

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	・新型コロナウイルスの新規感染者数が落ち着くなかで、入社、入学や転勤等に伴う人流の活発化と飲食消費の拡大が見受けられる。
	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・駅が以前よりも混雑している。また、旅行かばんを持った人が多い。
	◎	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・依然として新型コロナウイルス新規感染者数の高止まりが続くが、今月は週を追うごとに来客数が伸長している。店前流動も明らかに増加傾向にあり、日配品を主体に需要が高まっている。
	◎	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・前向きな問合せが多く動きが良い。新型コロナウイルスの感染が収まってきたのか皆が気にしなくなってきたのかは分からないが、今月は非常に良かった。
	◎	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・1月より停止されていた県民割が4月5日から再開され、好評を得ている。販売量も1月の数百倍に増えて好調である。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染が収束に向かっている。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・土日以外も特に中高生を中心に来客数が増えてきた。ただし、客単価は低い。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークを控え、4月中旬から人出が増加傾向にある。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・3月下旬から戻り始めた観光客は、新型コロナウイルス発生前の80%近くまで回復した。ほとんどがマイカー利用の若年層であり、中高年層はまだ少ない。修学旅行や卒業旅行などが中心で、観光バス利用の団体客はまだである。
	○	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数はそれほど変わらないが、購買力のある客が多くなってきた。ゴールデンウィークにどこかへ出掛けるのか、単価は低いがカジュアルシューズの売上が少し上がった。
	○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・入学、卒業シーズンということもあり、来客数も増え、ギフト需要も増えた。
	○	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・まん延防止等重点措置が解除になり、春休みからゴールデンウィークの始まる時点までずっと好調に推移している。
	○	百貨店（業績管理担当）	販売量の動き	・1月は新型コロナウイルス新規感染者数が増加し、入店客、売上共に厳しかったが、4月は土日を中心に客足が戻りつつある。
	○	百貨店（計画担当）	お客様の様子	・新規感染者数は横ばいが続いているが、来客数は以前ほどコロナ禍に敏感ではなくなっているように感じる。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・コロナ禍だが家族連れの来店が多く、来客数が増えた。
	○	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・3月にまん延防止等重点措置が解除されて以降、人の動きは戻ってきている。通勤通学客の増加により、販売量、来客数共に前年を上回る店舗が大多数を占めている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・春休みが終わり一時的に観光客などは減少したが、例年4月にみられる中旬の落ち込みも大幅にはなかった。通勤客などの来客数が前月よりも回復していくなかで、おにぎり、サンドイッチや飲料など春先に売れる商品の伸びが大きかった。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・まん延防止等重点措置による制限がなくなって1か月がたち、少しずつではあるが売上が回復傾向にある。
	○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・気温が上がり暖かくなったことと、まん延防止等重点措置が解除されたため来客数が増えた。
	○	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比103.6%であった。新型コロナウイルスも落ち着き客の動きが活発になっている。数か月前と比べれば、消費マインドの向上を売手側も感じており、直近の小売業態の売上は堅調に推移している。
○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・気温の大きな変化や新型コロナウイルス問題の縮小により、一部の業種で仕事が増え、作業服や用品の需要が増えている。	

○	衣料品専門店 (売場担当)	お客様の様子	・客との会話で給料が上がったという人が結構いる。年齢のこともあるかもしれないが、事務職に戻ったという人もいれば給料が上がったのでスーツが必要という人も3月より増えた。ただし、来客数は減っている。
○	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・商品が入荷しないのは変わらず、むしろロシア・ウクライナ情勢により生産遅延が出ているが、客の動きは少し良くなってきた。どこのメーカーも生産に遅れが出ているので客も先を見据え購入検討しているため、従来の繁忙期である3月を過ぎても客足は落ちていない。
○	住関連専門店 (営業担当)	販売量の動き	・住宅・マンションのリフォーム工事の問合せや見積りが少しずつ出始めてきている。5月以降も同様に新設の依頼、見積りも入っている。
○	その他専門店 [雑貨] (店長)	来客数の動き	・前々年、前年並みには及ばないが、予想していた売上推移よりも良い傾向にある。
○	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・まん延防止等重点措置の解除や年度替わり等で4月前半からは回復傾向にあるが、大人数での集まりには、まだ回復に時間が掛かる。
○	都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・段々と予約件数が増えてきた。
○	都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・新型コロナウイルス感染も高止まりしているが、客の意識は少し緩和された気がする。レストランの利用で少人数の宴会が増えてきた。新型コロナウイルス発生以前と比べると50%程度回復している。
○	旅行代理店 (経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルスの新規感染者数が高止まりのなか、人流が少しずつ出てきた。
○	旅行代理店 (経営者)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの感染状況は余り変わらないが、まん延防止等重点措置が解除されて客の気持ちに緩みが出てきて、2年ぶりのゴールデンウィークやそれ以降についても案件が増えてきている。職場旅行などバスでの長時間移動や家族以外と同室での宿泊にはリスクを感じるようで難しいようである。ようやく家族や仲の良い友人との旅行には出掛けてみようという状況にはある。
○	旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・県民割による個人旅行、小グループの旅行実施やスポーツ団体の継続利用で旅行需要は高まっている。新型コロナウイルスの新規感染者数の高止まりはあるが、爆発的に再拡大しない限りは、足元の旅行需要は続くと思われる。
○	旅行代理店 (営業担当)	お客様の様子	・5月以降で実施を検討する団体旅行の問合せが入り始めている。まん延防止等重点措置などが適用されていないという条件ではあるが、何とか実施にこぎ着けたいという、前年とは違う様子が見られる。
○	タクシー運転手	お客様の様子	・3月後半頃には花見客がよく出ており、まん延防止等重点措置も解除されて、日中は女性同士でランチを楽しむタクシーを利用する客もいる。夜の街でも接待を含めて仲間同士で出掛けるなど、随分客が戻ってきている。
○	通信会社 (企画担当)	販売量の動き	・前月と比べて新規契約者数は増加し解約数は減少しており、回復傾向である。
○	レジャーランド (職員)	来客数の動き	・まん延防止等重点措置が解除され、県民割も始まり、第6波だった3か月前と比べ来場状況は好転しているが、新型コロナウイルス発生前の水準に対しては7割程度の回復状況にとどまる。
○	美容室 (経営者)	来客数の動き	・新年度になり気分転換やこれまで我慢して来店を控えていた客が多く来店してくれた。
○	美容室 (経営者)	それ以外	・本来であれば4月は忙しい月であるが、まだまだ新型コロナウイルスの新規感染者数が多く、やはり客の出足が悪い。
□	商店街 (代表者)	お客様の様子	・新型コロナウイルスの新規感染者数が横ばいなので、消費マインドも収縮したままで余り変化がない。
□	商店街 (代表者)	来客数の動き	・大分人の流れは戻ってきているが若年層が多く、混んでいる店舗には偏りがみられる。40代以上の人たちの外出行動は、まだ新型コロナウイルス発生以前に戻ったとは言い難い。

□	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・4月の売上は伸びもせず普通であったが、世の中全体の流れは良くなっている。客の財布のひもも少し緩んできたが、当業界としては、付き合いの幅が少し狭くなって周りによりも自分に金を使う方向に進んでいるため余り伸びておらず、変わらない状態が続いている。
□	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・3月のまん延防止等重点措置の解除後も飲食店での酒類販売量は回復していない。今月に入っても解除前と同じで、当社では従業員を休ませたり業務は昼過ぎで終了する状況が続いている。
□	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・来客数はやや減少しているが、切り花も原油、輸送コストの高騰で仕入価格はかなり値上がりしている。なるべく値上げをしないように努力しているが、物によっては値上げせざるを得ない商材もある。しかし、ギフト関連や必要な物は高くても購入されるので、売上は落ちていない。
□	一般小売店〔書店〕（営業担当）	販売量の動き	・年度初めなので動きは少ない。
□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を上回ってきているが、新型コロナウイルス発生前の水準までは戻らない。
□	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・まん延防止等重点措置が解除された4月は、期待したほど客足は伸びていないものの、少しずつ人が戻りつつあるように感じる。購入意欲の高まりか、高額は安定して稼働している。
□	スーパー（店員）	単価の動き	・大豆や食用油などいろいろ値上がりする物が多かったが、極端な買い控えまではいかなかった。みかんやいちごなどの季節商材は終盤を迎えたが、野菜が天候に恵まれ安価で提供できたのが売上につながった。
□	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・来客数は増えているが、買上点数が伸びるところまでには至らない。4月の値上げも、さほどマイナスにはなっていない状況である。
□	スーパー（販売担当）	単価の動き	・1品単価は上がっているが、商品の値上げによるものかもしれない。来客数、買上点数は増えていない。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年割れ、新型コロナウイルス発生前からの大幅な減少は変わらない。
□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比でやや増えているが、飽くまでも新型コロナウイルスの感染が小康状態の状況下で増える程度の増加率である。
□	コンビニ（店長）	単価の動き	・本部の販促策として、アプリ使用者のみに付与される値引きクーポンやドリンクを1本購入すると1本無料になる販促などに助けられた部分も大いにある来客数増加による売上増加とはなったものの、客の一人一人から節約傾向がみられた。
□	衣料品専門店（販売企画担当）	来客数の動き	・注文はかなり少ないままである。来客数も、新型コロナウイルスの規制が緩和されても増えない。
□	家電量販店（店員）	販売量の動き	・必要ならば値段が高くても購入するが、無駄な買物はしないという客が多い。
□	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス第6波の影響で、来客数が新型コロナウイルス発生前には戻っていない。
□	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。ガソリン価格の高騰や様々な日用品の値上げの影響か、車検や任意保険も低価格帯に移る客もいる。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売台数は前年並みで推移しているが、新車の納期が半年～1年掛かっており、客は先を見越して注文をしている。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の販売としてはそこそこ売れているが、全く車ができて上がってこない。契約は取れても登録納車ができないことが景気の悪い要因となっている。
□	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・卒業、入学や新社会人の腕時計など贈答用の最盛期にもかかわらず、前年よりも来客数が非常に少なかった。逆に自家需要としてのジュエリーが、例年よりも若干増えた。

□	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・3回目のワクチン接種をした人などの来店はあるが、それ以外の特に大企業の方や公務員の客はまだ出てきていないのが実情である。
□	一般レストラン (従業員)	お客様の様子	・まん延防止等重点措置の解除後も客足は伸びていない。
□	その他飲食 [仕出し] (経営者)	お客様の様子	・まん延防止等重点措置が解除にはなったが、ウクライナの問題、円安や株価安等で不安心理が働いているためか、何かとげが刺さっているような雰囲気である。
□	その他飲食 [ワイン輸入] (経営企画担当)	販売量の動き	・自粛ムードが和らぎ、イベントへの需要が新型コロナウイルス発生前の80%程度まで回復している。単価も下がってはいない。
□	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3か月前の1月は、11日に県民割は終了したが既存の予約は承認されたため12月頃の忙しさが再来し、下降傾向にはあったが予約の残りがまだあった。4月は、まん延防止等重点措置が3月に解除されて徐々に上向きになっているが前半はそれほど多くなく、後半に盛り返してきてはいるがまだ週末中心で平日は余り忙しくない。1月は下り坂、4月はやや上り坂で、総合すると変わらない。
□	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・新年度に入っても状況は3か月前と変わらない。全社で前年比150%超えはしていても、予算比では70%とまだまだ足りない。しかも宿泊が60%、宴会が70%と2本柱がこれでは、月次の結果は大きくマイナスとなるのは明らかである。
□	旅行代理店 (経営者)	それ以外	・まん延防止等重点措置の外出制限も解けて人出は増えてきたが、ターミナル駅周辺の飲食店では一部を除き以前のようなにぎわいは見受けられない。都心部の地下街も、依然としてシャッターの降りている区画もあり出店者が決まっていない状況である。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・悪いまま推移している。
□	通信会社 (サービス担当)	販売量の動き	・ADSLサービスの終了に伴う光回線の新規エリアの拡大や、新型コロナウイルス対策のリモートワークにより、光回線の新規申込みが増加している。
□	観光名所 (案内係)	お客様の様子	・春とともに人出が増えた。これからだと思ふ。
□	ゴルフ場 (支配人)	来客数の動き	・今月の入場者数は前年及び予算並みに推移している。今年に入ってから2月に降雪の影響を受けた以外は、順調に入場者数を確保できている。
□	その他レジャー [スポーツレジャー紙] (広告担当)	単価の動き	・木材や資材が更に高騰するおそれがある。
□	美顔美容室 (経営者)	来客数の動き	・なかなか収まらない新型コロナウイルスを気にして来店がまだの客も全く気にしない客もいて、気にする客にはまだ来店してもらえない。
□	美容室 (経営者)	お客様の様子	・やはり新型コロナウイルスの影響である。
□	住宅販売会社 (経営者)	それ以外	・分譲住宅用の土地が少なく値上がりしている様子である。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・コロナ禍が若干収束傾向ではあるが、販売には大きな変化はない。
□	その他住宅 [不動産賃貸及び売買] (営業)	販売量の動き	・繁忙期も終わり、新型コロナウイルスも続いているが客足は例年並みになってきている。
▲	商店街 (代表者)	来客数の動き	・来客数がやや減少傾向にあるため、どうしても売上や販売量につながっていかない状況である。
▲	一般小売店 [高級精肉] (常勤監査役)	販売量の動き	・今の物価高がこれからどうなるか心配である。
▲	百貨店 (総務担当)	お客様の様子	・新型コロナウイルス新規感染者数の減少とともに客足や売上も戻りつつあったが、新規感染者数の高止まりに加え、雨の日の入店客数が非常に少なく、なかなか売上などは上向きにならない。富裕層の資産効果も発現が乏しく、高額商品の売上も厳しい状況となりつつある。

▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年比では来客数95%台で推移している。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・物価上昇が止まらず家庭への打撃が大きい。必要な商品を必要な量しか買わない時代となっている。
▲	スーパー（店長）	単価の動き	・値上げにより1品単価は上がっているが、買上点数は減っており客単価が落ちている。
▲	スーパー（店員）	販売量の動き	・値上げの影響が引き続いている。売上金額ベースでは前年超えの 카테고리もあるが、数量では苦戦が続く。
▲	スーパー（営業企画）	お客様の様子	・外食の回復が進んできているためか、客単価、買上点数には変化ないが、来客数が減ってきている。
▲	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・外商客について、高額商品を購入する客の割合が減少している。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・近頃、身の回りで生活用品の価格上昇を強く感じる人が多い。客との話のなかでも、いろいろな物の価格が上がり、今必要な物でなければ買うのは後回しと言われる。以前には、新型コロナウイルス明けには我慢していた消費活動がはじけるといわれていたが、残念ながら余り感じることはできない。
▲	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・材料費が高騰している。また、客はゴールデンウィーク前で出費を減らそうと買い控えをしているように思う。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・まん延防止等重点措置の適用中は客が出てこない状況であったため店は暇であったが、それに比べれば良好である。
▲	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・まん延防止等重点措置が解除されれば客が戻ってくると思っていたが、先行きを考えてか、いまだに戻らない状況が続いている。まだまだ先が見えない状況である。
▲	バー（経営者）	来客数の動き	・外食は、特に2件目に行く店から客足が遠のいている。企業では人数制限や経費が使えないなど厳しい状況である。
▲	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ない限り難しい。インバウンドが来ないうちは、悪い状態が続く。
▲	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きや単価から、やや悪くなっている。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来てくれない。
▲	理容室（経営者）	お客様の様子	・次から次へと予想外の事案が出てきてどうしようもない。
▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客との話のなかに景気の良くなる話は全くない。
▲	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・上海のロックダウンの影響などで住宅設備や半導体の問題は更に悪化している。住宅は完成しても住める状態ではない物件が、数多くなる可能性が出ている。
▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・最近資材の納品が遅いため直接運送業者に尋ねたところ、混載不可、燃料価格の高騰や人材不足など、どの業種も余裕がない。まだまだ厳しい状況が続いている。
×	スーパー（店員）	来客数の動き	・天候の悪い日が続いたこともあり、来客数が非常に少なく売上が悪い。
×	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・新型コロナウイルスの感染が落ち着いて人出は以前より多くなっているように見受けられるが、物価の上昇が続いているため洋服の購入は最後になっている。どん底だと思っていた前年4月の売上すらクリアできなかった。
×	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・4月に入ってから動きが止まった。納期もいまだにはつきりせず、客の購買意欲も薄れがちである。
×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・現在は在庫が本当にほぼない状態のため、かなり厳しい状況である。
×	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・半導体不足で、機器が納入されない。
×	設計事務所（経営者）	単価の動き	・ここ1か月仕事をしていない。小さな案件もないため、先につながらない。
×	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・建材の仕入単価が高くなり過ぎている。建材の高騰は、直接消費者への価格に影響している。
企業	◎	—	—

動向 関連 (東海)	○	化学工業（総務秘書）	それ以外	・ゴールデンウィークの旅行の予約状況も随分回復しているようで、休日の街には人が戻っており久しぶりに行列の光景を見るようになった。新規感染者数に関する報道はあるものの、身近で発生した感染者の病状は恐れるほどではなかったという経験もあり、日常生活を元に戻すマインドに移行している。
	○	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・加工を委託している取引先が軒並み多忙で、納期が2倍になっている。中には納期1年といった極端な例もあり、新型コロナウイルスによる停滞から抜け出しつつある。
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米地域の自動車向け設備受注は、引き合いも含めて多数入り、中止や延期となっていたプロジェクトでも復活する案件が出てきた。
	○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・EC事業の拡大で、B to Cの物量が増加している。新型コロナウイルスの影響も少なくなり、人材採用も回復基調にある。
	○	通信業（総務担当）	それ以外	・人流制限が緩和されて、人が移動すれば当然消費が発生して、金が動き始めた。市内のホテルにも観光バスの停留が頻繁になり、観光が少しずつ戻ってきたと感じる。
	○	金融業（従業員）	それ以外	・コロナ禍ではあっても制限がない状態でのゴールデンウィークを迎えている。県民割等のキャンペーンもあり、景気は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	・自動車部品などの製造業は比較的活発に動いており、飲食店なども夜の営業ができるようになり、それに伴って一般の人が利用している。景気自体は上昇しているイメージがある。
	○	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込チラシの受注件数が、まん延防止等重点措置による制限中と比べれば若干良くなってきている。
	○	会計事務所（職員）	取引先の様子	・飲食店以外の客先が比較的好調なのは変わらないが、飲食店にも客が戻ってきているように感じる。ランチタイムに客がいるのは当然としても、夜の営業時間にも以前より客が多い。子供連れもちらほら見受けられる。新型コロナウイルスの新規感染者数が減っているわけではないが、少しずつ以前のような行動に戻ってきているように思う。
	□	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・販売数は前年と同程度で、新型コロナウイルス発生以前の数量には遠く及ばない状況が続いている。
	□	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・世界的に暗いニュースが多く、また、新型コロナウイルスの感染拡大防止への対応も依然気を緩めることのできないなか、全体的な閉塞感がある。物量も鈍いように感じられる。
	□	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。原材料を始め仕入価格が上がっていることや燃料の価格が上がっていることで、原価が高くなっている。一部の販売価格は上がっている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・戦争や新型コロナウイルスの直接的な影響は余りないが、良くなる傾向もない。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先の業界全体としては若干持ち直してはいるが、新型コロナウイルス発生前の状態からみれば大分悪い状態である。そのなかでの設備投資も、前年よりは増えてきているが、まだまだ厳しい状態である。
	□	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	・相変わらず月の半分程度は休みである。
	□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日用雑貨の物量が前年比90%ほどで推移している。また、新型コロナウイルスの影響などによる輸出入の混乱は更に広がり、客に転嫁できないコストアップが発生している。
□	輸送業（従業員）	それ以外	・各荷主からの引き合いは結構増えてきており、新型コロナウイルス発生前の水準に戻りつつある。ただし、売上は回復しても、それ以上に燃料を始めとして諸経費が上がってきている。運送業は燃料を消費しなければ稼げないので、結局利益は増えない。	
□	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・コロナ禍とロシアのウクライナ侵攻の影響で、貨物の動きが読めない。	

□	輸送業（エリア担当）	それ以外	・週に数回、仕事終わりの夜や週末のいつも同じ時間帯にゴルフ練習場に通っている。まん延防止等重点措置が解除されて客が増えると思っていたが、練習場の人に聞いても客足がそれほど伸びておらず大盛況ではないようで、景気の後退感がある。
□	通信業（法人営業担当）	それ以外	・何十年ぶりの円安や企業物価指数の大幅な上昇によって円ベースでの輸入物価指数もかなり上昇している。ロシアのウクライナ侵攻による原油高や円安が企業の収益を圧迫しており、家計での負担もますます大きくなっている。
□	金融業（企画担当）	取引先の様子	・新型コロナウイルスの感染がまだまだ落ち着いていない。ウクライナ情勢も長引いていることから、景気の状況は変わらない。
□	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月の状況は変わらない。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりもやや雨の日が多いが、新型コロナウイルス新規感染者数は減少傾向にあり、外出や遠出する人が徐々に増加傾向になっている。売上は前年を上回る状況である。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・ウクライナ情勢の影響からも日常生活用品等が徐々に値上がりしており、広告出稿にもその影響が出始めている。
□	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	受注価格や販売価格の動き	・原材料費の値上げや仕入先からの値上げがあるが、売価は変えていないので、受注そのものへの影響はまだない。
□	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・ゴールデンウィーク前ではあるが、余り忙しくない。5月は生産量の低下が見込まれ、まだまだ厳しい状態が続いている。全体としては大した変化はなく、競合先でも製造業はまずまずで、同様の動きである。
▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・原油高、物価高、円安、ロシアのウクライナ侵攻、新型コロナウイルス感染症のほか半導体不足により自動車関連の受注量、販売量がいまだに低調のまま推移している。これらの影響により、景気はやや悪い。
▲	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格が高騰しており、容器用プラスチックの原料価格も高騰して収益がひっ迫している。客先への値上げも難航しており、厳しい状況である。
▲	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・仕事量は何とか減らずに持っているが、材料や資材の入手難が気になり、価格高騰がボディブローとなりつつある。
▲	電気機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・客先の設備投資意欲は衰えていないが、機器生産においては半導体不足により原材料が値上がりする一方、販売価格への転嫁はこれからなので、適正利益の獲得や維持には当分時間が掛かる。
▲	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・材料の入荷状況が悪く、納品を間に合わせるのに苦労している。当社以外の部品納入停止による注文の取消し等が頻発しており、注文書を受けとらないと生産しても大丈夫かどうかの判断が付かない。完成品在庫も増えて資金繰りが難しい状況となっているが、3次、4次下請では更に厳しい状況であろうと思われる。
▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・戦争の影響か、いろいろな物の値上げに加え円安の影響で更に景気は悪化している。
▲	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	・完成車メーカーでは、半導体不足や上海でのロックダウンの影響で部品が入ってこないことから、ラインを止めたり減産する傾向がみられる。
▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・最近、外食に出掛けるようになったが、閉店していたり、値上げの告知が貼ってあったりする。せつかくコロナ禍の自粛から解放されて外食を楽しむつもりで出掛けても、食材の値上げや原油価格の高騰などで生活のなかの楽しみが減っていると感じる。
▲	不動産業（開発担当）	取引先の様子	・鋼材、資材や原油等の価格上昇の影響で、工事費が上昇している。
▲	公認会計士	それ以外	・中堅中小企業の業績が悪化している。中堅中小企業では、従業員のボーナスを含む給料も上がっていない。円安やウクライナ戦争等の影響で材料費が高騰し、収益悪化につながっている。

	×	鉄鋼業（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> 全ての要素が悪い状況になっている。半導体から始まった客先での部品調達の遅れ、前年から続く鋼材価格の高騰、さらにレアメタルの品薄にロシアの起こしたウクライナ情勢が火をつけて、更なる資源価格の高騰と円安など、全ての要因が需要減少と客の調達縮減につながっている。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> まん延防止等重点措置が解除され、少しずつ求人が出ているところもある。
	○	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> 主要客の自動車メーカーでソフト系エンジニアの派遣募集が増えており、当社でも何名かの契約決定となっている。
	○	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍で動きが止まっていた旅行、レジャーやイベント催事関連の出稿が、回復傾向にある。
	○	職業安定所（所長）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 新規求人数は、緩やかではあるが増加を続け、有効求人数も前年同月比で増加傾向にある。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 求人数が若干増加し、求職者数は若干減少した結果、求人倍率が上昇した。
	○	職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の感染拡大以降に増え続けていたパートタイムでの求職者数が減少に転じた。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> 入国規制が緩和されて外国人労働者が徐々にではあるが増加しているものの、まだまだ景気の回復には至っていない。
	□	人材派遣会社（企画統括）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 新年度に入り求職者の動きが落ち着きをみせている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 求人数は増加傾向にあるが求職者とのマッチング率が低下し、採用数は横ばい傾向にある。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> 4～6月の自動車生産においては、部品供給不足や半導体不足の影響で生産抑制が掛かり、工場の稼働停止や減産が行われ人員調整の波ができる。労働者派遣業においては人材確保や余剰人員の調整が必要となり、派遣労働者からも残業時間が減るため不安の声が出始めている。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの新規感染者数が減少傾向にあり、飲食や旅行などのサービス業は、新型コロナウイルスに注意しながら業務を再開している。しかし、ここに来てウクライナ危機の影響が県内でも出始めており、全体的には変わっていない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> いまだ新型コロナウイルスの影響がみられるなか、おおむね職種別有効求人数は前年同月を上回っているが、介護関連のみ2か月連続で減少している。また、どの職種も有効求人数は3か月前と大きく変わっていない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 年度替わりを迎え一旦採用数自体は鈍化しているが、採用を継続する企業は多く、新卒採用と並行しながら進めている状況である。
	▲	職業安定所（職員）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> 新規求職者数は減少傾向に転じており、転職には慎重な動きが見受けられる。ロシアのウクライナ攻撃により経済に影響を受けており、景気は下向きの状況といえる。
	×	—	—	—