

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	百貨店（売場主任）	・若い客が増えてきており、これからリピーターとして足を運んでくれるようになれば、売上は増えてくる。
		乗用車販売店（従業員）	・企業努力の分だけ成果が上がるようになってきている。難しい状況には変わらないが、良くなっていくという方向で前向きに考えている。
		高級レストラン（スタッフ）	・企業が採用数を増やしている影響で、歓送迎会の宴席予約が好調である。
		住宅販売会社（従業員）	・地価の上昇に伴い、これまで土地を手放さなかった地主の動きが徐々に始まる。
		住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前に完成するオフィスビルに多くの企業がテナントとして入居するため、その影響で事務所、飲食店等のテナントや住居の仲介件数が増える。
やや良くなる		商店街（代表者）	・電気店ではエアコンの買換えサイクルの山がきているため、エアコンがよく売れそうである。掃除機能付など高付加価値商品が人気で、単価も上昇する。
		商店街（代表者）	・客との会話では、ゴールデンウィークには例年に比べて人も若干多くなり、購買意欲も上がってくる。
		商店街（代表者）	・商店街では来客数の伸びが大きなポイントになるが、ここ2か月ほど来客数は伸びてきている。今後暖かくなると外出機会も増え、来客数は一層伸びる。
		商店街（代表者）	・上向き傾向であるが、客は余分な買物をしないなどシビアで落ち着いているため、なだらかな上昇である。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・以前は広告を出しても反響がなかったが、最近はチラシを出すと客が来るようになってきている。また高額商品や高品質商品も売れている。前向きな買物をする客が増えており、上向き傾向である。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・中期的に販売量が増加傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・上質ビールが売れると同時に安価なアルコール飲料もよく売れるといった二極化傾向にあるが、上質品のウェイトが徐々に高まりつつあり、良くなる傾向である。
		スーパー（総務担当）	・彼岸用の花や和菓子の売上が15%増になるなど、季節催事商品が相変わらず好調であり、今後も良い状況が続く。
		衣料品専門店（企画担当）	・新規投入商品や流行ファッション衣料への反応が良く、客の購買意欲は向上しつつある。
		家電量販店（店員）	・サッカーのワールドカップなどのイベントがあり、売上は向上する。
		家電量販店（店員）	・売上構成でテレビとパソコンが落ちてきているが、サッカーのハイビジョン放送や新OSへの無料アップグレードパソコンの登場で売上は回復する。
		住関連専門店（店員）	・来客数が増加するのは約1年ぶりであり、ある程度勢いがある。
		住関連専門店（営業担当）	・1～2年後の計画物件や病院の大型増築、改築工事が増えている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・団塊世代の個人客やグループ客によるレストラン、宿泊の割安コースの利用が大変増えており、この傾向は今後も続く。
		旅行代理店（経営者）	・最近は何の不安材料もないため、2、3か月先も順調に展開する。
		旅行代理店（従業員）	・行楽シーズンに職場で慰安旅行などを再開する企業が出始めており、先行きは良くなる。
		ゴルフ場（経営者）	・先々の予約状況は、土日にキャンセル待ちも出るなど、前年よりも良くなってきている。料金についての細かい質問も減っている。
ゴルフ場（企画担当）	・この冬は12月以降降雪や寒さで悩まされたが、今後の予約件数はそこそこある。		
変わらない		一般小売店〔書店〕（経営者）	・高単価商品の伸びが見られないため、現状が続く。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・長引く原油価格高の影響で、砂糖やレジ袋が徐々に値上がりしてきており、今後は他の商品の物価上昇にもつながる心配がある。また、酒税の見直しやタバコの増税が間近に迫っているということもあって、今後の売上に影響してくる。

百貨店（売場主任）	・話題性のある改装があり来客数は増えているが、実際の購入には結びついていない。まだまだ客の購買意欲が高まっておらず、今後も現状が続く。
百貨店（企画担当）	・前年比では愛知万博の反動減が想定されるが、それを超える消費の好調さがこの半年ほど継続しており、低迷する要素は見当たらない。売上だけでなく来客数も伸びており、今後数か月間は現在の好調さを継続する。
百貨店（経理担当）	・上向きの兆候もあるが、まだまだ一進一退で推移する。
スーパー（仕入担当）	・客の購買意欲は若干上向きであるが、競争店が24時間営業を開始した影響が2、3か月後も続く。スーパーの安売り合戦は相変わらずで、売上がまずまずでも利益率は落ちる。
コンビニ（経営者）	・来客数や販売量は悪いながらも安定してきており、今後も現状が続く。
コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店がある一方で閉店も多数あり、大きな変化はない。
コンビニ（エリア担当）	・業態を超えた競争は今後も継続し、厳しい状況が続く。
コンビニ（エリア担当）	・弁当の高単価商品やデザート類が売れなくなってきているが、来客数はそれほど減っていないため、現状が続く。
コンビニ（エリア担当）	・同業種内や異業種間の競争は今後も激しい。
コンビニ（商品開発担当）	・小売業では買上品数の増加などの改善傾向は見られない。
コンビニ（売場担当）	・愛知万博の終了後、売上はほぼ前年並みで推移しており、今後も現状が続く。
家電量販店（経営者）	・一般消費はまだまだ活発になっておらず、競争も非常に激しくなっているため、現状が続く。
乗用車販売店（経営者）	・相変わらず来客数は増加しておらず、今後も購買意欲は限定的である。
乗用車販売店（従業員）	・小型車を中心に増販が見込まれるが、利益率は大変厳しくなる。利益率の低下を数量でカバーできるほどの増販は見込めないため、前年と同水準を維持するのがやっとである。
乗用車販売店（従業員）	・グリーン税制の適用基準が一段と厳しくなり、自賠責保険料も値上がりするため、明るい材料はない。
自動車備品販売店（経営者）	・1年を通して販売量の減少傾向がみられる。販売量をいかに増加させるかがポイントであるが、チラシやフェアでは客を呼ぶのは難しい。
その他専門店〔石材〕（経営者）	・販売単価は全く上らずむしろ低下しているが、運賃や原材料価格は上昇しているため、今後も厳しい状況が続く。
一般レストラン（経営者）	・気候が良くなると来客数は減少するのが例年の動きであるが、今年は例年ほどの減少はなく、現状を維持できる。
一般レストラン（スタッフ）	・大勢のグループ客が減少傾向にあり、今後売上が伸びることは考えにくい。
都市型ホテル（支配人）	・先の受注状況を見ても、目立った変化はみられない。
都市型ホテル（従業員）	・予約件数は特に変わっていない。
都市型ホテル（スタッフ）	・客単価は上昇しているが来客数は安定しておらず、今後も現状が続く。
旅行代理店（経営者）	・前年並みの予約状況であり、変化はみられない。
タクシー運転手	・自動車関連などではベースアップやボーナス増額の話も聞かれるが、他の客からはまだまだ悪いところがずいぶんあるとの話がよく聞かれるため、まだまだ変わらない。
その他サービス〔パチンコ機器製造販売〕（エリア担当）	・パチンコ台は種類が増え客の楽しみは増しているが、パチンコは引締め傾向で、プラスマイナスゼロである。
設計事務所（経営者）	・鉄鋼関連企業の設備投資案件が順調であるが、戸建住宅案件は低迷したままであり、全体としては現在の状況が今後も続く。
住宅販売会社（企画担当）	・客の動きはかなり活発であるが、金利上昇や増税など先行きを懸念して迷っている人が多い。
やや悪くなる	
家電量販店（店員）	・転勤や進学等に伴う季節的な伸びは見られるが、全体の売上、利益増加にはつながっていない。金利動向などを考えると、まだ楽観は許されない。
乗用車販売店（従業員）	・今年度前半は大きな新型車投入が予定されておらず、グリーン税制関係の駆け込み需要の反動も予想され、難しい環境に置かれる。

		スナック（経営者）	・今年のゴールデンウィークは大型連休の企業が多いため、レジャーへの出費は増えるかもしれないが、夜の飲食代などは差し控えられ人も減る。	
		通信会社（企画担当）	・業界の競争は激しさを増すと予想され、今後ユーザーの流出がどこまで続くかわからないほどである。	
		パチンコ店（店長）	・規制による人気機種の新規導入などにより、大きな節目を迎える。	
		美容室（経営者）	・パーマの需要がどんどん減っている。カラーも今のところは需要があるが、徐々に自分で済ます客が増えており、今後の需要は減少する。	
	悪くなる	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護保険の改正の影響で、今後は現在の売上から3割減になる可能性もある。	
		住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇に伴い、住宅ローンなど長期の借入に対する不安があり、住宅の契約件数は今後減少傾向となる。	
企業 動向 関連	良くなる			
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・飲食店などの取引先の売上が増加しており、広告出稿を積極的に行う動きがみられる。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・急激な伸びは期待できないものの、現状ベースの成長にブレーキがかかる要因はない。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・放送、通信の市場は価格競争が激しく依然厳しいが、地上波デジタル化に向けて伝送路の広帯域化など設備投資が徐々に始まりつつあり、勝ち組、負け組の二極分化はあるものの全体では良い方向である。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・経営再建中の主力取引先の業績がだんだん回復してきているため、当社への発注量も徐々に増えていく。	
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・高付加価値商品の販売が上向いており、今後もこの傾向が続く。	
		建設業（総務担当）	・力をつけている企業が施設をどんどん改造しており、それに伴い受注も増加する。	
		輸送業（エリア担当）	・主要取引先である製造メーカーの景気が良く、また円安により引き続き輸出は伸びていく。	
		金融業（企画担当）	・金利が上昇傾向にあるため、今のうちに住宅購入を考える人も多く、不動産の動きは当面堅調である。	
		経営コンサルタント	・三重県でも商業地を中心に投資資金が流入している。工場地も県北部を中心に自動車関連が土地を物色しており、またゴルフ場などの大型物件の動きも出てきている。ただし、郊外の住宅地は依然として値下がりしている。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・建設関連企業では全体的に年末から売上が伸びている。また、設備投資を控えていた企業が今年に入って計画を決め、新たに発注する動きもある。メーカーの下請企業でもしばらくの間は受注が途切れない。	
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・自動車関連の好調が波及しており、今後も良い状況が続く。	
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・金融の量的緩和解除の影響は今後徐々に出てくるが、当面は好調が続く。	
		変わらない	食料品製造業（企画担当）	・包材や原材料、重油などの動燃費の価格上昇が続いているが、それを販売価格へ転嫁できない状況が依然として続いている。販売数量は伸びておらず、今後も企業収益は厳しい。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量ともに、今後も現在とあまり変わらない。
			化学工業（企画担当）	・当面の受注状況などから判断すると、今後も現在の状況が続く。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・米国市場を中心にしており、米国自動車メーカーの経営状況が改善しない限り、設備投資は活発化しない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・仕入先各社からの価格協力、価格改定などが一段落し、製品への価格転嫁も進み落ち着いてきたが、ここに来て高規格品の値上げが予定され、その上げ幅によってはまた一段と厳しい環境になり、販売量や売上の増加にはつながらない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内向け主力製品はやや改善が見え始めているが、伸びは緩やかである。一方、他の製品で国内に大口案件が出てきており、今後伸びる可能性はある。	
		輸送業（エリア担当）	・燃料用軽油価格の高止まりやタイヤの値上がり、運転手の労務時間の規制や環境対応等の影響を受けるため、厳しい経営環境が続く。	
		輸送業（エリア担当）	・この半年間以上も荷物のトン単価は前年割れしており、今後も厳しい状況が続く。	

	広告代理店（制作担当） 公認会計士	・企業の広告予算はほとんど増えておらず、今後も横ばいである。 ・金利の上昇や原材料価格の高騰に対する不安や金融機関の姿勢等が、中小企業の業績向上に歯止めをかけている。	
やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先の好不調が二極化する傾向にある。好調なところには競合他社からの売り込み攻勢が激しく、今後も一層の苦戦を強いられる。	
	鉄鋼業（経営者）	・資金繰りのため在庫整理を行う鋼材企業が出てきているため、価格競争は今後も激化する。	
	会計事務所（職員）	・金利の上昇と燃料等の経費増加が今後影響してくる。不動産貸付けも、金利が上昇すれば空室が増え、落ち込む。	
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標となる住宅着工件数がマイナス見込みである。	
	金属製品製造業（経営者）	・供給過剰の状況に変化は見られず、今後も引き続き価格競争が続く。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注額は4～6月にかけて大幅に落ち込む。	
雇用関連	良くなる	人材派遣業（経営企画） 職業安定所（管理部門担当） 民間職業紹介機関（職員） 学校〔大学〕（就職担当）	・企業の業績回復に伴い、技術者派遣ニーズに衰えはみられない。 ・これまでの過度の人員削減によって基幹社員が不足しており、将来の健全な企業運営のための人材を採用する必要に迫られている企業も多く、正社員の求人も増加傾向にある。 ・業種を問わず求人数は増加している。正社員の求人も増加しており、登録者数が追いつかない状態である。今後も引き続き求人は増えていく。 ・製造関係、卸小売、物流、金融などの業界の求人意欲は、今後更に一段と高まる。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・依然としてスタッフ不足が続いており、求人に応じきれない状況が今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・派遣のスタッフ不足の状態は今後も続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・地場の住宅メーカーをはじめ積極的に人材採用を行っている企業が多く、今後も求人は増える。
求人情報誌製作会社（企画担当）		・企業の人員不足感が高まりつつあり、正社員雇用においても改善が期待できる。	
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・雇用状態は安定している。新卒、中途採用の両方で高い伸びを示している。若年層の雇用が安定した伸びを示していることが大きく、今後も現状が続く。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・地元企業の採用意欲が高まっていることに加え、前年の愛知万博、中部国際空港の反動が収まる6月ごろから良くなっていく。	
職業安定所（所長）		・企業の採用意欲、求職者の就職意欲ともおう盛であり、就職件数も前月より72名増加している。	
職業安定所（職員）	・新規求職者は6か月ぶりに増加したものの、新規求人数も増加傾向にあるため、有効求人倍率は前年7月から連続して上昇している。また、新規求職者のうちパート希望者は前年同月に比べて6か月連続で2けた台の減少となり、安定した雇用形態への転職を希望している人が増加している。このような傾向から、今後も雇用情勢は良くなる。		
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・技術者の人材が不足しており、今後もマッチングの状況は変わらない。	
	人材派遣会社（社員）	・現在以上に求人数が増えるとは考えにくく、今後は求人数は横ばいか減る可能性もある。	
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・請負や派遣の受注は若干減少傾向であるが、満期の派遣社員を直接雇用するなど、正社員化の流れは拡大しつつある。全体的に見ると、労働者不足は解消されておらず、今後も現状が続く。	
	職業安定所（職員）	・求人数が増加傾向にあるため今後は就職件数も増加すると考えられるが、有期の契約雇用など不安定な雇用も多く、賃金の上昇も期待できない。全体的に見ると、雇用の厳しさは変わらない。	
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・新年度に必要な人材が確保できないままスタートする企業も多く、深刻な人材不足は今後に影響を及ぼす。	
悪くなる	-	-	