

6. 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式会社）

（－：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 (東海)	◎	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月はクリスマスや宴会といったイベントによって平日、休日共に活発な消費が見受けられる。
	◎	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染が落ち着いている安心感から、来客数、売上共に前年から増加している。
	◎	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・緊急事態宣言の解除から3か月が経過し、来客数は順調に伸長している。11月と比べると勢いは少し落ち着いたが、前年同月を大幅に超える来客数となっている。一方、飲料など利益幅の大きい商材は前年並みの売上になっている。ホット飲料など冬季に売れる商材が、例年並みにもう少し伸びてほしいところである。
	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・年末ということもあり、客が増えている印象を受ける。
	◎	コンビニ（商品企画担当）	お客様の様子	・12月に入り売上が伸長しており、前年比150%、前々年比70%で推移している。特に高単価商品を主体に動きが良く、客単価も上昇傾向にある。
	◎	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・12月に入ってから車両の生産は徐々に回復の兆しをみせている。また、新型車の発売で市場が動き始めている。少しずつではあるが来客数も増えている。
	◎	その他専門店〔雑貨〕（店長）	来客数の動き	・バッグ、トラベルキャリーなど人と会う外出にまつわるアイテムや祝儀袋などの動きが良い。ギフトが好調である。
	◎	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・3か月前は緊急事態宣言の最中で、前年同月の5割に満たない実績であった。それに比べると前月は前年の90%を超え、今月は飽くまでも前年比では120%超えと良い数値にみえる。しかし、いつもということだが、新型コロナウイルス発生前の前々年に比しては半分にも満たない。個人客の利用は戻りつつあるが、法人、一般団体客にはまだ動きがない。
	◎	美容室（経営者）	お客様の様子	・正月前にパーマや毛染めをする客が増えた。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が増加している。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数の減少とともに各種の会議や会合が始まった。それに従って注文等も若干増え、販売量が増加している。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルス新変異株が登場したが、意外と症状は軽いようなので、このまま従来の風邪のような存在になってほしい。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・人出が明らかに増えている。新型コロナウイルス発生前と比べればまだまだだが、やや活気が戻っている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・客単価は戻ってはいないが来客数が増えているので、全体的な売上は上がっている。
	○	一般小売店〔高級精肉〕（常勤監査役）	販売量の動き	・現状は良いが、将来には不安がある。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・緊急事態宣言が解除されて約3か月、観光客の戻りが増えてきた。マイカー利用の小グループはほぼ従前の状況を取り戻した。しかし、鉄道利用の都市圏からの客はまだ6割程度、観光バス利用の団体旅行は1割程度しか戻っていない。やはり集団行動への怖さが根付いているのである。後は新型コロナウイルス新変異株次第である。
○	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・緊急事態宣言の解除で飲食店は営業を再開したが、飲食店への客足は新型コロナウイルス発生前には程遠い。バーやスナックには、12月になっても予約のない日は客がゼロの店が多い。	
○	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度末に向けた残予算の消化がある。	

○	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・来客数が少しずつ戻っている。友人同士や食事のついでに立ち寄る若い男性客が多くなった。
○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス新変異株により一時的には来客数や売上が前年を下回る状況となったが、クリスマスや年末は新型コロナウイルス発生前の水準近くまで戻っており、売上は前年を大きく上回る状況となっている。今のうちに買物しようという意欲の高い客が多いようにも見受けられる。
○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・クリスマスや年末商戦を迎えた12月は、来客数、売上が前年を上回り始めており、例年並みに近づいている。おせち、クリスマスケーキなどの商品も、個数、金額共に2けた伸張しており、少しずつ消費者のマインドも変わりつつある。新型コロナウイルスに注意を払いながら、ECと実店舗を使い分ける買物の仕方になっている。
○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・年末に近いこともあるが、来客数がかなり増えている。
○	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・12月半ばから客足が伸び始め、中高単価商品が稼働している。ギフト需要は高いが自家需要も目立ち、1年の御褒美として自分のために購入する客が多い。買物の仕方は、早く来て早く帰るように新型コロナウイルスでかなり変化した。
○	百貨店（計画担当）	お客様の様子	・コロナ禍が落ち着いて来客数も大きく増えている。購買意欲にも高まりが感じられる。
○	スーパー（店員）	販売量の動き	・ガソリンの価格高騰で野菜や果物も若干値段が上がったが、購買が落ちる傾向はなかった。
○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が少し収束し、土日の家族連れの来客数が増えて購買量も上がっている。
○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・現在は外出自粛等の制約がないので、小売店の来客自体は増加しており、購買力も上がっている。
○	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・全般的に売上が戻っている。前年比はほぼ全ての店舗が100%を超えており、特に中旬以降は増加傾向にある。
○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・前年のGo To Travelキャンペーンがあった10～11月や新型コロナウイルス第3波があった12月とは単純に比較が難しいが、前年比、前々年比では復調傾向にある。
○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・売上は前年比で2～3割増えているが、新型コロナウイルス発生前までの回復にはまだ程遠い。
○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・前年比だけでなく、コロナ禍以前の数字を超えることが今月はできた。2年前の来客数に戻っただけだが、客単価の上昇が貢献している。コンビニ業界は、とり肉の供給ストップという大きなマイナス要因があったが、自店は外国人労働者の旺盛な消費にも助けられた。
○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・12月は新規感染者数が落ち着いており、10～12月と売上も上昇傾向で前年比も久しぶりに上回った。
○	コンビニ（店員）	販売量の動き	・クリスマス商戦でケーキやチキンがよく売れた。クリスマスが終わってからも、帰省をするのか家族での来店が多くみられ、年末まで忙しくおにぎりや店内手作り弁当がよく売れた。
○	衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・就活の学生や成人式用に購入する客が増えてきた。前年は就活用スーツと併せて派手めなシャツの購入であったのが、今年は就活用のスーツのほか新しい色物のスーツを購入する客が結構いる。
○	住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・住宅、商業施設共に新築現場の引き合いが開始した。年末年始についてもリフォーム工事など細かい仕事が出ている。
○	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・年末にかけて来客数が増加し、前日や当日の予約・問合せも増加傾向であった。しかし、まだ集まりへの懸念からテイクアウト需要も大きい。
○	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・ショッピングセンターや街中の人出、車の数が多くなっている。

○	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・皆しばらく在宅で過ごしていて、最近では新型コロナウイルスの感染が幾らか落ち着いたので、やはり外へ出たくなる気持ちがあったのだと思う。また、当店では周年祭があったため来店してくれる客が多かった。
○	一般レストラン (従業員)	競争相手の様子	・周りをみると新型コロナウイルスの感染が収まっていることもあり、旅行をしたり買物を楽しむ人が増えている。
○	バー (経営者)	お客様の様子	・コロナ禍で外出しない生活に慣れた人も多いが、若者を中心に、クリスマスや年末の少人数での忘年会などに出たい人は増えている。
○	その他飲食 [仕出し] (経営者)	お客様の様子	・2年間鬱積していたものが、年末にかけて少しずつ発散されている。
○	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・10月からの県の観光需要喚起策と新規感染者数の減少のため、11月以降はどんどん客が入り始め、12月も週末を中心にかなりの来客数であった。かなり良くなっている。
○	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・徐々に予約が増えつつある。
○	都市型ホテル (総支配人)	販売量の動き	・宿泊、レストラン共に前年比で増加している。ただし、新型コロナウイルス発生前には至らず、宴会は引き続き悪い。
○	旅行代理店 (経営者)	それ以外	・ターミナル駅前の人通りは増え、昼時のレストランにも客待ちができ、時間によっては待たされる時間も長くなることもある。
○	旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルス新規感染者数が減少すると、個人旅行を主に旅行需要は増える。県民割の施策もあいまって、申込件数は増加している。ただし、法人や団体旅行、海外旅行は様子見が続き、ほぼ発生していない。年末年始の旅行も、帰省を兼ねての申込みがみられる。
○	タクシー運転手	お客様の様子	・11月後半～12月にかけては、前々年の良かった時期の約8割の売上となった。この調子でずっといくと良い。
○	レジャーランド (職員)	来客数の動き	・引き続き学校団体の利用が多く、来場者数は前々年の9割ほどまで回復している。一般団体とインバウンドが消失していることを考慮すると、個人客の動きは平時に近い状態と考えられる。
○	テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数が少ない状態を維持しているため、来園者が見込みより多い。
○	ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・今月の入場者数は順調で、前年比、予算比共に上回っている。3か月前と比べても、前年比、予算比においてはかなり好調で、やや良くなっていると判断する。
○	その他レジャー [スポーツレジャー紙] (広告担当)	お客様の様子	・年末の夜の人出やタクシーの乗車状況などに鑑みると、少なくとも前年の12月よりははるかにマインドが良くなっている。
○	美容室 (経営者)	来客数の動き	・12月はいつも忙しい時期である。前年は新型コロナウイルスの影響で余り忙しくなかったが、今年は新型コロナウイルス発生前の忙しさに戻りつつある。
○	美顔美容室 (経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染が少し落ち着いており、年末なので今年中にもう1度手入れをしたいという客が多かった。
○	その他サービス [介護サービス] (職員)	販売量の動き	・新型コロナウイルス新規感染者数の減少に伴い、相談件数も増えている。
□	商店街 (代表者)	お客様の様子	・飲食では、若者は完全に戻ってにぎやかに飲食店を利用しているが、年配者は警戒してなかなか出てこない。ホテルの予約状況は、宴会は思うようには伸びていないと聞く。旅行も伸びていないようである。
□	一般小売店 [結納品] (経営者)	販売量の動き	・とにかく来客数が少なく売上がない。

<input type="checkbox"/>	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・12月は新型コロナウイルスの感染が落ち着きをみせ、売上が少し伸びると予測していたが、ふたを開けてみると3か月前と変わらなかった。やはり客はまだまだ慎重になっていて、どちらかといえば付き合いの幅を狭めているようである。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・販売量に関してはほぼ横ばいである。正月の墓参り用の花は10%程度増えたが、家に飾る花は金額を抑える人も多いと感じる。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキ、おせちの予約は前年並みで、クリスマスの売上は良かったが、平日のマイナスをカバーできただけである。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・直近月の売上は前年比107%と好調である。売上が好調な理由は、新型コロナウイルスの感染が収束していることと、Go To Eatキャンペーンのチケット販売分が売上に加算されていることである。Go To Eatキャンペーンの恩恵を受けている飲食関係者も多いのではと推測する。このまま新型コロナウイルス感染の拡大がなければ、先行きは明るい。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒くなったため一見客を期待していたが、来店も引き合いも全くなかった。一方、新型コロナウイルスでの外出控えにストレスを感じているなじみ客には、とても世話になった。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・客の仕事量は回復しつつあるが経費の節約志向は続いており、購入額の上昇には余りつながっていない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・前月は高額品を含む外商客の購買意欲が回復傾向にあると感じたが、今月になり前月ほどの回復はみられない。しかし、悪化しているわけでもない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・アパレル業界は軒並み展示会が中止で、11月展をしたところも、発注が余りない状態と言っていた。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年の巣籠り需要で商品がよく売れた反動で、販売台数が伸びない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気の悪い状況に慣れてきたからか、必要な整備は実施してもらえるようになっている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客からはまだ新型コロナウイルスに対する不安が感じられるため、良くなっているという感覚は余りない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の発表を控えており販売台数は好調である。ただし、注文は取れるが納車には相当時間が掛かっている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔書籍〕（店員）	単価の動き	・例年12月は本をまとめ買いする客も多かったが、今年は少なかったのも、財布のひもは固くなっている。新型コロナウイルスの影響で外出を控えていた分、電車代や帰省などの費用へ流れているのではないかと。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・常連客の来店頻度が少し落ちてきた。新規客も、誰かにプレゼントするというより自分で消費する分を購入しているように見受けられる。
<input type="checkbox"/>	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	販売量の動き	・緊急事態宣言が解除され、取引先である飲食店の多くが通常営業に戻った。それまで在庫を一切持たなかった取引先も、12月は例年どおりの仕入れを行った。また、客先でもコロナ禍以前と同程度の売上を確保しているようである。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・まだ土曜日のイベントの客がなかなか入らない。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・新型コロナウイルス新変異株の状況が不透明で、客のマインドは抑えられている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・11～12月は、県の観光振興策で旅行特需が発生し、売上も好調だった。しかし、12月末で一旦この政策は終了となり、これ以降の需要が全く読めなくなった。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・地方では、報道のような旅行景気が徐々に回復している実感はなく、旅行に対しての考え方はまだ慎重に感じる。
<input type="checkbox"/>	タクシー運転手	来客数の動き	・新型コロナウイルスの感染が少し落ち着いても、客足は全く戻らない。

□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・継続的に足元の状態を維持している。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新規の注文がコンスタントに入ってくる。契約廃止が目立った時期もあったが落ち着いてきた。
□	観光名所（案内係）	お客様の様子	・人の動きは徐々に戻っているようだが、若者が多く、余り金は使わないように見受けられる。
□	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・景気が上向きというよりは、案件の締切りが同じ時期に集中したことで、大変忙しかった。
□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物件がないので売れ残りが少ない。売れ残りの奪い合いになっており、売行きは悪くない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大きな変化は見受けられず、横ばいである。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・業者からの仕入単価が原油価格の高騰などにより上がってきたので、売上が上がっても景気は変わらない。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況は落ち着いているため内食需要が減っており、夜間、週末の来客数や1客当たり買上点数の減少で売上も減っている。
▲	スーパー（商品開発担当）	お客様の様子	・コロナ禍での特需が少なくなり、前年実績を割り込む状況になってきた。
▲	スーパー（営業企画）	お客様の様子	・新規感染者数が落ち着くなかで外食需要が高まっており、相対的に内食需要が低下している。来客数、客単価共に3か月前と比べて低下している。
▲	スーパー（ブロック長）	来客数の動き	・10月下旬以降、来客数が伸び悩んでいる状態である。1品単価のみ前年比で上昇しているが、買上点数は増えない。頼みの網の総菜部門も、売上減少である。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・前月までは来客数は前年並みで大物が売れないため厳しかった。12月に入り大物が売れるようになったが、来客数が前年比8割に落ち込んでいるため、結局売上は厳しい。新型コロナウイルス新変異株による外出自粛のためかリベンジ消費が他業種に流れているのか、不安な年末商戦となっている。
▲	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・メーカーからの新車供給が大幅に遅れている。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年、年末はなかなか商談が進みづらい時期であり、加えて車両の納期遅れが周知されてきたため、客の購買意欲は車に向いていない。年末に近づくにつれて、客との話題は身近な生活用品購入の話が多くなってきた。
▲	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・商品生産の遅延が回復せず入荷数が増えてこない。加えて来客数も12月に入りめっきり減った。ずっと横ばいが続いていたが、ここに来て少し下がっている。
▲	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス新変異株の影響か、商店街への人流は再び少ない状況となり、来客数、売上は減少している。非常に人出の少ないクリスマスとなり、前年同期よりも明らかに景気は悪化している。
▲	旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・今月は、たまたまの売上があって前月や前年よりも良いだけである。
▲	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約数はほぼ横ばいで推移しているものの、新規契約者数は、前年と比べても前月と比べても減少傾向にある。
▲	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス新変異株や年末年始の大雪情報が集客に影響している。
▲	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染が収束しかけたところに新型コロナウイルス新変異株が出てきたため、キャンセルが増えた。
▲	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪い。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は忙しい月のはずだが、余り客が来てくれなかった。
▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・まだ新型コロナウイルスの影響があるのか良くなる見えない。
▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・打合せのなかで景気が良くなる話は聞かない。

	▲	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・同業他社からの情報として、ウッドショックの影響は、木材が入荷されない状況から入荷はされるが高額で合わない状況になっている。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	お客様の様子	・賃貸マンションの管理業務では、退室後のリフォームで壁紙は全面張り替えであったのが掃除だけになり、1室へ掛ける金額を下げるようマンションのオーナーから指示されるようになった。
	×	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・例年の12月は、良い月ではないがもう少し良い。それにしても今月は悪すぎた。来客数は少なく、良い話も余り聞かなかった。
	×	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・新型コロナウイルス新変異株の出現に伴い、年末年始の旅行を差し控える影響が出ている。12月に入って新規予約も鈍い。Go To Travelキャンペーンへの期待度が高く、割引率や設定期間もはっきりしないので予約を差し控えている様子も見られる。旅行会社にとっては最悪な状況である。県の振興策は、県民割の電子クーポン券の登録などスマートフォンに不慣れな客には使い勝手が非常に悪いと言われた。Go To Travelキャンペーン再開の告知は早めにしてほしい。また、旅行を考える客の妨げにはならないようにしてほしい。
企業 動向 関連 (東海)	◎	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	・3か月前と比べると売上が25%以上増えている。新型コロナウイルスによる部品の供給不足がなくなってきたため、完成車メーカーがその分たくさん製造している。
	○	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量 の動き	・新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いていることと、年末の青果物、農産物関連の販売量が増加しているため、3か月前と比べると景気はやや良い。
	○	化学工業(総務 秘書)	それ以外	・新型コロナウイルスの感染が抑えられた状態にあり、長期にわたる自粛生活からの解放感をひと時でも味わおうという人で街はにぎわっている。クリスマスの夜は、なじみの飲食店は全て満席でどこも入店さえできなかった。
	○	窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量 の動き	・見積依頼の件数が多く、受注率も高い。Webからの新規引き合いも多く多忙な状況が続いており、残業と休日出勤で対応している。
	○	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・販売量は増加しているが、材料価格の値上げを始め仕入価格が上昇しているため、利益が減少している。
	○	輸送用機械器具 製造業(管理担 当)	それ以外	・年の瀬で、かつ緊急事態宣言が明けたボーナス後のため、景気は向上している。
	○	通信業(総務担 当)	それ以外	・新型コロナウイルス感染が国内では落ち着いているため人流が増えたことが、消費拡大の要因となっている。ただし、物価が上昇傾向にあるため、プラスαの消費に結び付かない点はマイナス要因になっている。
	○	通信業(法人営 業担当)	それ以外	・休日の百貨店は、年末商戦の影響もあり、かなりの混雑である。駐車場に入るだけで何十分も掛かる。飲食店で待つことがなかったこの2年だったが、最近は人気の飲食店では必ず待つようになった。
	○	通信業(法人営 業担当)	それ以外	・年の瀬のためか財布のひもが緩んでいるようだ。新型コロナウイルスも落ち着き、当地域では国道工事が急ピッチで進んでおり、関連企業はフル稼働の感がある。高規格道路のルートも決定し、明るい材料がいつになく目立つ。一方、生活保護申請の増加が止まらない状況である。
	○	金融業(従業員)	取引先の様子	・年末にかけて需要が多くなり、景気が少し良くなっているように感じる。
	○	金融業(従業員)	取引先の様子	・飲食店などにも活気が少し戻っており、街が明るくなって皆の活動が増えている。景気はやや良くなっている。
	○	金融業(企画担 当)	取引先の様子	・新型コロナウイルスの状況に変わりはないが、ウィズコロナでの生活に慣れてきて相応にうまい付き合いができていく。引き続き飲食や観光関連の業種は厳しいものの、厳しいなかでも事業者は工夫をし、その工夫が定着している。

○	不動産業（経営者）	それ以外	・例年同様に晴れの日が多いことや新型コロナウイルス新規感染者数も減少傾向にあり、外出や遠出をする人が徐々に増加している。売上は前年を上回る状況が継続している。
○	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今までのリバウンドか、問合せが多くなった。
○	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・少しずつ新型コロナウイルス新変異株による市中感染が増え始めているため、地元企業も余り積極的な広告戦略は打たない様子がうかがえる。
○	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注数が増えている。
○	会計事務所（職員）	取引先の様子	・飲食店に客が戻り始めている。様々な助成金のお陰もあって何とか経営を維持してきた顧問先が、ほっと一息ついている。休業手当の支給も減っている。
○	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	・ネットでの受注は増加している。コロナ禍が収束して県外客が増えると見込んでいたが、思ったよりも少ない。
□	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は減少傾向にある。
□	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材向け容器の需要は引き続き好調で、生産はフル稼働である。
□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年度末に向けて短納期の仕事が入ってきたが、全体の受注残が増えているとまではいえず、原材料の価格高騰で利益の圧迫もあるため、良いのか悪いのか判断が付きかねる。
□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・世界的な電子部品不足の影響なのか他社設備の納期が長くなっているため、代理店にある在庫が売れている。
□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は良いが、部品調達の影響で納期に影響が出ている。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客先業界はやや持ち直しているが、コロナ禍に閉店した店舗がたくさんあるので、全体としては設備投資に費用を掛ける段階にはない。設備関係はやはり厳しい状態が続いている。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・鋼材の値上げで売上金額としては増加しているが、受注量、生産量そのものは共に横ばいが続いている。
□	電気機械器具製造業（総務担当）	取引先の様子	・放送・通信業界の設備投資意欲は減退していないが、ひと頃よりは落ち着いてきた。ただし、動画配信等のデータ量増大に対応するため、通信設備の更新は常に求められている。
□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・海外から一部の部品が滞り生産の落ちているメーカーはあるが、生産財、消費財共に物量は安定している。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷主からの受注量は少しずつ増えている。前年の今頃に比べたらかなり良い。しかし、燃料を始めとして各種経費も値上がりしており、収支としてはむしろ経費増加になりつつある。
□	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際航空貨物は高いレベルで一定である。クリスマス商戦でピークだが、例年の動きである。
□	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・このところ受注量が少ないため売上も少なくなっており、この流れは当分続くと考える。部品の納入が停滞しており、なかなか生産につながらず、どこも苦労しているということである。
▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・人の動きが自由になりつつあり、外食など需要は改善される一方、前年は注目された内食需要の反動により、受注量が減少している。
▲	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	受注量や販売量の動き	・当地の航空業界はずっと底であるが、更に生産量が減っている。
▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・建設業としては例年並みの受注は取れているが、住宅販売に関しては集客が減っているため成約は伸びない。他社とも情報交換をするが、在庫販売に対して大幅値引き物件が続出している。

	▲	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・10～12月の1日当たり荷物量の推移を前年比でみると、10月97.7%、11月96.1%、12月96%弱と段々と落ちている。前々年との比較でも10月92.2%、11月100%、12月100%弱で、こういった傾向をみると景気は落ちているというよりは、思ったよりも上向いていない。
	▲	公認会計士	それ以外	・コロナ禍の影響は、損益計算書でみる収益面ではばん回傾向にあるが、貸借対照表でみる財政状態の面では大きな負の遺産を作った。この返済や立て直しには相当の時間が掛かる。常識的には、貸借対照表が痛んだことにより経営のかじ取りは大きく変わる。また、中堅・中小企業の低生産性や後継者難等の問題は解決できていない。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に、素材の値上がりで金額は上昇しているが、実重量から逆算すると5%ほど落ち込んでいる。荷動きの状況を客に確認しても非常に良くない。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数が落ち着いているので、クリスマスのイベントや少人数での忘年会での利用が増えた。
	○	人材派遣会社（企画統括）	求人数の動き	・新規求人数が前年同期比で増加しており、必要な人材を求める企業の採用意欲がうかがえる。
	○	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・3か月前比で求人数は増加傾向にあり、前年同月比でも上回り堅調に推移している。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月と比べて増加傾向が継続している。製造業のうち主たる業種の輸送用機械器具製造業の求人数が、半導体等の部品供給不足の影響を受けながらも、前年同月と比べて増加している。
	○	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人に対する充足状況が不足に転じたことから、人手不足感の高まりがある。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・半導体不足の製造業の影響はあるものの、新型コロナウイルス感染の鎮静化もあり、求人数が増加し人手不足感が出ている。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業を中心に採用意欲は感じられるが、採用基準は厳しく、即戦力を求める傾向は依然として強い。
	○	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・年末において企業の採用意欲が高まり、採用決定者数が増加傾向にある。
	□	人材派遣会社（経営企画）	周辺企業の様子	・客の開発現場は、人手不足感が顕著になっている。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・営業広告は全国展開する企業を中心に回復傾向にあるが、求人数には大きな変化が見受けられない。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・ここ最近の求人数は、新型コロナウイルスの感染状況にかかわらず横ばいで推移している。介護など慢性的に人手が足りない企業は補充できず苦しんでいる。企業業績は厳しいままで、景気が上向いたわけではなく変わらない状態である。
	□	職業安定所（次長）	求人数の動き	・職種別有効求人数の前年同月比を3か月前と比較すると、ほとんどの職種で上回っているものの、前年同月は既にコロナ禍の影響を受けている。前々年同月との比較では、依然として全体で大きく下回りコロナ禍以前の水準には達しておらず、ここ最近の傾向に変化がみられない。
	▲	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス新変異株の影響により、海外からの入国が再び停止となった。また、ハーネスや半導体の供給不足により、景気回復の兆しがありながらも回復できない状況に陥っている。
	▲	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車産業においては生産数が戻りつつあるが、前年比で考えると販売台数は減少しており、部品供給や半導体不足が影響を与えている。
	×	—	—	—