

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	タクシー運転手	・6月以降は駐車禁止の取締りが厳しくなるため、タクシー利用が増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・最近では自家消費の商品も動くようになってきているため、今後は今より良くなる。
		商店街（代表者）	・ゴールデンウィーク期間中の客の様子に購買意欲がみられるため、今後は良くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・このところ毎月、大半の商品の売上が前年比で100%を超えている。この傾向が今後もしばらくは続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客は値段と質をじっくり比べて、安い商品と高い商品を区別し、賢く買物する。客のし好に合う仕事をすれば売上を伸ばすことは可能であり、そういう意味では消費意欲は上がってきており、今後は良くなる。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・客の様子をみると前年よりは余裕がありそうなので、今年のボーナス支給期間の消費は良くなる。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・客との会話では、ボーナス支給額は増えたとみられ、今後の消費は良くなる。
		百貨店（売場主任）	・最近では10代後半から20代前半の若い客の来店が多くなっている。今年は流行の白い靴やビジネスシューズを購入する客が増えており、今後の売上増加につながる。
		百貨店（企画担当）	・今年の夏物クリアランスのボーナス需要は例年より良くなる。
		スーパー（経営者）	・来客数、売上ともにやや増加傾向にあり、今後もこの傾向は続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・売上はこのところ若干ながら伸びているので、今後もこの状態が続く。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップ効果により、大型テレビは在庫があればすぐに売れる状態になっている。冷蔵庫や洗濯機も、故障買い換えではなく、新しい機能が魅力だからという理由で、高単価多機能タイプが売れている。このように消費意欲は向上しており、今後は良くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、賃貸マンションをはじめ、商業施設や会社の設備投資も、今後は伸びていく。
		一般レストラン（経営者）	・今月は来客数にこれまでなかった動きがあり、今後は良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・現在は雨と寒さのため生ビールの売上が落ちているが、今後はその反動で暖かくなるにつれて来客数は増える。
		一般レストラン（経営者）	・梅雨明け後は、最低でも現状維持でき、天候次第では売上が増加する可能性もある。ただし、近隣の企業団地関係の客がこの2、3週間非常に少なく、先行きが心配される。
		スナック（経営者）	・連休明けから客の出足は好調であり、今後もこの調子を維持する。
		スナック（経営者）	・繁華街の様子は、ビルの空き店舗が少しずつ埋まってきたり、週末にタクシーの空車が少なくなる日が増えるなど、活気を取り戻しつつある。今後ボーナス時期に向けて、人出は増える。
		旅行代理店（経営者）	・問い合わせ件数が、以前よりも顕著に増加傾向にある。
		旅行代理店（経営者）	・現在消費を拡大している消費者層があり、今後はその波及効果が及んでくる。
旅行代理店（従業員）	・団塊世代のリタイア組に照準を合わせて、来年以降の新商品を開発し始めているが、良い材料が出始めている。		
旅行代理店（従業員）	・暑い夏には旅行商品もよく売れる傾向があるが、気象予報では今年の西日本は暑くなるとされており、売上は伸びる。		
ゴルフ場（経営者）	・客単価は若干ながら上向きに転じており、予約状況も昨年より良くなっている。		
その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・問い合わせ件数がやや増加しており、今後入校者数も増える。		
住宅販売会社（従業員）	・近いうちに住宅ローンなどの長期金利の上昇が予想されるため、住宅新築への意欲が少しずつ盛り上がってきている。		
住宅販売会社（従業員）	・駅近郊の好立地にある古い賃貸マンションや社宅物件が、高級賃貸マンションに建て替えられる傾向があり、しばらくその建設需要が続く。		

変わらない

商店街（代表者）	・サッカーのワールドカップ効果によるデジタル家電の販売増を期待しているが、現在のところさほど効果は出ていない。高齢者の購買力は高いと感じるが、家電製品に関しては使い方が分からないなどの理由で、あまり売れない。今後もこのような横ばいが続く。
一般小売店〔酒〕（経営者）	・原油価格の高騰に伴うガソリン、日用品の値上がりや、天候不順に伴う野菜などの値上がりに加えて、7月からはタバコ増税もある。諸物価の値上がりばかりが目立っており、先行きの消費は横ばいが続く。
百貨店（売場主任）	・天候が回復すれば来客数も増える。しかし、夏物の半袖や水着の売行きが例年に比べてかなり悪いため、このまま定番品の売上が悪いままクリアランスに突入すると、先行きは厳しい。
百貨店（企画担当）	・今月の売上不振は天候要因も大きいですが、本来売れるべき5月に盛夏商材が売れないのでは、今後の夏物商戦も苦戦する。前年の愛知万博特需の反動もあり、しばらくは天候要因に売れ方が左右される不安定な状況が続く。
百貨店（経理担当）	・紳土用品が健闘しており、外商もまずまずである。今後もこの調子が続く。
百貨店（外商担当）	・前月までは良くなっていると感じていたが、今月は良くない状況に戻っている。景気はまだ不安定であり、今後も横ばいが続く。
スーパー（経営者）	・売上は、数か月前に比べて若干悪い状態である。この状況で今後も続く。
スーパー（経営者）	・近隣に大型店やコンビニが増えるが、競合店との競争がこれ以上激しくなることはない。
スーパー（店長）	・たばこの値上げが控えており、その駆け込み需要はあるものの、食料品の販売不振は続く。
スーパー（店員）	・チラシを打たないと、来客数はなかなか見込めない。この状況は今後も続く。
スーパー（営業担当）	・全体的な販売動向は、今後も拡大傾向が続く。ただし、低所得者層の購買意欲はおう盛ではなく、消費水準が二極化しており、現在の景気回復は本物ではない。
スーパー（仕入担当）	・競合店のチラシ攻勢は一段と激しさを増している。酒やたばこの値上げもあり、消費者がスーパーを選びチラシを持って買い回る傾向は変わりそうにもない。
コンビニ（経営者）	・当店の売上、来客数の推移や同業者の状況、客の話などを総合的に判断すると、ようやく落ち着いてきている。ただし、まだ上向きとは言えず、今後も現在の状態が続く。
コンビニ（エリア担当）	・業態を越えた競争は今後も継続し、厳しい状況も変わらず続く。
衣料品専門店（販売企画担当）	・中国製品の流入により衣料品の市場価格が安くなっており、日本製品の価格では対抗できなくなっている。今後も国産品の売上は減っていくばかりである。
衣料品専門店（企画担当）	・購買意欲は高まっており、単価も上昇している。今後もこの傾向が続き、季節商品の動きも今のペースで順調に推移する。
自動車備品販売店（経営者）	・カー用品にはヒット商品がない。欲しい物を最小限に抑えて購入する現在の消費行動は今後も変わらないため、今後も客単価や来客数は伸びない。
乗用車販売店（経営者）	・爆発的に売れる動きではないが、今後も堅調に推移していく。ただし、軽自動車中心の販売となっており、利益幅は少ないので、経営改善とはいかない。
乗用車販売店（従業員）	・乗用車販売は、ボーナス前の5月は例年商談が出てくる時期であるが、今年は商談の数が少なくボーナス期の販売動向が懸念される。
乗用車販売店（従業員）	・このままガソリン価格高が続けば、小型車に人気が集まってしまう、買い換えサイクルも長くなるため、利益は見込めない。ただし、販売台数が増えれば、多少はばん回できる。
乗用車販売店（従業員）	・今月の受注実績はあまり良くないが、来客数や商談客数はさほど減少していない。客は新車への関心が高いので、特別仕様車の発表を機会に夏のボーナス需要を掘り起こし、ワゴン車や小型車中心に販売を伸ばす可能性もある。
その他小売〔貴金属〕（経営者）	・比較的購入しやすい価格の商品も、売行きは鈍ってきている。客の会話を聞くと買い控えがあり、今後もこの傾向が続く。

	高級レストラン（スタッフ）	・最近は天候の影響を受けやすく、また一部に愛知万博景気の反動もみられる。しかし、高価値メニューが好評で、予約状況もこれまでどおりであり、今後も現在の基調は変わらない。	
	一般レストラン（スタッフ）	・土日、祝日の売上は良いが、平日の売上は少ない。また固定客しか来ないため、現状維持が続く。	
	都市型ホテル（従業員）	・2～3か月先の予約件数は、これまでとあまり変わらない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況はあまり良くない。ただし、問い合わせ件数は増えている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・客は支出に慎重になっており、今後も横ばいである。	
	テーマパーク（総務担当）	・3月以降、来客数は前年比マイナスが続いており、この傾向は今後も続く。	
	ゴルフ場（企画担当）	・夏期はゴルフ場にとっては厳しい季節であるが、予約件数は順調にきており、目標どおりかそれ以上の来場者数を見込んでいる。	
	美顔美容室（経営者）	・来客数は多少増えるが、化粧品などの売上は増えない。全体としてはあまり変わらない。	
	設計事務所（経営者）	・個人住宅の案件は相変わらず不調であるが、企業関連の案件は比較的安定している。	
	住宅販売会社（経営者）	・金利の上昇中は売行きも良いが、金利上昇が止まると売上も停滞する。	
	住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇気配があり動きはあるが、短期金利よりも長期金利を選ぶ人が増加傾向にあり、購入総額を抑える人も増える。そのため、販売数を増やさないと利益は伸びない。	
	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）	・ゴールデンウィーク以降は、動きがかなり落ち着いている。現在は見積などの引き合い件数も少ないため、今後しばらくは今の状態が続く。	
やや悪くなる	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・競合店の値引き合戦に巻き込まれて、単価が低下する。	
	一般小売店〔書店〕（経営者）	・現在でも競合店との競争は厳しいが、今後は更に同業者が新規参入してくる。	
	コンビニ（エリア担当）	・競合出店の話が多い。客の様子からも、上向きの気配はない。	
	衣料品専門店（経営者）	・2、3日良い日があっても、また悪い日が長期間続く。今後もこの状況が続く。	
	その他専門店〔雑貨〕（店員）	・商業施設の集積がかなりのテンポで進み、競争が厳しくなる中、消費意欲を冷やす材料しかなく、今後はかなり厳しくなる。	
	観光型ホテル（販売担当）	・夏休みまでの予約状況は、直前予約傾向の影響もあるが、現時点では個人客の動きが全く鈍い。遠隔地からの団体予約も一昨年より減っている。	
	通信会社（企画担当）	・当地域に大手の競合企業が進出することが予想され、競争はますます激しくなる。景気の後退というよりも、良いところと悪いところの格差が広がっていく。	
	住宅販売会社（企画担当）	・原油価格の高騰に伴い、建築資材の値上げが各メーカーから出されている。それが販売価格に上乘せされるため、今後は受注が少なくなる。	
	悪くなる		
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（統括）	・主力取引先からの受注状況は、今後も徐々に回復する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後の増収に寄与する案件が多数ある。
		建設業（経営者）	・西三河地区では、自動車産業の下請企業からも、設備投資だけでなく従業員宿舎など福利厚生施設の引き合いも続いている。
		輸送業（エリア担当）	・新規客からの商談、引き合いが徐々に増えており、今後もこの傾向は続く。ただし、その背景には競合していた運送会社の淘汰があり、運送業界全体としては厳しい一面もある。
		金融業（企画担当）	・劇的にとまでは言えないものの、企業業績は着実に回復しており、今後も引き続き良くなっていく。
変わらない	化学工業（人事担当）	・為替相場や原油価格の高騰など、不安要素が継続している。ただし、各企業では体質強化が図られており、悪くなることもない。	

	一般機械器具製造業 (販売担当)	・米国の自動車メーカーに回復の兆しがない限り、取引先である下請企業の設備投資は回復せず、しばらくは現状が続く。
	一般機械器具製造業 (経理担当)	・原油価格の高騰が解消しない限りは、先が見えない。
	広告代理店(制作担当)	・引き合い案件が、顧客企業側で企画倒れになるケースが増えており、今後に向けた現実的な動きはなかなかみられない。
やや悪くなる	食料品製造業(企画担当)	・原油価格高に伴う動燃費、包材価格の値上がりにより、原価高は今後も続く。さらに砂糖の値上がりが予想されるが、売価に転嫁できず、収益を圧迫する。
	パルプ・紙・紙加工品製造業(総務担当)	・原材料の値上げがあったが、製品価格に転嫁できていない。また、市場は供給過剰となっているため、今後競争は激化する。
	電気機械器具製造業(経営者)	・継続的な原油価格の高騰から、副資材や消耗品などすべての材料費の値上げ依頼がきている。これが製品コストの上昇につながっているため、仕事内容の見直しや選別が必要となっている。そのため、今後も更に落ち込む可能性がある。
	建設業(経営者)	・住宅など建設件数は増えているが、価格は以前の何割かになっている。中小零細企業では、大手企業と違い全く利益が出ていない。この状況は今後も続く。
	輸送業(エリア担当)	・燃料がリッター当たり5円も値上がりしている。取引先との話でも、先行きの良い話題が減っている。
悪くなる	窯業・土石製品製造業(経営者)	・窯業界の先行きの景気を左右する新規住宅着工件数が落ち込んでおり、2～3か月先の業況は悪化する。
	金属製品製造業(経営者)	・原料費高、販売価格安は今後も続く。また、供給過剰の状態が今後も続く。
雇用 関連	良くなる	-
	やや良くなる	-
	人材派遣会社(社員)	・名古屋駅前の企業集積もあり、求人数は今後更に増える。
	人材派遣会社(社員)	・自動車関連、電子関連のように多忙な企業とそうでない企業との求人格差が顕著になりつつあるが、好調な業種のけん引により今後も上向いていく。
	人材派遣会社(営業担当)	・自動車関連企業を中心に、業績好調による人材派遣の求人や中途採用の求人が伸びており、今後もこの状況は続く。
	新聞社[求人広告](営業担当)	・中途採用による正社員雇用が増えており、雇用の安定につながっている。新卒採用も、早目に内定を出す企業が増えており、売手市場が続いている。この状況は今後も続く。
	民間職業紹介機関(職員)	・業種を問わず求人数は引き続き増えている。景気はまだまだ良くなっていく。
変わらない	人材派遣会社(社員)	・大企業の求人意欲は依然としておう盛であるが、それ以外では現状維持の企業が増えているため、今後は横ばいが続く。
	人材派遣会社(社員)	・依然として派遣登録者が増えず、求人案件に追いつかない状態が続いている。今後もこの状況が続く。
	求人情報誌製作会社(企画担当)	・求人は力強さを増しているが、内容は相変わらず若者のアルバイトなど従来どおりが中心で、今後も裾野の広がり欠ける。
	職業安定所(所長)	・基幹産業が好調であり、求人数も高水準で推移しているものの、人手不足の広がりから高止まり感がある。今後も現状が続く。
	職業安定所(職員)	・求人数は増加しているが、業種などによってばらつきがあり、やや頭打ちになってきている。求職者も慎重な職選びに変化はみられず、今後も現状維持が続く。
	職業安定所(職員)	・有効求人倍率は依然として前年同期を上回っており、この状況はしばらく続く。
やや悪くなる	アウトソーシング企業(エリア担当)	・これまで派遣、請負業界は労働者不足が深刻なほどであったが、現在は輸送用関連に一部減産がみられ、また正社員化の流れもあり、労働力に余剰がある同業者も出てきている。
悪くなる	-	-