

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 やや良くなる | 商店街（代表者） | ・薄型テレビを始め、地上デジタル放送関連の商品販売、付帯工事が今後も増える。 |
| | | 一般小売店〔薬局〕（経営者） | ・客の購買力は確実に上向いてきており、イベントを企画し行動することで売上は増加する。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・夏物の売上は好調な出足であり、これから暑さが本格化していくなかで売上の伸びが見込める。 |
| | | 百貨店（営業管理担当） | ・6月は百貨店にとって端境期となるが、名古屋商圏は活気付いており、この状態で7月のクリアランスを迎えると好調な販売が見込める。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・客の動きは良くなってきており、今後も引き続き良くなる。 |
| | | その他小売〔水産物卸売〕（経理担当） | ・若干ではあるが、問い合わせなどの動きが出てきており、今後はやや良くなる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・新しい季節商材は出そろっているが、消費は上向きではない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・今後も来客数は伸びていかず、販売量、売上の増加には結び付かない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・個人消費が良くなる要素はなく、やや悪くなると変わらないの中間くらいである。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・特別な売れ筋商品が見当たらず、また天候次第で売上が左右される傾向が当分の間続く。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・ここ数か月、来客数が増加している割には売上動向は不安定である。また天候要素により売上動向が大きく左右されている。消費意欲は高まっている感じではなく、現状はしばらく継続する。 |
| | | 百貨店（外商担当） | ・中元商戦に入るが、もうしばらくは新規の商業施設に客が流れるため、良ならない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・大企業のボーナスは良いようであるが、全体の87%を占める中小企業のボーナスは良くないため、景気は改善しない。 |
| | | スーパー（店長） | ・新発売の第4ビールなどの動きは良いが、低単価のため単価回復までは結び付かない。また、目玉商品だけの目的買いの客が更に増加する。 |
| | | スーパー（店長） | ・ボーナス時期の消費の伸びを、ガソリン価格の高騰が相殺するため、今後もあまり変わらない。 |
| | | スーパー（店員） | ・今月の売上は前年比約92%であるが、3か月前、半年前は悪いなりに前年比98%、96%であった。前年より売上はかなり落ち込んでおり、今後も良くなることはない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・売上の前年比100%割れは、今後も当面は継続する。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | ・大きな外的要因がないため、変化はない。 |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | ・前年比100%超えと単価上昇は、定着している。今後も今の傾向が続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・地上デジタル放送化でテレビの売行きは好調であるが、他が特に伸びていないため、今後も全体としては前年並みになる。 |
| 乗用車販売店（従業員） | ・特に良くなるような要因が見当たらないため、悪いままの状態が続く。 | | |
| 乗用車販売店（従業員） | ・来月は今以上に、客への販売活動が難しくなる。 | | |
| 乗用車販売店（従業員） | ・新型車が発売になるため、多少の増販が見込まれる。しかし、市場の中心は今後も軽自動車に推移していき、今後は一層競争が厳しくなる。 | | |
| 乗用車販売店（総務担当） | ・企業業績の向上が、給与所得の増加に結び付かないため、今後も変わらない。 | | |
| 住関連専門店（店員） | ・競合店が増えており、今後の売上増は難しい。 | | |
| 一般レストラン（経営者） | ・最近ではコンビニでもおいしいコーヒーが手軽に飲めるようになっており、若者の喫茶店離れに拍車を掛けている。今後もこの傾向は続く。 | | |
| 一般レストラン（スタッフ） | ・客の様子や注文する品からは、変化は見られない。今後上向きにも下向きにもならず、現状のままである。 | | |
| その他飲食〔仕出し〕（経営者） | ・原材料が高騰しており、売上が伸び悩む中で、今後不安を抱える。 | | |

| | | |
|--------|-----------------|---|
| | 観光型ホテル（販売担当） | ・6、7月の予約件数は、前年同月比で15～20%減少しており、当面は前年実績をクリアするのが難しい状況である。 |
| | 都市型ホテル（従業員） | ・予約件数は、これまでと比べて変化がない。 |
| | 旅行代理店（経営者） | ・夏休みの旅行は個人商品が中心であるが、現状では予約の発生が遅く、例年と変わらない。景気ももっと良くなると、個人旅行の発生時期も早くなる。 |
| | 旅行代理店（経営者） | ・昨年は沖縄、北海道への旅行の申込が多かったが、今年は少ない。また、遠方への海外旅行の受注が少ない。 |
| | 旅行代理店（従業員） | ・家族旅行の動向は、例年と変わらない。ただし、退職者に企業が配布するクーポン券を使った旅行は増加する。 |
| | 旅行代理店（従業員） | ・夏の旅行は家族旅行など個人旅行が中心であるが、天候に左右されやすい傾向がある。今年の夏は不安定な気候が予想され、特に長雨や冷夏になると旅行需要は伸び悩み、現状維持となる。 |
| | タクシー運転手 | ・タクシー利用者の動向は、連休明けから静かになっている。ボーナスの出方にもよるが、3か月先も変わらない。 |
| | 通信会社（企画担当） | ・消費は伸びているが、競争も激化しており、結果的には変わらない。 |
| | 通信会社（サービス担当） | ・ボーナス期に入るが、一般の消費者は相変わらず節約志向であり、景気が良くなる雰囲気はない。 |
| | ゴルフ場（経営者） | ・来場者数は若干増加傾向にあるものの、近隣ゴルフ場との競争が激しく、客単価は前年より下がる傾向にある。客はインターネットで各ゴルフ場の料金を比較しており、キャンセルが増えている。今後一進一退が続く。 |
| | 美容室（経営者） | ・2、3か月後も、客の価値観や来店周期はあまり変わらない。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・団塊世代の大量退職に伴うパート、嘱託社員の正社員登用により、社宅や個人のアパートの需要増を見込める。ただし、高額物件の増加には至らない。 |
| やや悪くなる | 百貨店（売場主任） | ・春先から来客数、売上共に前年割れが続いている。ジャケットなどの単価の高い商品の動きが悪く、客の購買意欲は感じられない。今後も回復する気配がない。 |
| | 百貨店（婦人服販売担当） | ・高額所得者、富裕層の消費は変わらないが、それ以外の所得層の消費は少しずつ悪化していく。 |
| | 百貨店（販売担当） | ・今後、地金やダイヤモンドの価格高騰により商品の値上げが予想され、買い控えや貴金属離れが進む可能性がある。 |
| | スーパー（経営者） | ・近隣での大型店の新規出店により、中小スーパーはまた影響を受ける。同業者の大半は閉店しており、これから生活が大変になる。 |
| | スーパー（経営者） | ・中小小売店の売上は、大型店の出店攻勢により、徐々に減少傾向にあり、今後も悪くなっていく。 |
| | スーパー（仕入担当） | ・半年前に大型スーパーが出店したが、今月も安売りスーパーが出店しており、完全な過当競争である。客の奪い合いは当分続く。チラシ等の販売価格もそれに伴い安くなり、売上、利益率、利益共に下がる。 |
| | コンビニ（エリア担当） | ・主力のおにぎりや弁当、冷めんなどの動きが悪いため、今後は徐々に全体の数字も悪くなる。新規競合店の出店情報もあり、販売環境が良くなることもない。 |
| | コンビニ（店長） | ・3～5月にかけて、例年なら売上は増えてくるはずであるが、今年は飲料を含めて伸びがあまりみられない。この調子が続くと、今後も厳しい状況が続く。 |
| | 家電量販店（店員） | ・給料が増えていないのに物価の上昇は顕著であり、今後は厳しい状況となる。 |
| | 乗用車販売店（経営者） | ・今月の来客数、売上は良かったが、これが継続することはない。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | ・例年なら今月は下見の来客数が増えるのであるが、今年は少ない。新車より少しでも安い新古車、中古車に向かう客が多く、今後のキャンペーン期間の来客数にも影響が出る。 |
| | その他専門店〔貴金属〕（店長） | ・円高の影響で輸入商品の値上げが続いているが、商品価格に転嫁できず、利益率は大幅に下がっている。今後も厳しい状況となる。 |
| | 高級レストラン（スタッフ） | ・予約客は営業努力で増加しているが、一般客の落ち込みが大きく、新メニューやフェアによる集客も高原状態で伸びが弱い。前年並みの売上の確保は困難である。 |
| | 観光型ホテル（経営者） | ・今後3か月間の宿泊予約状況は、前年同月比で78%、60%、60%となっている。今後定率減税が廃止され可処分所得が減ると、家族客が減少する。 |

| | | | |
|--------|--------|------------------------|---|
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・客の財布のひもは固く、今後も無駄なお金の使い方はしない。 |
| | | パチンコ店（経営者） | ・監督官庁の規制強化によって、9月以降は主力の収益源が業界全体で落ち込む。 |
| | | 理美容室（経営者） | ・客はあまり金を使わず、賢く行動している。今後もこの傾向は続く。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・団塊ジュニア層の住宅購入が騒がれた割には、最近停滞気味である。団塊世代の退職者の来客もあまりいない。 |
| | | 住宅販売会社（企画担当） | ・建築材料等が値上がりしてきているため、客は少し様子見になる。 |
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・量販店の新規出店により、既存店は廃業に追い込まれる。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・同じようなスーパーが、近隣に新規出店するという情報がある。 |
| | | 美容室（経営者） | ・自分でできるトリートメント、シャンプー、ヘアカラーなど良い美容商品が市場に出回っているため、美容院でのプロの仕事が減少してくる。 |
| | | その他サービス [珠算塾]（経営者） | ・今月末をもって生徒の募集を中止し、徐々に廃業に向かう。 |
| 企業動向関連 | 良くなる | その他サービス業 [ソフト開発]（社員） | ・既に3か月先まで、仕事のスケジュールは決まっている。 |
| | やや良くなる | 紙加工品 [段ボール] 製造業（経営者） | ・本年は猛暑となる可能性が高く、夏場に向けて季節商材の販売が伸びるため、段ボールの需要も増加する。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | ・今後原材料価格の値上がりが予想されるものの、全体的にはやや良くなる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・新製品の販売増が見込める。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・地上デジタル放送関連で、設備投資は徐々に増える。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（統括） | ・主要取引先からの受注が徐々に増加しており、今後も良くなる。 |
| | | 広告代理店（制作担当） | ・夏に向けたイベント等を予定している企業が、予定どおり実施すれば、少しは良くなる。 |
| | | 会計事務所（社会保険労務士） | ・工場用地の取得や新工場の建設を計画している顧問先企業があり、やや良くなる。 |
| | 変わらない | 食料品製造業（企画担当） | ・原材料と燃料費は今後も値上がりするが、商品価格に転嫁できない状況は続く。商品の販売数量も伸びておらず、個人消費の回復には依然としてつながらない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・例年どおりの注文以外の受注見込みが、現時点では発生していない。 |
| | | 印刷業（営業担当） | ・受注量、販売量共に伸びがあまりなく、今後良くなる材料は見当たらない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・材料費の高止まりの中で、市場の拡大はあまり期待ができず、他社との競争は今後も続く。 |
| | | 一般機械器具製造業（販売担当） | ・主力取引先である米国の自動車産業の設備投資は底を打ったが、まだ暗いニュースも多く、今後も盛り上がる要因は見当たらない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・建設関係の製品受注量は、直近では微増傾向が続いており、今後も現状が続く。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・国内販売量は、今後も楽観的に見込みにくい状況にある。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | ・国内の販売不振を海外でカバーする状況は、3か月後も変わらない。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・3か月先までの受注状況はおおむね堅調の見込みであるが、商業系顧客の物流変化は激しくなる。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・貨物の動きは月前半は緩慢であったが、月後半から活発に動いている。ただし、燃料価格が大幅に値上がりするため、今後良くなるまではいかない。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・航空貨物の動きは、輸入が増え輸出が減少するという過去にない動きをしている。また、業種間の変動も大きくなっており、予想が難しい状況にある。 |
| | | 金融業（企画担当） | ・不動産の取引動向は、当面堅調に推移する。しかし、更に良くなるほどの材料は見当たらず、景気は変わらない。 |
| | | 不動産業（経営者） | ・不動産取引は横ばいになっており、今後は供給過多となって既存物件は余剰気味となる。 |
| | やや悪くなる | 化学工業（人事担当） | ・技術力を向上させている中国、インド等の生産力が高まり、国内メーカーは今後、更に苦戦する。 |

| | | | |
|----------|----------------|---|--|
| | | 窯業・土石製品製造業（社員） | ・取引先でも、原材料価格の高騰に悩んでいる。製品価格への転嫁は難しく、利益を圧迫している。受注量は増えているが、全体としては厳しさが増してくる。 |
| | | 金属製品製造業（従業員） | ・原材料価格が、今後落ち着くとは思えない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・素材価格や輸送費の値上がりにより、販売価格を値上げせざるを得ない状況が続く。そのため、今後も現状維持か、それができない場合は海外展開が進み、若干悪くなる。 |
| | | 公認会計士 | ・原材料費の高騰は深刻である。また、自動車関連は好調である一方で、人材不足や人件費の増加も激しい。今後もこの傾向は続く。 |
| | 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数となる住宅着工件数は、平成19年1～3月期と平成18年10～12月期とを比較すると、18.3%減少している。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | ・大手メーカーによる集中購買や、正規社員の増加に伴う設備工事等の内製化は、今後も大きく進む。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・派遣依頼の増加傾向は、今後も続く。ただし、特に自動車関連企業からの増員依頼に対して、十分な人材を確保できない状況も続く。 |
| | | 職業安定所（所長） | ・今月の求人数の減少は一時的であり、人手不足は今後も続く。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・採用を大幅に増やす企業は、今後も増えることはない。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・派遣注文の増加と派遣スタッフの不足は、今後も続く。 |
| | | アウトソーシング企業（エリア担当） | ・自動車、電機関連などの生産に、大きな変動はない。また、労働者不足を解消する材料も今のところなく、受注は相変わらずおう盛である。ただし、売上に結び付かない状況も変わらない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（企画担当） | ・求人件数は高止まりしており、やや減少の動きも見られる。ただし、当面は横ばいである。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | ・事務系の求人は派遣等が中心である一方、正規社員の求職者は事務系が多いため、ミスマッチは今後も続く。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・団塊世代の大量退職に備えて、新卒など若年者の求人が増加し、採用者数も増加する。ただし、賃金水準は上がらない。 |
| | | 職業安定所（管理担当） | ・前年同月比で有効求人数、有効求職者数共に減少傾向であるが、今後もこの状況は変わらない。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・ここ1、2年、企業が正社員採用に動いてきた反動で、派遣への登録者数が減少している。 |
| | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・ここ2、3か月は求人動向に変化がなく、頭打ちの状況である。今後も現状並みが続く。 | |
| | 学校〔大学〕（就職担当） | ・企業に対するヒアリングによると、企業の求人意欲は当面変わらない。 | |
| | やや悪くなる | | |
| | 悪くなる | - | - |