

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：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）	販売量の動き	・地ビール事業部門は、猛暑の影響と中元需要もあり 絶好調である。餅の土産物の部門も比較的好調であ る。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・商品単価が上昇している。
		一般小売店〔高 級精肉〕（企画 担当）	単価の動き	・米国産牛肉の輸入停止の影響で仕入れ単価は上昇し ているが、猛暑にも影響され牛肉の販売量は増加して いる。
		百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・猛暑もあり、衣料品を買い求める客が多く、来客数 は前年より上回っている。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・7月1日からの夏物クリアランスが今までにない盛り 上がりを見せ、中元ギフトも比較的堅調な推移とな っている。
		百貨店（企画担 当）	販売量の動き	・猛暑の影響で、夏物セール品の動きが非常に好調で ある。また中元ギフトもビールやそうめんなど夏対応 商材の好調さに引っ張られ、前年実績を上回ってい る。その結果、店全体も数か月振りに前年の売上実績 を上回りそうである。
		スーパー（仕入 担当）	販売量の動き	・30度以上の高温が続き、夏物商材の動きが非常に良 い。前年の冷夏の反動もあり、特にアイスクリームは 前年比180～200%の動きを示している。一部の商品 で氷菓、特にみぞれ系のアイスは欠品も出ている状況 である。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・天候に恵まれ、ドリンク、ファーストフードは大変 好調である。昨年の冷夏と対照的であるため前年比で 伸びが大きい。また来客数の増加も目立つ。
		コンビニ（エリ ア担当）	それ以外	・天候に恵まれており、ドリンクや氷菓類を中心に売 上が好調である。売上前年比も108%台であり、大き くクリアできている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・天候が良いため来客数は伸びている。しかし客単価 が落ちているので急激に良くなっているという印象は ない。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・前年の冷夏と比べ非常に暑く、天候に恵まれてお り、アイスクリームは前年比180%、ソフトドリンク は同120%など特需が見られる。それだけでなく、新 商品などに対する反応も良くなってきている。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・猛暑のおかげで飲料水やビールなどが伸びている。
		コンビニ（店 長）	販売量の動き	・記録的な猛暑で、飲料水やアイスクリームなどの動 きが非常に良く、前年の冷夏に比べると5割程度良 くなっている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・車両購入の販売意欲がここ2か月高まってきてい る。景気の停滞感が改善されていることが要因にあ る。
		乗用車販売店 （従業員）	お客様の様子	・7月に入ってから来客数が前年以上に増加しており 、予想以上である。また、客との会話でもボーナス カットという言葉が減少してきている。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・必ずしも良くなっているとは言えないが、少しはレ ベルが良い。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・販売量、販売台数とも伸びている。
		高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・これまで低迷していた平日の来客数が増加し始めて いる。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・ボーナスが出て、人出も多くなっている。毎月少し ずつではあるが、売上も伸びている。
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・夏季シーズンの利用では、バイキング形式のお値打 ちプランに人気が集まっている。
旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・商談相手の企業に余裕が出てきており、以前より話 を聞いてもらえたり、実際に商談に乗ってもらえるこ とが多くなっている。		
タクシー運転手	お客様の様子	・7月に入り暑い日が続くためタクシーを利用する人 が非常に増加している。		
通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・オリンピックを間近に控えていることもあり、デジ タル放送への問い合わせが増加してきている。		

	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸住宅の工事請負契約の受注は相変わらず伸びている。入居者の需要もあり、各部屋のリフォームによりニーズの変化についていくことが可能である。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・今月は暑さの影響で人通りも少なく、売上は非常に落ちている。しかし、ここ数か月間は購買単価が落ち着いており、購買動向も弱いわけではない。
	一般小売店[電気屋](経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・客の購入する価格帯が二極化している。また、将来に対する不安があるため、お金を持っていても余分に買物をしない。
	一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・猛暑、台風の影響で旅行や観光のパターンに変化が生じている。志摩地区の海水浴客は月末を除き増加しているが、伊勢地区では来客数の減少が見られる。一方で、氷や飲料の売上は大きく伸びている。
	一般小売店[生花](経営者)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・中元の贈答用に高額品を買う客がやや増えている。
	一般小売店[酒](経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・暑い日が続いており、客は冷たくて飲みやすいビール、酎ハイ、ジュースや水などは必要なだけ買って行く。しかし逆に、清酒、ワインの動きは極端に悪い。
	一般小売店[薬局](経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・酷暑の影響でドリンクの動きが少し良いが、昼間の4時間程は客が途切れてしまう。バーゲンはまだあまり良くない。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・バーゲンは出足好調であったが、1週間ほどで長続きせずその後が厳しい。
	百貨店(外商担当)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・猛暑の影響から来客数が思うように増えていない。中元商戦も横ばい状況である。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・郊外型の大型店がオープンし、客はその店のチラシを見て行動しているため、客の動きがつかめないう状況である。
	スーパー(経営者)	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・雨が降らないため青果物は割高になっており、入荷量も少ないため売上は伸び悩んでいる。
	スーパー(店長)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・6月に好調であった中元に期待したが、7月に入って買上点数も単価も低下し、全体として若干のマイナスとなっている。状況はなかなか良くなっていない。
	スーパー(店長)	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数は伸びているものの、客単価は前年比95%を下回った状態であり、依然として回復の兆しが無い。
	スーパー(店員)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来客数はわずかに増えている。しかし1人当たりの買上単価が低下しているため、トータルでは変わらない。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・天候の影響もありビールや飲料水などの水物を中心に売上が伸びている。しかしスーパーやディスカウント店の安売り競争のため、粗利益を低くした価格に設定しており、利益にはあまり貢献していない。
	衣料品専門店(販売企画担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・商品の動きが良くない。
	衣料品専門店(企画担当)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・年代の高いミセスの売上が非常に悪い。4月の消費税総額表示、改正年金法案などの影響と思われる。
	家電量販店(経営者)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・暑さで飲料関係は良くなっているが、品不足のスイッチは単価が少し高くなっているためカットスイッチを選ぶ客が多く、客の買物行動は依然として非常に慎重である。
	自動車備品販売店(経営者)	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・土日やバーゲンでかなりの値引きフェアを行っても、客は期待どおり集まらない。来客数は年々減っている。
	乗用車販売店(経営者)	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・他社が苦し紛れにかなりの値引きを行っているため、価格破壊になっている。
	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来店数、客単価は堅調に推移しているが、販売量はやや乏しい。通常は7月に需要のピークがあるが、今年はそれが無い。
乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新型車の発売に伴って店頭の活気は続いているが、既存車種の販売が減少している。そのため全体の売上も減少しており、利益は確保しづらい。盆前納車の受注も一段落し、月後半の受注の伸びは止まっている。 	
乗用車販売店(従業員)	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車業界では毎年7月はボーナス商戦となるが、今年はボーナスの金額が大変悪いいため、ボーナスが出たから車を購入するという話が少ない。 	
住関連専門店(店員)	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏物の売行きは良いが、定番商品の販売は依然として伸びていない。 	

	住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・建設関係では、公共工事の減少により非常に厳しい価格競争が起きている。
	その他小売〔貴金属〕(経営者)	販売量の動き	・猛暑や大雨の影響で外出も控え気味であるため、購買は落ちている。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・夏休みに入っているのに家族連れがあまり見られない。しかし連日の暑さで、涼を求めて来店する外回りのサラリーマンが増えている。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・ボーナス月であるが、街の人通りは相変わらず静かである。
	その他飲食〔仕出し〕(経営者)	販売量の動き	・名古屋は景気がいいと言われるが、何となく良いという感じで、目に見えたり肌で感じることは少ない。
	都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・景気上昇の実感はなく、一喜一憂する状態である。
	都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・レストランなどの集客状況を見ると、今月初めはボーナスなどの影響で若干良く見えたが、その後は伸び悩み、芳しい実績を得られていない。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・個人利用のみが好調である。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の稼働、レストランの来客数や宴会の件数が前年比で伸びていない。
	旅行代理店(従業員)	来客数の動き	・本来この時期は一番の多忙期であるはずだが、今年は客の入りが少ない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ここ3年間の7月を比較しても、客の動向、来客数や売上に変化がない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・客足は一向に伸びる様子がない。
	通信会社(営業担当)	お客様の様子	・入札などの普及により、価格競争が激しく、粗利が少なくなっている。
	ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・6月、7月の来場者数は前年比25%程度のマイナスと異常な数値である。愛知県全体でも大幅なマイナスになっている。
	ゴルフ場(企画担当)	来客数の動き	・入場者数はこのところ低迷したままである。暑さのせいもあるが、今月も売上は対予算比、対前年比ともマイナスである。
	住宅販売会社 (業務担当)	お客様の様子	・不況で経営悪化している取引先がある。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・例年7月は販売量が相当に上がる月であるが、今年は暑さのためか販売量の動きが今一つ良くない。ただし、大変良くなっている地域もある。
	商店街(代表者)	競争相手の様子	・大量販売店が増える一方で、小さい小売業者は対抗できない。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・売上は相変わらず右肩下がりである。
	一般小売店〔結納品〕(経営者)	単価の動き	・今月は猛暑と後半の台風の影響で悪い。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・月前半はクリアランス開始直後でサイズもそろっていたためそこそこ売れていたが、後半になるとサイズ切れが多くなりあまり売れなくなっている。輸入品の売上も徐々に減り厳しい状況である。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・暑さの影響と大型店のオープンが間近なことも手伝って、周辺店舗の特売が過熱気味であり、客単価は低下し来客数も減っている。
	その他専門店〔雑貨〕(店員)	単価の動き	・商品単価は昨年に比べて変化はないものの、客単価は低下している。1人当たりの買上点数も減少している。購買には依然慎重な様子である。
	タクシー運転手	お客様の様子	・盆休みの出費を見越してか、タクシーの乗り控えが起きている。
	テーマパーク(総務担当)	来客数の動き	・酷暑のため屋外遊戯施設への来客数は前年比でかなり減っている。
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・暑くなって忙しくなるはずであるが、客が来てくれない。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・前月比で来客数は減っている。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・客の来店する周期が長くなっている。

		美容室（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（職員）	お客様の様子	・日ごろ接している客からは景気の良い話を聞かない。また、仕事がないという話も相変わらずである。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告しても反応が少ない。全体的に買い控えの様子である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・金利が上昇傾向にあるため、客は決断を渋っている。
		住宅販売会社（企画担当）	来客数の動き	・毎月定期的に決まった量のチラシを入れているが、今月は客の反響や動きが悪い。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・来客数、販売量、商品単価、客の様子とどれをとっても非常に悪い状態である。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	販売量の動き	・小売店では雑貨、衣類等の在庫品を安値で換金するケースが目立っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・高齢客が多いため、連日の暑さで客足が遠のいている。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・同業他社の動きが激しくなっている。
企業動向関連	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	・猛暑の影響か、飲料原料向けの商品が目下好調である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	それ以外	・売上高は若干減収であるが、経常利益は約30.2%の増益となっている。売上原価、製造原価、管理費販売費などの経費節減効果によるものである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向けは相変わらず増産との連絡がある。北米向けも出荷量が多い。
やや良くなっている		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	・受注量、販売量とも前年比で3～5%程度良くなっており、残業も多少増えている。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えている。
		化学工業（人事担当）	受注量や販売量の動き	・販売量に大きな動きはないが、以前と比べて製造部門の残業時間が多少増えている。
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・天候が非常に良く、猛暑による効果も大きい。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物が好調で、前年のトレンドを超えている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・企業に利益が出てきており、決算対策として生命保険の加入を検討する企業がある。
		企業広告制作業（経営者）	受注量や販売量の動き	・仕事量が増加しており、それに伴って労働時間も増えている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・開発要員の追加案件が出始めている。
		その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品出荷は引き続き堅調である。
		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	・大企業の下請をしている中堅企業の設備投資が活発になってきている。話の進め方も速く、積極的に早くやってほしいとの依頼が来ている。
変わらない		印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然として前年同月比で受注量が減っている。
		鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・メーカーからの国内向け供給量が大幅に制限され、このまま供給の減少が続けば販売する商品が市場から姿を消すことになりかねない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	競争相手の様子	・原材料価格は上昇しているが、製品価格は逆に低下している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車業界関連の設備投資の影響もあり、引き合いが増加している製品がある一方で、原油価格の高騰、鋼材価格の値上げなどで成約に結び付かない製品もある。取扱製品によって波があるため、全体的には増産には至っていない。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・5、6月は受注量が3割程度アップしたため納期に追われたが、最近は3か月前の状態に戻っている。

	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・CATVは都市部のインフラ整備が終わり、地方のインフラ整備が始まるが、なかなか足が遅く販売受注に結び付いていない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注件数に変化はないが、1件当たりの受注金額はやや増えている。	
	輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注荷物のトン当たり単価はまだ下げ止まっておらず、依然として少しずつ低下している。	
	広告代理店（従業員）	競争相手の様子	・相変わらず激しい価格競争が続いており、業界全体が疲弊している。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・顧客企業から新聞、雑誌などの印刷物の依頼が少しではあるが増えている。しかし相変わらず値引き要求が厳しく、売上は全体的にそれほど変わっていない。	
	税理士	受注量や販売量の動き	・顧客先の個人消費関連の小売業では、暑さのため夏物衣料や食料品を中心にわずかながら良い状況である。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・分譲宅地の値下がり依然在として続いている。	
	公認会計士	取引先の様子	・顧客先企業の業績は大きく改善していない。業績が多少回復してきた会社でも、設備投資等の前向きな動きは少なく、借入金の返済等に終始しているところが多い。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧客先中小企業のボーナス総支給額は前年並みが多い。	
やや悪くなっている	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・取引先企業の信用不安の噂などがまた聞かれるようになっている。	
	輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・現在、主力取引先が経営再建中である。	
	金融業（従業員）	受注量や販売量の動き	・現在の保険料が払えずに契約を解約する客がしばしば見受けられ、その数は例年より多い。	
悪くなっている	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格の値上がりが続いているが販売価格は上がらず、収益を圧迫している。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・派遣登録者に仕事を紹介してもほとんどの者は仕事に就いており、派遣社員の数が慢性的に不足している状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・自動車産業を始め製造業関係の求人広告は相変わらず好調である。製造業では請負も増えている。さらに技術系の求人件数も増えている。一方、就職説明会などのイベントでは、集まる求職者が減っている。
		職業安定所（所長）	求職者数の動き	・新規求職者は3か月連続で減少している。 ・離職理由は事業主都合が前年同月比28.6%減で、自己都合による離職も減少している。また良い求人があれば転職を希望する在職中の求職者は12.6%増加している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数はあらゆる業種で20～30%増である。工作機械、放電加工機やレーザー加工機などの中堅クラスからも追加求人が来ている。
やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・営業、販売関係の派遣注文が増加しつつある。また、スキルの高いスタッフの要求が多く、各企業とも景気回復に向けて積極的な姿勢がうかがわれる。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数はやや増加しているが求職者は横ばいであるため、有効求人倍率は横ばいもしくは若干増加の傾向にある。	
	職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・来春卒業予定の高卒求人は、7月26日現在求人数で前年度比44.9%、求人数で55.2%増加している。	
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前と比べて3割ほど増えている。	
変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・7月の求人広告量は前年比15%増である。この状態はここ数か月間変わっていない。	
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・派遣、請負の求人は増加傾向にある。しかし賃金形態は時間給や日給制が多く、単価も低いいため雇用条件は厳しい。	
	職業安定所（職員）	それ以外	・ここ3か月間、有効求人倍率は1.04～1.05倍の範囲で推移している。	

やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・中途社員や派遣社員の求人意欲は低下している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	<p>・管内の有効求人倍率は、3か月前と比較して月間有効求人数が7.9%減少し、月間有効求職者は0.8%増加したため、0.10ポイント低下の1.07倍となっている。前月と比較すると、0.11ポイント上昇し、1倍台に回復している。</p> <p>・新規求人の状況は、前年同期と比較して、建設業で21.7%、運輸、通信業で32.7%減少している。ただし、輸送用機械器具製造業では27.8%、サービス業で54.2%、卸小売業で20.4%増加となり、全体では24.9%の増加となっている。</p>
悪くなっている	-	-	-