

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	一般小売店〔土産〕 （経営者）	・来客数の増加、客単価の上昇は1年以上も続いており、今後も好調が続く。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・サッカーのワールドカップの開催により、デジタルテレビが売れる。	
		商店街（代表者）	・このところ客の購買意欲は高まっており、今後は販売増にもつながる。	
		商店街（代表者）	・今まで贈答用中心の必要最低限の購入だったのが、自家消費の購入も増加傾向にあり、今後売上は上向く。	
		百貨店（売場主任）	・若年層の客が増えていることに加えて、高価な輸入品を探す客も増えており、今後は売上、客単価とも上昇する。	
		百貨店（外商担当）	・紳士洋品が少しずつ動き始めており、今年のクールビズも成功する。それに伴い婦人服も活性化する。	
		家電量販店（店員）	・サッカーのワールドカップもあり、ボーナス商戦は活気が出る。	
		家電量販店（店員）	・サッカーのワールドカップや地上デジタル放送の開始を控え、大型テレビを検討中の客が多く、今後は需要が増える。	
		乗用車販売店（営業担当）	・良い商品に対しては、客は高額でも購入する傾向がみられるため、今後は単価が上昇する。	
		住関連専門店（営業担当）	・東海地域では企業の工場建設、増設物件が多い。また、名古屋市内では商業地域の再開発もあり、今後は関連案件が増えてくる。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・夏休みの家族客の予約が大変好調である。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・ゴールデンウィークの予約は好調であったが、その先も前年比で10%ほど増えている。	
		通信会社（営業担当）	・光ケーブル化が進展しており、今後の関連サービスの契約増加につながる。	
		通信会社（開発担当）	・光通信サービス用のコンピュータシステムのバージョンアップを実施したため、今後サービス申込数は増加する。	
		ゴルフ場（経営者）	・予約件数が増加している。	
		ゴルフ場（企画担当）	・客の雰囲気ではだんだん良くなる方向である。ただし、1～4月は天候に大きく左右されているため、今後大きく天候が崩れないことが前提である。	
		美容室（経営者）	・昨年から今年にかけてパーマの客が減少していたが、このところはやや増加傾向にある。この調子が続けば、2、3か月後はカットやパーマの来客数がさらに増加する。	
		変わらない	一般小売店〔贈答品〕 （経営者）	・昨年末から売上、単価とも伸びているが、さほどの変化はなく、傾向的に見てあまり変わらない。
			百貨店（企画担当）	・宝飾品や輸入高級ブランドが好調であり、これらは今後も底堅い動きが続く。しかし、婦人服や食料品などの売上は鈍化しており、全体的には横ばいが継続する。
	百貨店（経理担当）		・美術品、貴金属等の一部を除いては、芳しくない。来客数伸びておらず、横ばいが続く。	
スーパー（経営者）	・地元では製造業の大手企業では利益が出ているが、下請企業は相変わらず厳しいと聞いており、スーパーの消費は今後もあまり伸びない。また流通小売業界では競争も一段と激化している。			
スーパー（店長）	・高単価商品の消費も増えつつあるものの、客層の二極化が背景にあり、全体としては今後も客単価が前年同月を上回る状況にはない。			
スーパー（仕入担当）	・利益がなかなか伸びず、当店で安売りを可能な限りしない方針であるが、競合店はこれまで以上に安売りを展開している。客の一部にお金を使う傾向が出ているが、今後もそれほど好転しない。			
コンビニ（経営者）	・来客数、販売量ともようやく底をついたが、経験的には、今後良くなると実感できるまであと1年ほどはかかる。同業者の廃業も続いており、不安も大きい。			
コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店、閉店の頻度が激しくなってきた。異業種間の競争は今後も続く。			
コンビニ（エリア担当）	・欲しい物は高くても買うが、不要な物は買わないという傾向は今後も継続する。			
コンビニ（店長）	・原油価格の高騰が経費増加につながっており、このままでは今後も、売上は増えても利益が伸びない状況が続く。			

	衣料品専門店（企画担当）	・単価の低下が止まっても数量が伸びておらず、今後も大きな変化はない。
	乗用車販売店（経営者）	・今後も堅調に推移する。
	乗用車販売店（従業員）	・客の様子を見ると、かなり貧富の差が出てきているようで、全体的には今後も変わらない。
	乗用車販売店（従業員）	・特別仕様車の投入で多少は期待しているが、値引き要求も厳しいため、しばらくは苦戦が続く。
	乗用車販売店（従業員）	・マイナーチェンジやハイブリッド車両の追加販売が予定されているが、新車効果は本当に短くなっているため、大きな変化はない。
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・販売量の推移を見ると、今後も販売量、販売単価ともなかなか上昇しない。
	その他小売〔貴金属〕（経営者）	・高額商品はあまり売れないが、中程度の商品の需要は今後も引き続きある。
	高級レストラン（スタッフ）	・高単価メニューが好評で、予約状況も順調であることから、今後も現在の好調さを維持できる。
	通信会社（企画担当）	・厳しい競争は当分続き、ユーザー側も様子見が続く。
	設計事務所（経営者）	・計画案件数に大きな変化はない。
やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・競争環境は今後も厳しくなる一方である。
	住宅販売会社（経営者）	・販売件数は増えているが、購入者数が増えているわけではなく、後は反動が出てくる。
悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇局面にあって、消費者は多額の借入れを手控えている。そのため、新築よりも増改築や改装に人気があり、利益面では今後も厳しい。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	
	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・環境重視素材の提案などがよく受け入れられており、遠方の取引もやや活発になってきている。今後もこの傾向は続く。
	窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先の増産傾向が続いているため、今後受注は増加する。また、新製品を投入中であり、その受注増もある。
	輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業績が徐々に回復しつつあり、それが受注量などに反映している。今後も徐々に回復する。
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・2、3か月先の受注量は、現在よりも多くなる。
	広告代理店（制作担当）	・提案中の企画案件が、少しずつ具体化している。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・原油価格の高騰により、動燃費や副材料の包材費が上昇しているが、販売価格への転嫁はできない状況である。今後も値上げは難しく、現状維持が続く。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量とも現在と変わらない。
	化学工業（人事担当）	・現在は既にかかなりの高水準にあり、今後さらに良くなることはない。
	金属製品製造業（従業員）	・忙しくて休日出勤も増加しているが、売上は伸びておらず、後はさらにコスト増加の要因になる。
	一般機械器具製造業（販売担当）	・主要市場の米国では、大手自動車メーカーの経営不振の影響が下請にも及んでおり、設備投資意欲は大きく低下している。9月に工作機械展示会が米国で開催されるが、その展示会までは注文を控える傾向にある。
	電気機械器具製造業（経営者）	・原油価格や素材価格、為替の変動次第で、微妙な状況にある。
	電気機械器具製造業（経営者）	・販売量は増加する。しかし、原油価格の高騰に伴う原材料費の増加から、購入部品の費用増につながるようなら、競争が厳しく価格転嫁もできないため、収益面に大きく影響してくる。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在のところ、高付加価値製品の売行きは好調であるが、後は原油高、円高の進行次第で企業業績に悪影響を与える。
	建設業（経営者）	・企業の設備投資は引き続き堅調で引き合いは多いが、材料の値上がりもあり、競争はますます厳しくなってくる。
	輸送業（従業員）	・荷動きは良いが、原油価格高騰の影響により、物流業界では苦しい経営状況が今後も続く。

	輸送業（エリア担当）	・取引先の状況を勘案すると、先行きは決して悪くない。しかし、このところ落ち着いていた燃料費が2～3円の値上げとなり、収益面では一段と厳しくなる。また、一般企業の求人が増えているため、ドライバーを募集してもあまり応募がない。
	輸送業（エリア担当）	・荷物量は増える傾向にあるが、運賃が伴わないため、将来も現状維持が続く。
	金融業（企画担当）	・取引先の決算状況は改善しているが、売上増加を伴っておらず、今後良くなるとまでは言えない。
	公認会計士	・原油価格の上昇に伴い、原材料費等が値上がりしており、中小企業の収益を大幅に圧迫している。今後、中小企業の業績は悪化する。 ・また、人手不足による人件費の増加が、同様に中小企業の収益を圧迫する。
	会計事務所（職員）	・建築関係や小売業では、大手の好調に対して中小零細では逆に厳しくなっている。格差が広がっており、今後は淘汰が一層進む。
やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・自動車関係を始め、各メーカーの設備投資発注が遅れている。建築物件も相変わらず少ない中、今後は競争が一段と激化する。
	金属製品製造業（経営者）	・原材料が高止まりする一方で、市場は供給過剰になっており、今後競争はますます激化する。
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の2～3か月先の先行指数となる新規住宅着工件数は、直近で約14%減となっている。
雇用 関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
	人材派遣会社（社員）	・金融機関（特に銀行）では、リストラにより営業店（支店）の人員が大幅に減ったため本部（本店）機能の部署から異動が多くなっている。そのための求人は今後も継続的に増える可能性は高い。
	人材派遣会社（社員）	・長期雇用の注文が増加しており、企業の派遣採用意欲はおう盛である。今後もこの傾向は続く。
	人材派遣業（経営企画）	・今後もエンジニアへの需要増加が予測される動きが、あちこちで盛んにみられる。
	人材派遣会社（営業担当）	・自動車関連を中心に業績好調で、派遣、パートなどの非正社員のみならず正社員の求人も引き続き伸びていく。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の業務拡張は今後も続き、設備投資と同様に新卒の採用活動も引き続き活発に動く。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の求人は、今後やや上向く。
	職業安定所（所長）	・基幹産業の好調が続き、人手不足感も広がっていることから、求人数も引き続き堅調に推移する。
	民間職業紹介機関（職員）	・金融業を筆頭に、求人数は今後も増加する。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・欠員の補充、増員をしない企業が増えているのは、将来縮小する可能性も踏まえての行動であり、当面現状維持が続く。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	・正社員雇用が拡大しているが、請負、派遣など非正規社員の人出不足は今後も変わらない。全体的な雇用状況は、当面変化がない。
	職業安定所（職員）	・人材不足の企業がある一方で、事業主都合による離職者も先月に続き増加している。また在職中の求職者が17か月連続で前年同月を上回っており、潜在的な雇用不安は今後も継続する。
	職業安定所（職員）	・求人数の若干の増加はみられるものの、即戦力重視の募集に変化はみられず、今後も厳しい状況は続く。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・人材不足の状態が今後も続き、生産性が低下していく。
悪くなる	-	-