

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）	・5月から伊勢神宮の遷宮関連行事が始まり、全国から大勢の参拝客が来訪する。今後も全て順調であり、観光客、店舗両方の顔つきが明るい。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・売上が増加傾向にあるが、数か月後には客の購買意欲と共に販売単価も上昇してくる。
		百貨店（企画担当）	・6～7月の婦人服クリアランスセールでは、売上は増加する見込みである。ただし、中元ギフトは苦戦する。
		衣料品専門店（企画担当）	・定番商品の動きが良くなっており、消費者のファッション志向は高まりつつある。
		衣料品専門店（売場担当）	・夏物が急激に動き出しており、今後は商材は夏物にシフトしていき、購買意欲も増す。
		乗用車販売店（経営者）	・今月の来客数が非常に少ない分、6、7月はもう少し多くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・少しずつではあるが、販売台数が伸びてきており、今後も良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・6月に新型車の発売が予定されており、ある程度の受注増加が見込まれる。
		住関連専門店（営業担当）	・民間の設備投資、住宅リフォーム案件が増加傾向にあり、今後も良くなる。
		旅行代理店（従業員）	・社員旅行の増加に伴い、5、6月の週末の団体旅行が増えている。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約件数は、料金を変えていないのに、前年同期比で増加している。若い層の来場者が目立ち、ゴルフコンペのパーティーも増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・団塊世代には退職金などの余剰資金があり、増改築や子供のための住宅購入など、建て替えの相談が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数はそこそこあるが、客単価が伸びないので、今以上の販売量は望めない。
		一般小売店〔結納品〕 （経営者）	・良い材料も悪い材料もないため、今後もこのままの状態が続く。
		百貨店（企画担当）	・高額品を中心に、本当に欲しいものしか買わない傾向は今後も続く。輸入品は、ユーロ高による値上げが今後も進む。
		百貨店（企画担当）	・来客数は増加傾向にあり、地域全体が活性化している。ただし、売上前年比はプラスになったりマイナスになったりと力強さがなく、今後急に良くなることはない。
		百貨店（外商担当）	・しばらく周辺の新規商業施設に客が流れるため、良くならない。
		スーパー（経営者）	・地元では製造業が良くなっているが、流通業では超大型店がいくつも出店するため、中小スーパーでは今後も売上のマイナスが続く。
		スーパー（店長）	・小麦等の値上がりは今後も続き、パン類、麺類、揚げ物等の多くの食品の原価に影響してくる。しかし値上げはなかなかできないため、利益が圧迫される。
		コンビニ（商品開発担当）	・外的要因に変化がないため、大きな変動はない。一昨年の愛知万博の影響も一巡しており、極端な猛暑にならない限り同じペースで進む。
乗用車販売店（従業員）		・今後は特別仕様車などの投入が予定されているが、事前の活動での客の反応は今一つである。ローン金利の上昇による、注文の減少も懸念される。	
乗用車販売店（総務担当）		・国内の自動車販売は依然として前年割れが続いており、小型化も進んでいる。販売台数の減少以上に、収益面での影響が今後も大きい。	
住関連専門店（店員）		・来客数に変化はなく、今後も売上は増加しない。	
一般レストラン（経営者）	・ランチタイムは満席で順番待ちが出る日もあるが、夜の来客数は減少傾向にある。昼のスタッフをもう少し増員し、回転を良くすれば売上増加につながるが、今後も現状維持が精一杯である。		
観光型ホテル（販売担当）	・この先2～3か月間の予約状況は前年比で減少しており、楽観視できない。		
都市型ホテル（従業員）	・予約件数は横ばいである。		
旅行代理店（経営者）	・医療費、介護保険等の負担が増加する懸念があり、個人消費の先行きに明るい展望がない。今後も個人消費が増える可能性は少ない。		

	通信会社（企画担当）	・競争環境は今後も厳しく、現状維持が続く。	
	通信会社（サービス担当）	・通信業界ではサービス競争が限界にきており、来月からは値引き競争が厳しくなる。	
	美容室（経営者）	・前年に比べるとかなり良くなっており、今後もこの状態が続く。	
	住宅販売会社（経営者）	・建築資材の価格が少しずつ上がっており、早めに購入しようという客が引き続き増える。	
	住宅販売会社（従業員）	・オフィスビルの新築、改装に伴い、今後は供給が多くなる。ただし、IT関係を含め設備が整ったオフィスビルへの要望が多く、それに対応していないオフィスビルでは空室が多く発生する。	
やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・景気が良い会社は一部の大手企業であり、多くの客が働く中小企業では厳しい経営状況が続いている。そのため、客は懐具合を注意しながら生活しており、今後も厳しい状況が続く。	
	コンビニ（店長）	・郊外では大型店の集客競争が激しくなり、客はそちらに奪われる。日用品などの売上に影響が出てくる。	
	乗用車販売店（従業員）	・6月末から7月初めにかけて、新型車が発表される。5月初めに最終注文となるので、それ以降の数か月間の来客数は、厳しい状況になる。	
	その他専門店〔貴金属〕（店長）	・輸入品の売上はかなり悪化しており、今後も厳しい状況が続く。	
	通信会社（営業担当）	・販売量が増えているが、利益は減少傾向にあり、今後もこの状況が続く。	
	パチンコ店（経営者） 理容室（経営者）	・監督官庁の規制強化により、収益は減少する。 ・客は、今後も値段の安い美容室に流れていく。昔は義理人情もあったが、今は客も生活がかかっているため、仕方がない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・大型店の相次ぐ出店に伴い、中小店では軒並み苦戦を強いられ、廃業に追い込まれる可能性もある。	
	スーパー（経営者）	・新しい大型店がまた1店出店するため、中小販売業者の販売量はまた減少する。	
	スーパー（仕入担当）	・来月にまた、近隣で安売り志向のスーパーが出店する予定であり、安売り合戦は今後も続く。しばらくは、来客数も減少する。	
	観光型ホテル（経営者）	・この先2～3か月間の宿泊、昼食、夕食の予約状況は、前年同月の7～8割とあまり良くない。2～3か月先は、かなり悪くなる。	
	通信会社（開発担当） その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	・今後、前年並みの業務量を確保できる見通しが立たない。 ・3か月先は子供が夏休みに入る時期であるが、珠算塾は1か月間休み授業料を納めないケースが増える。最近レジャーか学習塾の合宿参加と、親の方針が極端になっている。	
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）	・自動車関連の受注が少し増加傾向にあるが、今年は大変な猛暑が予想されるため、それに備える食品関係からも受注量が増加する。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・広告出稿量は、今後も緩やかに増加し続ける。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・従来製品の受注量が増加傾向にあることに加えて、新商品が順調に売上に結び付いている。今後もこの調子で良くなる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先の業績回復に伴い受注量は増加傾向にあり、今後も良くなる。
		輸送業（エリア担当）	・貨物の荷動きは少し緩慢であるが、客からは受注が多いと聞いており、心配はしていない。
		輸送業（エリア担当）	・荷主からは、輸入貨物を始め貨物量が増加するなどの明るい話を聞いており、今後は良くなっていく。
		不動産業（経営者）	・商談の成立数が増加しており、今後も良くなる。
		会計事務所（社会保険労務士）	・銀行からの融資を比較的楽に受けられるようになり、資金繰りに余裕が出てきている客が多く、今後は良くなる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・日本版SOX法にまだ対応していない企業は全体の4割あり、対応中の企業もまだ対応に追われている。今後も、コンサルティングのみならずSEの確保にも忙しい。
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、現在とあまり変化はない。	
	金属製品製造業（経営者）	・引き続き市場の大きな拡大は望めない中、競合他社と競争しながらの販売先への価格交渉は、今後も続く。	

	金属製品製造業（従業員）	・ステンレス材料の価格の高止まりは今後も続き、利益を圧迫し続ける。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・主要販売先の米国市場では、大手自動車メーカーの不振が今後も続く。引き合い件数は減少しており、大規模プロジェクトの引き合いもない。欧州、アジア市場からの引き合いは多いが、なかなか受注に結び付かず、米国向けの不調を埋め合わせることはできない。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円安が続いており、海外向けの販売が好調である。下請企業でも業績は良い。当面は、現状で推移する。	
	建設業（経営者）	・仕事量はあるが、受注価格の競争が相変わらず厳しい。厳しい競争は今後も続き、当分は今の状態で安定する。	
	輸送業（経営者）	・客先によって物流量の増減はあるが、全体としては安定が見込まれる。	
	輸送業（従業員）	・石油製品の価格がまた上昇に転じる動きがあり、懸念される。	
	通信業（営業担当）	・引き続き厳しい状況は変わらず、積極的な投資にはつながらない。	
	金融業（企画担当）	・金利が上昇する懸念はあるが、金利の水準は引き続き低く、法人も個人も不動産の購入意欲は強い。今後も良い状況は変わらない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は微増、微減を繰り返している。今後も大きな変化はない。	
	経営コンサルタント	・富裕層向けの美容院など、単価が高い店の売上は伸びている。そうした店舗が立地する地域ではテナント料も高く、地価は上昇する。ただし、庶民が住む地域では所得は増加しておらず、今の状態が続く。	
やや悪くなる	食品製造業（企画担当）	・原油価格の高騰に伴う動燃費と副資材の価格高は定着しており、商品原価は高くなっている。その一方で、販売先である小売業では販売価格が変わらず、収益を悪化させている。また、販売数量も依然として伸びていない。今後は一段と厳しい状況となる。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・鉄鋼メーカーが再度30%近い値上げを実施するなど、素材単価は継続的に値上がりしている。得意先に価格転嫁しないと、事業を継続できない。得意先全体から了解を得られるまで、停滞ないし悪くなる方向に進む。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・地元大手自動車メーカーの関連業者からの受注は、今一つである。一昨年のような好調さはなく、今後はやや悪くなる。	
	輸送業（エリア担当）	・この時期に荷物量が伸びないと、4～6月の荷物量も厳しくなる。今後は特需でもない限り、荷物量は例年に比べて減少が続く。	
	公認会計士	・金利の上昇など、収益圧迫要因の改善の可能性が低い。	
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の先行指数となる住宅着工件数は、3か月前と比べてマイナス17%と悪化している。	
	鉄鋼業（経営者）	・素材メーカーでは値上げを続けており、流通側では粗利をこれまで以上に削って、少ない利益を取り合うことになる。	
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・大手自動車メーカーでは、国内外での増産計画を背景に、7月までの人員確保が急務となっている。今後はグループ関連企業からも含めて、求人広告の出稿増加が予想される。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後も求人数の増加を見込んでいる。ただし、人材が足りない状況は今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・今後も求人数の増加を見込んでいるが、派遣スタッフ不足も続く。
		人材派遣会社（社員）	・技術専門職の派遣スタッフの人材不足は慢性的であり、今後もこの状況が続く。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・製造業は、全般的に好調である。派遣や請負への需要も相変わらず多い。しばらくは高い水準で推移していく。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・正社員の採用は拡大しているが、伸びは止まっており、今後は横ばいである。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・製造業は正社員募集が中心であるが、固定費を掛けられないサービス業、流通業では相変わらず非正規雇用が中心である。この状態は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求職者数は、底打ちしている。ただし、今後物価の上昇が進めば、横ばいしないし悪くなる可能性もある。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-