアジア経済が伸びると予想され、国際貨物量は増加する。
	輸送業（エリア担当）	・通販市場はまだ拡大しており、発着共に拡大している。そのため、今後もやや良くなる。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・直近の商品の動きは低価格商品に集中しており、販売店の客単価も低下傾向にある。デフレによって消費は委縮しているため、今後も良くはならない。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、大幅に増える要素はあまりない。現在と変わらない状態が今後も続く。
	窯業・土石製品製造業（社員）	・エコカー補助金の終了を見越して、減産に入り始めた取引先企業もある。現状以上の景気回復は、期待しにくい。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指標となる住宅着工件数に関して、平成22年3～5月期の累計と平成21年12月～平成22年2月期の累計を比較すると、100.4%になっている。平成22年5月は6万戸を若干下回ったものの、急激な変化ではなく、どちらとも言えない。
	金属製品製造業（従業員）	・価格の下落圧力が止まらない限り、展望は開けない。この2、3か月で価格の低下が止まることは、難しい。
	一般機械器具製造業（営業担当）	・北米、中国、インドの自動車産業で、設備投資が増えているが、急激な立ち上がりで、短納期での納入を求められ、価格もリーマンショック以前に戻っておらず、円高も続いていることから、価格競争で敗れ受注できない状態が続いている。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・以前、受注先からは、今年度下期から発注量が回復するとの内示があった。最近になって、回復は1期遅れそうだとの情報があり、下期の計画を見直している。見直し後の下期の計画も厳しく、景気の回復感はない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・景気は、いつ底割れしてもおかしくない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・受注見込みは、9月までは現状を下回ることはない。しかし、10月以降は全く不透明である。

		建設業（営業担当）	・景気が良くなったと言っても、倒産する会社も多い。今後も、あまり変わらない。
		輸送業（経営者）	・取引先の慎重姿勢は、依然として続く。消費者の財布が緩まないため、消費財への支出も特売品を除き相変わらず低調であり、関連する荷動きも低調である。
		輸送業（エリア担当）	・お盆休みを多くとる荷主が多いため、今後も横ばいが続く。
		金融業（従業員）	・以前と比べれば、多少良い状況になってきている気配はある。しかし、先の見通しはまだ立たず、不安は大きい。
		金融業（企画担当）	・企業業績には回復の兆しが見られるが、個人所得は増えていない。個人所得が回復し、個人消費が増えない限り、景気は回復してこない。
		不動産業（経営者）	・現在の様子見が、今後も続く。
		不動産業（管理担当）	・新規契約の引き合いがない。ここ3か月間でも回復する兆しが見えないため、しばらくは現状維持である。
		広告代理店（制作担当）	・企業側から、値引き要求が結構ある。新しい動きもなく、明るい見通しは見えていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は、回復してこない。新聞を購読しない世帯も目立ってきている。
		会計事務所（社会保険労務士）	・大企業が十分に回復してからしばらく経たないと、中小零細企業には波及してこない。大きい仕事が入ったという企業も1社あるが、単発であるため、厳しい状況はまだ続く。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・受注量に多少の変動はあっても、低迷状態のまま続きそうである。まだ半年間ほどは、変化はなさそうである。
	やや悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・同業他社に状況を聞いても、悪い状況が続くとの回答が多い。当社も新規案件が少なく、低調は今後も続く。
		印刷業（営業担当）	・どこに聞いても、良い話はあまり聞かれない。景気が良くなる材料はない。
		鉄鋼業（経営者）	・中小零細企業は大手企業からコストダウンを強いられ、見積りの競合により、加工代等の単価を安く叩かれている。そのため、非常に苦しい状況は加速している。採算割れの赤字受注が続いており、発展する糸口は見つからない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・取引先からは、今後より厳しい要求が増えると思われる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・4月に続き9月にも、鋼材価格の値上げが決定されている。それらを価格転嫁すると、受注量等が減少することが見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・今後3か月間における得意先からの内示を見る限り、受注量は10月以降減少する見通しである。
		建設業（経営者）	・景気が良くなる材料は、全くない。政治の混迷もあり、これから良くなるとは思えず、このまま耐えていくしかない。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高止まりと原材料価格の高騰により、石油製品を使う産業では打撃が大きい。また、鉄価格の値上がりや、自動車や建築等の価格に反映されてくる。さらに、エコカー補助金の終了後に見込まれる自動車販売の激減が、裾野の広い自動車関連産業に影響を与えることが懸念される。
		輸送業（エリア担当）	・荷動きは非常に悪い。橋りょう等の輸送もストップしており、いつ動き出すのか見当も付かない。
		金融業（法人営業担当）	・9月末のエコカー補助金の終了後に、自動車販売の反動減が予想される。また、地元企業の設備投資は依然として償却範囲内に止まっており、先行きに対して慎重な見方が強い。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・引き合い件数が減少しているため、今後の仕事量は減少する。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーからは、秋以降の発注量は減少するとの内示を受けている。その要因の1つは、エコカー補助金が9月末で終了し、生産台数が減少することである。
		公認会計士	・大企業の業績回復は、従業員の給与削減や中小企業の負担増加によるものであり、今後も中小企業の財務内容は悪化する。また、政府にも具体的で効果的な景気浮揚策がない。
雇用関連	良くなる		-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・技術者の派遣需要は底堅く、今後も増加することが見込まれる。
		人材派遣会社（社員）	・新卒採用を手控えた企業では、中途での正社員採用を増加させていく。
		職業安定所（所長）	・半導体製造大手が新工場の建設を着工しているため、建設、設備関連で需要が見込まれる。ただし、自動車製造大手が新工場の建設を取り止めたことは悪材料である。

	職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあり、新規求職者数は減少傾向にある。この傾向は、今後も続く。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・当地域では、IT業界そのものが非常に厳しい状態にある。しかし国の助成のためか倒産している企業はほとんどないため、今後も現状並みが続く。
	人材派遣会社（営業担当）	・求人件数は増えてきているが、期間限定業務や産休・育休交代など必要最低限の期間での求人が中心である。企業のコスト意識はまだ厳しく、今後も現状並みが続く。
	求人情報誌製作会社（企画担当）	・エコカー補助金終了後の製造業の動向はまだ定まっていない。不確定要素は多い。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・エコカー補助金が9月末で終了することを考えると、自動車産業が基幹産業である当地域では、景気が回復するとは言えない。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・例年ならば秋口は、新卒を含めた4月入社社員の退職補充のため、中途採用の求人が増える。しかし今年は前年と同様に、そのような補充求人の動きは鈍い。その一方で、2012年新卒者の募集企画が始まっているが、動きは全体的に鈍い。特に製造業で、縮小傾向が強い。
	職業安定所（職員）	・雇用状況は、緩やかながら改善傾向が続く。しかし、企業の倒産や事業縮小等も、高水準で推移する。引き続き厳しい状況が続く。
	職業安定所（職員）	・製造業各社に聞いても、まだ方向性が分からないため、正社員を増やす計画は聞かれない。当分変わらない。
	職業安定所（職員）	・求人を出しておらず、設備投資も低調な企業が多い。この状況は今後も続く。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は3か月連続して前年同月を上回っており、就職者数も増加している。しかし、月間有効求職者数の高止まりも相変わらず継続している。大きな変化はまだ見込めない。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・求人数の前年同月比が鈍化している。今後も、この傾向は続く。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・8月上旬はイベントやお盆休み中の同窓会などにより、求人数が見込める。しかし8月下旬から9月の予約状況は例年以上に悪く、求人数も少ない。
	人材派遣会社（支店長）	・企業による派遣社員の自由化業務契約への切替えや、直接雇用化の流れは、今後も続く。今後、派遣労働者から労働局に対して申し立てがあった場合は急速に直接雇用化が進むため、各派遣会社の売上は更に減少する。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・エコカー補助金が9月末で終了することにより、自動車業界は減産する見込みである。派遣請負の注文が打ち切りとなる可能性は、非常に高い。
	職業安定所（職員）	・9月末でエコカー補助金が終了する。また、中小零細企業では、仕事の受注量はまだ少ない状況にある。このため設備投資や雇用も難しく、景気は先行き不透明である。
悪くなる	-	-