

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	商店街（代表者）	お客様の様子	・客単価が上昇している。テナントの賃料も値上がりしている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格の上昇など景気の足を引っ張る要素があるにもかかわらず、マイカー利用の来客数は増加しており、客単価の上昇も続いている。
	やや良く なっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・衝動買いにより高額商品を買うケースが、以前に比べて増えている。ただし、安い物しか買わない人も相変わらず多く、格差を感じる。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・今月から中元の早期販売をしているが、早期割引もあるため来客数は増加しており、売上も増加している。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商戦を迎えているが、カタログ販売に手ごたえがある。店頭販売でも客は良い品を求める傾向にある。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・客単価が3%ほど上昇している。
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・梅雨の晴れ間の日、セール日も含めて、販売点数が前年比103%と大幅増加している。たばこの値上げに伴う駆け込み需要で単価も上昇している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価は上昇していないが、たばこの増税前特需と関係なく来客数が増加しており、売上は前年同月を上回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・今月はたばこの値上げ前の特需もあったが、それだけでなく、弁当など主力商品の動きも良くなっている。企画商品など高付加価値商品に対する客の反応も良い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月にたばこの値上げがあるため、需要がある。
		乗用車販売店（営業担当）	それ以外	・ボーナス払いを選択する客のうち、これまではボーナスが出るか分からないためボーナス払いの金額を少なめにする傾向があったが、最近はボーナス払いの額をかなり多くする客が増えている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は大きな宣伝をしたため、ナビゲーションシステムが売上増加に貢献している。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・企業の設備投資に伴う工場、オフィス、商業施設や、住宅では賃貸マンションを中心に、新築現場が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの影響で日本戦の日は仕事にならない状態であったが、それ以外の日はボーナスも支給され、街の人通りも多く活気が出ている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・沖縄旅行を中心に、単価の高い商品が良く売れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・4～5月は前年の悪い時と同じ状態であったが、ボーナスが支給された週の金曜日にはタクシー利用者は増加している。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・梅雨の時期に入っているが、来客数は順調である。ここ2、3か月間の予約も順調で、春先よりは良くなっており、前年並みに戻っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・客は自分自身に投資しようと、カットしたりイメージチェンジしたりする客が増えている。
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・名古屋駅前の新高層オフィスビル群が完成しつつあるため、社員の住居の確保が必要となり、社宅を含め法人、個人からの空室の問い合わせが増えている。		
変わらない		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・来客数は天候によって極端に左右されている。月末にかけてたばこのまとめ買いがあり、何とか前年並みの売上となっている。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・2月に駅前スーパーが閉店した影響で、流れてきた客が多少増え売上も増加しているが、景気が良くなっているわけではない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前年は愛知万博に出掛けるためのTシャツや帽子、ウォーキングシューズなどがよく売れていたが、今年はその反動があり、特にこれらの商品の動きが鈍い。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・中元ギフトの出足が不調である。
スーパー（店長）	単価の動き	・客は、物によっては高い商品を買うが、毎日使う物は安い品を買っている。
スーパー（店長）	単価の動き	・たばこの増税前の駆け込み需要もあるが、客単価は前年の98%前後で推移している。
スーパー（店員）	販売量の動き	・売上は3か月前の95%ほどであるが、前年比ではあまり変わらない。
スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・車で来店する客は、相変わらずチラシ特売の内容によって店と店の間を買い回っている。競合店では税別100円均一セールから税込み98円セールに移行しているところもあり、それが当たり前のようになっている。
コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上前年割れ状態が継続したまま、横ばい状態である。
コンビニ（売場担当）	単価の動き	・前年の愛知万博の影響もあり、前年比では20%以上売上が減少している。客単価も相変わらず低下している。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・愛知県内の店舗は好調であるが、三重県では極端に悪く、トータルでは横ばいである。
衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・販売量が本当に増加しない。サンプル作りばかりで、生産になかなか結び付かない。
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・春物衣料の売行きは良かったが、夏物衣料の販売量は伸びていない。全体的には横ばいである。
衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク中の来客数は多かったが、ゴールデンウィーク明け以降は一気に減っており、売上も減少して、前年同月を下回っている。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみても、相変わらず慎重な買物が続いている。割安商品が中心に売れている状態である。天候不順も重なり、売上は伸びていない。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・まだ横ばいの範囲内であるが、軽乗用車人気は売上などに悪い影響を及ぼしつつある。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ボーナス商戦に突入したが、肝心の来客数が増加していない。工場など企業からの売上などで売上目標は達成できるが、それ以上にはいかない。
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・原油価格の高騰に伴い、コンパクトカー中心になっている。そのため2、3年前と比べて単価は急激に低下しており、販売量でのカバーもできていない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日の来客数は前年同月比で増加しているが、土日祝日の来客数は横ばいである。家族客の動きがやや弱い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数はランチ時間の落ち込みが激しく、厳しい状況が続いている。しかし、近くの競技場や観光地のイベントの影響か、毎週ではないが日曜日の来客数が伸びているため、全体的には変わらない。
その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・原因は分からないが月によって波があり、不安定な状況である。
都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・1か月単位の推移を見ると不況期よりは確実に良くなっているが、日々の推移を見ると波があり、良くなっている実感には乏しい。
旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・原油価格高騰の影響が出てきているためか、消費者は価格に敏感になっている。本来ならもっと盛り上がりつつも良いはずが、まだまだである。
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏商品が売れる時期になり、来客数、申込件数とも順調である。4～6月は団体旅行が堅調であったが、個人、家族旅行が中心の夏商品も、変わらず好調をキープしている。
タクシー運転手	お客様の様子	・今月は暑い日や昼間急に雨が降り始める日が多く、利用客は増加している。逆に夜は、雨の日やサッカーワールドカップの日本戦の日は客の帰りも早く、暇な日が多い。

	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・キャンペーンの端境期ということもあるが、新規契約数の落ち込みは顕著であり、解約者も多くなってきている。
	通信会社（開発担当）	販売量の動き	・光通信サービスの申込件数が非常に多く、待ちが発生しているが、工事件数の処理能力を上げられない。
	通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客からの問い合わせは増えているが、注文に結び付いていないため、売上は増加していない。
	テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・4月は前年割れ、5月はやや良いという推移の中、6月の来場者数は前年並みで、横ばいである。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。特に子どもは家で髪の毛を切っている。
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・近所に同業者が開業するなど、競争相手が増えている。
	その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	それ以外	・業界全体で努力をしているが、時代に取り残され気味の習い事なのか、底からはい上がれない状況である。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・普段仕事で会う客や取引先での話では、仕事が回転して景気が良くなっているという様子も特になく、また仕事がないという状況でもない。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産購入は金額が大きく、金利がかなり影響する。現在は金利が上がり気味なので、購入者数は減少しない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・借入金利が上昇傾向にあるため、新築や住宅購入を検討する客が増えているが、成約には至っていない。
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・毎月ある程度の決まった量のリフォーム関係のチラシを入れているが、客の反応は例月とあまり変わらない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街への来客数、1人当たり購入量とも減少している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・3月以降は伸びてきていたが、6月に入って来客数が極端に減少しており、販売量、売上とも減少している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・天候不順で、例年のようには季節物の売上が伸びてこない。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・耐久消費財の需要が継続して減少している。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・6月18日の父の日の売上はあったが、それ以降は平日の来客数は多いが売上につながっていない。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、Tシャツやサンダルなど夏物商材の売行きが不調である。クールビズ関連商品も前年ほどの勢いが無い。父の日商戦や中元商戦などは堅調であるため、全体の売上は前年並みではあるが、3か月前の勢いはなくなっている。
	百貨店（外商担当）	お客様の様子	・外商客への訪問販売では、2～3月は客の様子も良くそこそこの付き合いをしてくれたが、最近は株価低迷の影響もあり反応が悪く、購買意欲は低下している。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候不順もあり、来客数は減少している。曇天の日が多いため生鮮品の出来が悪く、その影響もある。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・6月は例年なら、5月と比べて来客数は10%ほど伸びなければならないが、今年は天候の影響もありほとんど横ばいである。ジュース、ビールなど飲料水の売上も悪い。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月のたばこ値上げに伴う駆け込み需要があり、客は値段に過敏に反応している。主力の弁当やおにぎりなどファーストフード商品の売行きは、前月、前々月よりも悪くなっている。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの効果は思ったほどではなく、通常のボーナス商戦と大差ない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売台数が極端に落ちている。エアコンや冷蔵庫も前年より増えていないが、原因は分からない。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売台数とも少なく、非常に苦労している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売業界ではボーナス期が一番の繁忙期であるが、今年はボーナス前は売れたが、ボーナス後の現在はものすごく厳しい状況である。

		乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・例年今ごろは、夏のボーナスシーズンで盛り上がり、店頭への来客数が増加するが、今年は6月半ばで受注の伸びが止まっている。キャンペーンをいろいろと企画しているが、客の反応は今一つである。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少している。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・先月はスタッフを増員して売上もかなり増加したが、6月から駐車違反の取締り強化や天候不順、サッカーワールドカップの影響などで、来客数、売上とも減少している。
		観光型ホテル (販売担当)	来客数の動き	・地元経済の動きは鈍く、需要がない。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・来客数が減少している。またそれ以上に、客の様子は支出に対して慎重であり、購入目的が明確で確実に満足できるものに対してしか支出しない傾向がある。
		都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・毎年利用のある大口法人客の利用単価が低下している。
		旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・今年の前半は結構予約が入っていたが、ここ1か月ほどは来客数の動きに衰えが出てきている。
		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・週末の天気が良くないからか、3か月前と様子が違い、来客数は低位で推移している。
		理美容室(経営者)	来客数の動き	・少し暑くなってきて忙しいはずなのに、客は来ない。
		美容室(経営者)	それ以外	・雨が多いため、予約客以外の来客に影響が出ている。
	悪くなっている	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・全体的に悪く、販売台数が出ていない。この時期は通常ここまで悪くないが、現在は非常に動きが悪い。
		設計事務所(営業担当)	それ以外	・業績不振により、会社全体でボーナスカットになる。
企業 動向 関連	良くなっている	企業広告制作業 (経営者)	取引先の様子	・取引先の売上が増加傾向にあり、特に上半期は好調である。
	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・物販、飲食関連事業者からの広告依頼が増えている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	それ以外	・受注量はほぼ目標どおりであり、差し迫った懸念材料もない。
		輸送用機械器具 製造業(総務経 理担当)	取引先の様子	・元請企業が増産しており、取引先からの注文が増えている。
		金融業(従業員)	取引先の様子	・取引先は、数か月前と比べて好調になってきている。
		金融業(企画担 当)	取引先の様子	・増益企業が多く、借入金を返済していることに加えて、余裕資金を運用する動きも散見され始めている。
	変わらない	紙加工品[段 ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連、複写機関連との取引は、受注量は堅調であるが、1、2か月前と比べると勢いが落ちている。食品関連は引き続き芳しくない。
		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	・原材料、原油の値上がり分を製品価格に転嫁できないため、採算が合わない。
		化学工業(人事 担当)	それ以外	・販売量は落ち着いているが、価格への要求が厳しい。高額商品の動きも限定的である。
		一般機械器具製 造業(販売担 当)	受注量や販売量の動き	・輸出先の米国大手自動車メーカーの不調が、大きな影響を与えている。米国の自動車業界では設備投資意欲は低いままである。
一般機械器具製 造業(経理担 当)		受注量や販売量の動き	・どこの会社も設備投資を控えている。	
一般機械器具製 造業(経理担 当)		取引先の様子	・原油価格の高騰が続くなか、当社が納品したリース製品のランニングコストがかさんできており、継続使用が困難になったとの理由で、返品要求が出てきている。	
電気機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・素材や副資材の価格上昇に伴う販売価格の10%値上げはできたが、販売量はほぼ横ばいが続いている。	
輸送用機械器具 製造業(統括)		受注量や販売量の動き	・主要取引先の業況は少しずつ改善しているが、急激な回復は見込めない。	

	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は3か月前とほとんど変わらないが、受注価格はかなり低い水準であり、厳しい競争を強いられている。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・客の投資意欲に変化はみられない。効果が明確なものにしか投資しない状況が続いている。	
	金融業（決算予算担当）	取引先の様子	・ボーナス支給額が増加しているためか、カードでのショッピング売上高は前年比で増加している。	
	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・求人広告の依頼はあるが、企画物など広告に対しては企業はあまり積極的ではない。	
	公認会計士	それ以外	・顧客企業の業績に大きな変化はみられないが、好況が続いているというよりは、厳しい状況が続いているという方が当てはまる。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	取引先の様子	・企業はコスト削減に方針変更しており、入札条件が厳しくなっている。	
	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	・当社の仕事量は増えているが、営業努力によるものである。ライバル企業の受注量は減少しており、全体的に設備投資は抑制傾向にある。	
やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・増産に転じている取引先もあるが、ほとんどの取引先では生産量が減少している印象で、当社の受注量は減少している。	
	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも減少している。大型建築物以外には良い話を聞かず、機械、建機、中小建築ともあまり良くない。	
	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・原材料が値上がりしている一方で、低価格受注のしわ寄せがきており、厳しい収益環境にある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の受注件数や取引先の様子、競争環境を総合的にみて、やや悪くなっている。	
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・燃料費の高騰に伴う運賃値上げを荷主に依頼しているが、現実には運賃に転嫁できる環境にはない。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・同業他社も含め、トラック貨物はこのところ減少傾向にある。	
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は日々の取扱荷物が前年を上回っていたが、6月に入り取扱量は前年を下回っている。	
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・5、6月と天候不順が影響し、建設、土木など気象に左右される業種では工事に遅れが出ている。また受注量も波がある。	
悪くなっている	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量の減少、単価の低下が続いている。	
雇用関連	悪くなっている	-	-	
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・自動車関連を中心に、派遣求人は依然として増加傾向にあり好調である。しかし、新規の派遣登録人数が減少しており、人材不足が顕著になっている。
		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・大学新卒者の募集数は、前年比30%増で伸びている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・スポーツ紙の求人のうち、販売営業、生産技能者、建設作業員などで上向いている。
		職業安定所（所長）	採用者数の動き	・新規求職者数が減少を続けるなかで、より良い求人条件を求める在職中の求職者数が増加傾向にある。また就職者数も前年同月に比べて増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・派遣、請負の求人が大部分であるが、技術職を中心に新規求人数は増加傾向にある。その反面、卸売業、小売業では倒産やリストラもあり、楽観はできない。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・3、4月のピーク時に比べると求人数はやや減少しているが、依然として水準は高い。
変わらない	人材派遣業（経営企画）	周辺企業の様子	・顧客企業からの技術者派遣ニーズは、堅調に推移している。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・金融機関では相変わらず雇用確保に苦勞しており、派遣社員でも正社員でもとにかく採用しようとする傾向にある。しかし希望者が少ないため、採用に結び付かない状況が続いている。	
	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・求人数は相変わらず好調であるが、人員が非常に限られており、採用に結び付かない。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・最近では派遣受注が減り、正社員の人材紹介の受注が好調である。正社員採用が活発になっている。	

	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・製造業関係の求人広告は、引き続き堅調に推移している。ただし、企業は一定レベル以上の人材のみを採用するため、レベルに満たない場合は採用されない。製造業の雇用は特に、量から質へと傾向が変わってきている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、卸小売業、医療福祉、サービス業で増加しているが、全体では足踏み状況にある。
	職業安定所（職員）	それ以外	・求人、求職の状況に大きな変化はないが、6月に入りリストラを実施する事業所が目立ってきている。
	職業安定所（管理部門担当）	求人数の動き	・有効求人倍率は、依然として高水準で推移している。技術系、営業職では人手不足感がある。しかし依然として派遣、請負の求人が多く、求職者にとっては厳しい状況である。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-