

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	-	-	-	
	やや良く なっている	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポの導入を前にして、月末からたばこの販売量が増加している。	
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・オリンピック関連で、テレビの動きが良くなっている。	
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車が発表されたため、新規の来客数が増加している。ただし、現在のところ、受注には結び付いていない。	
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・宿泊者数は、前年同月比10%強の増加である。大きな宴会も2件あった。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・6、7月の旅行の受注が伸び、販売量は良くなっている。	
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・来場者数、客単価共に、前年同月を上回っている。また、目標値もクリアしている。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の来客数は、例年を大きく下回っている。しかし、住宅ローン控除の廃止前の駆け込みもあって、客の質は良く、短期間で契約に結びつくケースがある。	
	変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・リストラを含め合理化に努めた結果、大きな消費変動がない限り経営は安定している。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・諸物価の高騰により、連休中は近場で過ごす人が多く、商店街は非常ににぎわい、売上もやや多めに推移している。しかし連休後は、その反動で販売量はやや減少している。出費した後は必ず消費を抑えるという堅実さがある。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候に左右される部分も多く、動きはまだまだ鈍い。
			百貨店（外商担当）	お客様の様子	・店外催事はほぼ前年並みであるが、店頭売上は前月同様に悪い。しかし外商が好調で、全体としては前年の売上を維持できている。
			百貨店（販売担当）	お客様の様子	・3か月前はセール後の反動で、現在はセール前の買い控えと、厳しい状況が続いている。セールの前も後も、売上が落ち込む時期が年々早まっている。
			百貨店（販売担当）	お客様の様子	・結婚式に出席するといった明確な目的があったり、よほど気に入った商品を見つけない限り、百貨店では購入しない状況にある。また、流行に気持ちが動いて購入するというよりは、気温や季節の変化に応じて購入するという傾向が強い。季節を先取りして新製品を求めようという心理は、あまりみられなくなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・イベント期間中の売上は前年比101%であったが、それ以降は反動が来て、売上は落ち込んでいる。平均すると、前年とほぼ変わらない。	
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上は回復傾向にある。ただし、前年同月の売上と比べると、依然として下回っている。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で2～3%減少している。競争が相変わらず激しい。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・燃料価格の高騰に伴い、軽自動車の人気が高くなっている。普通乗用車からの台替えも増えている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・単価がやや上昇し、販売量も増加してはいるものの、動きは相変わらず限定的である。30～40代のファミリー層が減り、20代が中心購買層となっている。それも、車が必需品になっている郊外からの客が多く、近隣の客は少ない。		
	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・ガソリン価格の高騰により、燃費の良い車が売れるかと思うとそうでもなく、むしろ車離れがみられる。売れている車もあるが、基本的にはあまり良くない。		
	一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・飲酒運転の罰則強化、仕入れ材料の値上がり、若者の酒離れ、会社の宴会の減少など、居酒屋にとって良くない状況が続いている。		

	都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・宿泊部門は、アジア系の団体があり前年同月とほぼ同じであるが、法人需要が弱い。宴会は低迷しており、レストラン部門は今年に入って前年同月比マイナスが続いている。
	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・旅行業は、相変わらず良くない状況が続いている。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・海外旅行の予約が伸びる時期であるが、あまり良くない状況が続いている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街は人出が少なく、悪い状況が続いている。終電までには皆帰宅するため、人出は少なく静かである。水商売の経営者も嘆いている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・今月も引き続き、大変悪い。客はどのような状態なのか、理由が分からないくらい悪くなっている。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・客の来店サイクルが伸びている。ただし、利用金額は以前とあまり変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・諸物価の高騰に伴い、客は低家賃の物件を望む傾向にある。ただし、利便性の高い地域の物件や、付加価値の高いマンションは、高額な賃料でも入居率は高くなっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・高齢者の医療制度に伴う社会負担の増大と社会不安の高まりによって、客の購買意欲が減退し、来客数は減少している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの時期は和菓子販売にとって書き入れ時であるが、商店街内の売店でも駅などの売店でも、人出の割には販売量が少ない。3～5個だけ購入する客が増えて、1人当たりの購入量が減少している。数年前の悪かった時期と似てきている。
	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・企業業績が下降しているとの情報が発表されて、個人消費は落ち込んでいる。値上げ商品の売上はめっきり減少しているのに対して、値下げに対する反応は非常に大きい。
	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・伊勢志摩の観光施設が全体的に、動きが悪くなっている。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・母の日も含めて、来客数はわずかながら減少している。
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・物価上昇に伴い人々の出費が増えた影響で、贈答品を購入する金額が減っている。自分のお金は自分が欲しい物に使っている。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店へのアルコール販売量が、前年同月に比べて減少している。
	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・元々単価の高い商品が多い上に、値上げ商品も多数あるため、買い控えがある。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・今月に入り、前年同月比でみた店全体の売上のマイナス幅が、前月以上に大きくなっている。特に婦人服の売上は、前年同月比85～90%となっている。カード会員への優待セールを行っても前年同月の売上を確保できず、来客数も前年同月を大きく割り込んでいる。好材料が見当たらない状況である。
	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・価格や特典などに対してシビアな状況は、更に強まっている。以前は時々景気動向にあまり影響されなかった20代の若い層にも、その傾向がみられるようになってきている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・原材料や原油の価格上昇に伴い経費の増加が著しく、企業利益は減少している。また、個人所得も増加していない。そのため、購買意欲は鈍く、商品値上げはできないため、製品の原材料を調整して価格を維持する状態が続いている。売上は、前年同月比96%となっている。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリンや食品の相次ぐ値上げにより、節約志向がある。特売商品や適量商品、低単価商品を買って求める傾向が強くなっている。
	スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価は上昇しているが、買上点数が減少しているため、トータルでは客単価は低下している。
	スーパー（店員）	販売量の動き	・し好品の菓子や飲料の売行きが鈍くなっている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比で5.9%減少している。

スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・様々な分野で価格上昇があり、単身者、主婦層、高齢者のどの客層の購買意欲も低下している。セール品や消費期限が切れる直前の値引き商品を目当てに来店する客が増加している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・高齢世帯の客は皆、将来が不安なので、ぜいたくはせず少しでも切り詰めた生活をしなければならないと言っている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量の減少と単価の低下が共に生じている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・家でいれたお茶をペットボトルに入れて、子供に持たせるといった節儉家庭が増加している。
コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・商品価格が上昇し、来客数は減少している。他店との競争環境が変わっていない店舗でも、同じ状況である。
コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・原油高、食品高の影響が続いている。好調分野が無く、販売量は全体的に減少している。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・例年ならば、連休中に外出を控えていた客が連休明けに来店し、夏物を買ってくれていた。しかし、そうした客は極端に減少している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・来客数の減少と客単価の低下が共に生じている。
衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・当店では扱う商品の一部の売行きが伸びており、変わらない。しかし、全体的には、いよいよ買い控えが進んでいる。生産調整も厳しい段階に入っている。
衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・売れないの一言に尽きる。衣料品全般に、購買意欲は全く見られない。客の買上金額も、前年同月比80%と大幅に減少している。
衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・イベントやポイントカードのポイントアップを実施しても、集客にはつながっていない。客は必需品が必要になった時だけ、来店する。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの売上が減少してきている。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・消費税の導入前のような、様子見の雰囲気がある。燃料や食品の価格高騰などで、家庭の不安感は強くなっている。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・売上目標に対して、実績は前年同月並みかやや低下している。販売量が減少している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・来客数、商談件数共に、大きく減少している。加えて、商談から受注までの時間が、非常に長くなっている。
乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新車購入に際して、必ずと言っていいほど、燃費と維持費に関する質問がある。特に家族客との商談では、妻の同席が必須となっており、通常の倍以上の時間が掛かる。その上、家計を握っていない夫の話は比較的早いですが、決断時に妻に否決されて、話がまとまらない事例が増えている。新車の販売台数は前年割れしている一方で、今の車を長く使うため、サービス工場への入庫数は増加している。
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新型車はそこそこ売れているが、従来の売れ筋車両の販売量が予想以上に悪くなっている。
住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・建築確認申請の問題では、住宅に関しては通常に戻っている。しかし、原材料高、コスト高によって新築物件は相変わらず少なく、価格競争も激しい。
その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・客単価が大幅に低下して、売上は目標に達していない。販売が上向く気配は、全くない状況である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中の売上増加を期待していたが、後半は天候が良くなかったこともあり、良くない状況である。
スナック（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、月末に少し人出があったくらいで、静かな日が続いている。
その他飲食【仕出し】（経営者）	販売量の動き	・すべての原材料が値上がりしており、厳しくなっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・水産加工の地場産業は、燃料や原材料の高騰に加工品の仕入高が加わり、大変苦しい状況にある。そのため、地元客による昼食、夕食、宿泊の利用が減少傾向にある。全体の来客数も、減少傾向である。

	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数が大幅に減少している。色々調べているが、景気が悪くなっていることが一番の原因である。
	都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・ガソリンや食材等の価格高騰により、個人消費は伸び悩んでいる。そのため、利用回数が減少している。
	旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・原油価格高騰の影響が、様々な方面に表れている。海外旅行から国内旅行へシフトする傾向がある。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・今月は意外に静かで、売上は伸びていない。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・海外旅行の予約が低調である。原油価格の高騰に伴う燃油サーチャージの再値上げと中国の四川大地震の影響で、遠距離のヨーロッパと中国への旅行を控える客が増えている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィーク中の出費の反動により、ゴールデンウィーク明けは、特に夜の飲食街の客が例年以上に減少している。そのため、売上が伸びない。
	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・解約数の増加、低価格メニューの契約割合の上昇が、顕著に現れている。
	通信会社(サービス担当)	販売量の動き	・客1人当たりの平均販売数が減少している。
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・ゴールデンウィークの休日の並びが悪かったこともあるが、来場者数は減少している。
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来場者数は、かなり減少している
	ゴルフ場(経営者)	お客様の様子	・プレイ回数を減らしたり、クラブの買い換えを我慢したりする客が多い。
	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・来客数が減少している。また、競争も厳しくなっている。
	美容室(経営者)	競争相手の様子	・美容院が増えているため、競争が激化している。
	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・エステの来客数はわずかながら増加しているが、化粧品への買い控えがある。客は安い商品に向かっている。
	理美容室(経営者)	来客数の動き	・客からは、景気の良い話をあまり聞かない。
	理容室(経営者)	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。景気の良い話もあまりない。当店は年配客が多く、高齢者の医療制度の問題で、客足が遠のいている。
	その他サービス [語学学校] (経営者)	販売量の動き	・入校者数は、数か月前は近隣の英会話講座が閉鎖された影響で増加したが、今月はその反動で減少している。
	その他サービス [介護サービス] (職員)	それ以外	・ガソリン、商品、薬品、設備等の諸経費が増加している。しかし、介護保険サービスの利用料に転嫁できないため、厳しい状況にある。
	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・値引きをしたり、もともと安い物件でないと、売れない状況にある。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・築40年以上の木造住宅は本来ならば耐震診断や補強が必要であるが、新築より増改築を望んだり、単にリフォームを要望したりする客が増えている。
	住宅販売会社 (企画担当)	お客様の様子	・建築資材等の値上がりが続いているため、客は様子見にある。そのため、なかなか成約に至らない。
悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・来客数は、非常に少ない。商店街の店は全体的に、少ない様子である。食料品を始め生活必需品が値上がりしており、買い控えが進んでいる。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇や食品の値上げにより、商店街では全体的に来客数が減少し、客単価も低下している。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・来客数は非常に減少しており、特に平日昼間の客はほとんどいない。土日でも、夕方に少し込む程度である。加えて、見ているだけの客が多く、たまに声を掛けると、途端に売場からいなくなってしまう。
	百貨店(企画担当)	販売量の動き	・ほとんど全ての常備商品について、売上は前年同月を大きく割り込んでいる。
	百貨店(婦人服販売担当)	単価の動き	・ガソリンの値上がりや年金支給額の減少によって、家計に余裕がなくなり、衣料品の購入にお金が回らない。客単価は、前年同月比で60%程度になっている。

		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数や販売点数は前年並みかやや増加しているが、原材料の値上がりに伴う価格転嫁を極力抑えようと共に、プライベートブランド商品の品目を拡大しているため、販売単価は低下している。
		スーパー（販売担当）	来客数の動き	・来客数は、極端に減少している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリンの暫定税率の復活と高齢者の医療制度の問題に対して、消費者の不満はかなり強く、消費に大きな影響が出ている。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・受注量は、過去に無いほど落ち込んでいる。回復の兆しがみえない。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・曜日を問わず、ディナー客が大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・諸物価の高騰が続き、来客数は著しく減少している。
		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。
		設計事務所（職員）	競争相手の様子	・従業員を多数抱える同業者は軒並み廃業して、他業種に転職したりしている。この先一体どうなってしまうだろうと、皆不安に感じている。少し前は景気が良くなった気がしたが、今の不安は以前の良くなかった時期よりも大きい。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が生産量を上回っている。
	変わらない	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	・受注量、販売量共に、わずかながら減少している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は、例年どおりで推移している。操業度も、若干低下してはいるが、ほぼ現状維持である。ただし、原材料や部品の価格高騰が、引き続き業績に影響を与えている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月の鋼材原料の価格高騰に伴い、取引先に製品値上げを交渉した結果、価格転嫁できるようになった。そのため、売上は若干減少しているが、収益は変わらない。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主力取引先からの受注が、引き続き若干減少している。
		輸送業（エリア担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物量の前年同月比はほぼ100%で、これは3か月前も同じであり、あまり変わらない。運賃の低下傾向も、3か月前と比べて変わらず、悪い状態が続いている。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・企業の投資姿勢は、相変わらず慎重である。原油価格の高騰などマイナス要因が多いため、苦しい状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の量は、前年同月並みを維持している。ただし、他地域では、かなり減少している地域もある。
		会計事務所（社会保険労務士）	取引先の様子	・顧問先企業の売上、利益は、共に変化していない。ガソリン価格の上昇について、顧問先企業はあまり問題としていない。
やや悪くなっている	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	取引先の様子	・仕入れ先によると、段ボール、材料の出荷量は、共に前年を下回っている。	
	化学工業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料や燃料の価格高騰により、製品全体に影響が出ている。また、利益確保にも影響が出ている。	
	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内で新車が売れていないことと、サブプライムローン問題に伴うアメリカ向け輸出の減少に伴い、受注量は減少している。	
	輸送用機械器具製造業（財務担当）	取引先の様子	・冷房費用の削減、出張回数の抑制、派遣社員の採用抑制などの動きが、取引先で相次いでいる。	

	輸送業（経営者）	取引先の様子	・ホームセンターやドラッグストアで販売する雑貨の貨物量が、ゴールデンウィーク後も落ち込まない。これは、消費者が少しでも安い商品を探している証拠である。
	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・小口雑貨の荷動きは、景気の動きと連動性が高いが、依然として低調である。また、原油価格の高騰に伴いトラックの燃料費がかさんでいることに加えて、フェリー料金も値上がりしているため、経営を圧迫している。
	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・当社では、荷物量が従来と変わらない営業所と大きく落ち込んでいる営業所との間の差が拡大している。
	金融業（企画担当）	取引先の様子	・原油を始め原材料の価格が上昇してきており、販売価格に転嫁せざるを得ない業種が増加している。企業では経費の増加分を販売価格に転嫁できないため、利益が圧迫されている。
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・不動産価格は緩やかに低下しており、物件の売り急ぎも目立ち始めている。
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	受注量や販売量の動き	・広告掲載の依頼件数は、前年同月比96%と、引き続き悪くなっている。
	行政書士	受注量や販売量	・顧問先企業の出荷量に伸びがない。
	公認会計士	それ以外	・顧問先企業の業績が悪化している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・周辺住民に派遣社員の雇用形態が増えているため、宅地供給が多い割には住宅が売れず、住宅地価は下落傾向にある。
	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の小売店、飲食店など小規模事業者の業況は、ますます悪化している。来客数の減少と、売上減少が目立っている。コンビニで、開業後まもなく閉店している店もある。
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注量や販売量の動き	・製造業による情報関連への設備投資が鈍っている。そのため、案件の確保が難しい。
悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売単価の上昇により、売上は前年並みを維持している。しかし、鋼材価格の高騰に伴い、新規案件数が大幅に減少している。また、日々の物量は、前年比で20%ほど落ち込んでいる。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建築確認申請の遅れによる影響が、依然として大きい。同業者間の競争も依然として激しく、売上、利益共に減少している。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・建設業では、鉄製品を始め資材価格が極端に高騰している。また、建築確認申請の遅れによる影響もまだ続いており、依然として値下げ競争が激しい。
	不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油、鉄鋼等の価格高騰により、建築工事費は著しく増加している。しかし販売価格への転嫁は難しく、利益率は大きく低下している。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
変わらない	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客からのオーダーは依然としておう盛であるが、派遣人材の採用も依然として厳しく、状況は変わっていない。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数、求職者数共に、前年同月比でやや増加している。
やや悪くなっている	職業安定所（管理担当）	求人数の動き	・有効求職者は、前年同月比で減少している。男女の内訳をみると、女性の割合が高くなっている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣の新規受注件数は、前年同月比で半分近くと、目立って減少している。特に景気動向を敏感に反映する短期派遣の注文が、減少傾向にある。
	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・派遣社員の需要は、落ち込んでいる。企業では、流動費の削減が進んでいる。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数は引き続き減少している。その背景として、正社員化の進行と人員調整がある。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・残業時間の削減や残業時間の上限設定など、労務費の削減が進められている。
	アウトソーシング企業（エリア担当）	求人数の動き	・ここ数か月間、新規求人数は、小幅ながら減少が続いている。

	新聞社 [ 求人広告 ] ( 営業担当 )	求人数の動き	・ 求人広告件数は、ゴールデンウィーク明けから減少傾向にあり、5月は前年比10%程度の減少である。
	職業安定所 ( 所長 )	求人数の動き	・ 大学生等への求人数は、5月中旬から若干減少している。
	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 企業の自主廃業や倒産が、急激に増加している。
	職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 製造業からの求人数が、減少している。
	学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	求人数の動き	・ 中小企業では採用難のため採用意欲は高いが、大企業の求人意欲は低下している。
悪くなっている	新聞社 [ 求人広告 ] ( 営業担当 )	求人数の動き	・ 求人広告の出稿量は、新聞、雑誌、インターネットのどの媒体でも減少傾向にある。