

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)	◎	商店街（代表者）	来客数の動き	・財布のひもが緩くなっている。
	◎	スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の閉店に伴い来客数が増加した。
	◎	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売数と来客数は共に伸長しており、特に販売数が伸びている。ただし、高単価商品の販売数は減少傾向である。
	◎	一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・週末に花火大会があった。1年で1番忙しい日となるが、テイクアウトの売上が過去最高となった。
	◎	タクシー運転手	来客数の動き	・駅前、市街地共に暑さの影響で利用客がかなり増えている。天候の急変があると一段と忙しい。
	○	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・インバウンド消費が引き続き好調であることに加えて、夏休みに伴う旅行レジャー関係の需要が旺盛である。
	○	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・インバウンドの後押しや、定額減税が景況感の改善に寄与して来客数が増加している。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・夏休みになり、特に土日は日連れの客が増えている。来客数の増加に伴い、売上も増えている。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月上旬から中旬は梅雨の時期ではあったが、来客数が例年より上向きであった。気温が高い日が多く、飲料や酒類、アイスや冷麺などの冷たい商材が好調であった。来客数の増加には、高温の影響もあったと考える。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・7月は猛暑の影響で飲料やアイスクリームの売上が大きく伸びた。他部門の落ち込みをカバーして全体でも僅かながら前年を上回った。
	○	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比102.5%である。売上は世間の情勢を反映し、内容は3か月前と比べ悲観するものではない。来客数や単価も上昇を続けており、数字としては好調である。
	○	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・複数の塗装、土木建設関連の客から、仕事はあって時期が集中しているという話を聞く。遠方の仕事が多く出張が増えており、まとめ買いが多くみられた。技能実習生の数も増えていて、来客数が多くなっている。
	○	衣料品専門店（売場担当）	販売量の動き	・礼服がかなり売れている。例年この時期はなかなかスーツが売れず、メイン商品のノーアイロンシャツやノーアイロンパンツに頼るしかないが、今月は早々に予算も達成でき、自店に関しては良い状況にあった。
	○	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・以前と比べると、若干ではあるが高額品を購入する客が増えている。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・高単価な商品で一式買換えが数件発生した。
	○	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・猛暑でエアコンが売れている。ただし、安い機種の販売量が多く粗利は余り伸びていない。
	○	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・梅雨入りから梅雨明けを経て猛暑が到来し、プレミアム付商品券の使用開始も重なり、特にエアコンなど夏物商材が動いた。来客数、単価共に上がり売上が伸びている。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・購入を検討する客がやや多い。
○	乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・必要な支出にはしっかりと金を掛ける客が多くなってきた。	
○	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・生産が通常に戻ったことで商談がしやすくなった。	
○	その他小売 [ショッピングセンター]（経理担当）	来客数の動き	・来客数は回復傾向にある。	

○	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・予約状況は一時低迷していたが、夏休みに入ったことと猛暑でやや持ち直している。円安のため海外旅行を避け国内志向が高まっていることや、都内のホテルが高騰していることも影響して、3か月前に比べると回復基調にある。
○	都市型ホテル (営業担当)	販売量の動き	・良い状態で高止まりしている。インバウンドの宿泊が好調で、高単価で推移している。
○	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・外国人観光客や外国人ビジネス客が増え、宿泊の稼働は良い。国内ビジネス客の需要は芳しくない。宴会は好調だが、予約状況は今一つである。レストランは夜が良くない。
○	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・夏休みに入りファミリー客が増えてきている。
○	美顔美容室(経営者)	販売量の動き	・ホワイトニング商品のキャンペーンが好調である。
□	商店街(代表者)	お客様の様子	・周囲の話では、景気は以前の状態に戻ったという声が大半である。ただし、最近は猛暑により外出や消費行動をちゅうちよする人が見受けられる。
□	商店街(代表者)	来客数の動き	・出足が悪い。酷暑もあり、週末の繁華街もいつもより人の流れがまばらな印象を受ける。
□	一般小売店〔土産〕(経営者)	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症が拡大しており、第11波という報道も出ている。観光バスを利用した団体客は、新型コロナウイルス感染症発生前の半分にも満たない低い状態でずっと変わらない。加えて、猛暑・酷暑といわれる連日の気候が観光客の足を引っ張っている。若年層が自家用車で訪れるくらいである。
□	百貨店(総務担当)	お客様の様子	・前年以上の暑さが続き来客数が減少傾向である。暑さの影響か洋菓子など生ものの動きが顕著に悪い。クリアランスセール期間を短縮して正価販売を多めに展開した盛夏商材の売上は非常に良い。
□	百貨店(営業担当)	単価の動き	・必要な物や目的買いの購入はあるが、買い回りは少ない。
□	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・来客数は猛暑のなかでも前年並みを維持しており、インバウンドによる買上も引き続き前年を超えて推移している。
□	百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・免税品は前年比で増加傾向だが、売上に対する割合が低いいため影響も少ない。
□	百貨店(販売担当)	販売量の動き	・自店イベントで来客数が伸び、購入率が高い。インバウンド需要は高額品やまとめ買いで稼働しており、単価が高くなっている。
□	スーパー(経営者)	販売量の動き	・売上は前年とほぼ変わらない。特に青果の価格が上がっているため、販売量の増加には至らない。
□	スーパー(販売担当)	販売量の動き	・売上予算の達成は続いている。土用の丑の日はウナギの売上も抜群であった。
□	スーパー(総務)	単価の動き	・物価が上がる一方である。客は簡単には購入せず、必要最低限に抑えている様子である。
□	コンビニ(企画担当)	販売量の動き	・比較的良好な状態が継続している。特にインバウンド利用の多い交通拠点にある店舗は、前年を大きく上回る状態を維持している。
□	コンビニ(店長)	来客数の動き	・依然厳しい状況が継続しているが、今月は本部の施策が功を奏した。クーポン券による販売促進策のなかでも、紙媒体のチラシでクーポンを大量に配布したことが来店動機の一助となった。地区全域で施策が展開された様子である。
□	コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比300人程度増えている。インバウンドの影響が大きい。
□	コンビニ(店長)	来客数の動き	・もっと来客数が増えてもよさそうだが、暑さの影響で前年と全く変わらない。暑すぎるのかもしれない。
□	衣料品専門店 (販売企画担当)	販売量の動き	・上向き、下向きの動きは余りなく、通常と変わらず推移している。

<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・客の話の節々から、生活に関わるいろいろな支出の増加で生活防衛に追われている様子がうかがえる。夏季ボーナスの支給月であり、もう少し余裕が出てくると期待したが、連日の異常気象や猛暑も影響し、客の顔色はさえない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・全体の景気が良くなったとは考えられないが、投資をしている人にはもうけが出ているようで、一部の人からは景気の良い話が聞こえてくる。ただし、投資はリスクを伴うため、この先どうなるかという不安も持っている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・長期間納車ができなかった車種でも一時的に納車されたり、夏休みに間に合うようにミニバンを購入する客が前年より2割ほど増えたりして売上が伸びた。ただし、現在必要なメンテナンスについては最小限で済ませようという客も多く、全体的な収益は前年並みである。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・多少の売上はあるものの、客の様子が芳しくなく非常に判断が難しい。3か月前もそれほど良くなかったが、現状はそれよりやや悪いか変わらないかの微妙な状況である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・来客数は減っているが、確度の高い客の割合が多く、販売量としては大きく変わらない。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・コロナ禍明けのリベンジ消費が一巡した感があり、物価上昇や円安等の状況から節約志向がみられる。特に平日夜の動きが良くない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・食材の価格が上がっており、メニュー価格も上げざるを得なくなっている。その分売上は上がっているようにみえるが、実際の利益は余り上がらない。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (従業員)	単価の動き	・客単価がどんどん下がっている。
<input type="checkbox"/>	その他飲食〔仕出し〕(経営者)	お客様の様子	・株価は上昇しているが物価も上がっている。賃金も少し上がったが物価高には追い付いていない。微妙なバランス状態で様子見の状況である。
<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	・前年春以来、円安による仕入価格の上昇を販売価格に転嫁してきた。販売数は減少したものの、販売額は前年と同等か1%から2%上回っている。消費者も価格が上がったことは認識しているが、購入を控える様子はみられない。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・食堂部門は堅調だが宿泊部門の伸びが止まるなど、部門ごとに好不調がまちまちである。全体では、3か月前と変わらない状況である。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・インバウンド需要を背景に、前年比では単価上昇が続いている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・オリンピック開催期間中は毎回在宅が増え、旅行需要が一時的に少なくなる。今回も同様で、一時的に旅行需要が止まっている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店(経営者)	それ以外	・生鮮食品専門の大型スーパーが開業したが、他のスーパーと比較してかなり価格に開きがあり、目を追って来客数が増えている。一方、約2年前に高級食材をうたい文句にオープンした八百屋は2年持たずに今月末で閉店し、低価格志向が進んでいると実感する。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店(経営者)	単価の動き	・夏休みに入っても目立った追加受注はない。海外旅行は円安の影響が大きく、国内旅行は物価高による値上げが激しいなか、手軽に予約できるWebの旅行予約サイトに予約が流れているとみる。国内旅行は、支援がなくなってからは大幅に受注が減った。海外旅行については、航空券とホテルのパッケージ商品の内容を細かく尋ねてくる客があり、相談料をもらわないと割に合わない状況になっている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・酷暑や新型コロナウイルス感染症の第11波など外的要素で旅行を控える人は少ないが、物価高騰で旅行代金が高止まりから微増している影響により旅行を控える人が徐々に出てくる。現時点で大きな変化はみられないが、今後は鈍化も懸念される。

□	タクシー運転手	来客数の動き	・客の動きが上向かない。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・最近猛暑の影響で、暑さしのぎに近距離利用の客が多い。病院の予約での送迎利用は少なからずあるが、夜の出入が今一つ伸びず、変化はみられない。
□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数、解約件数共に若干増えてきており、客が動き出している印象は受けるが、同程度に増えているため、状況としては変わっていない。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・為替の動きで単価が動く商材については、更改のタイミングでより安価な商材を求められることが増えた。
□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・集客状況はずっと横ばいで推移している。現在、子供向けの夏休み企画を催しているが、劇的な集客向上への起爆剤にはなっていない。
□	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・乗客数としては、定期券利用者もその他の利用状況にも変化はみられない。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・この暑さでは客が外出できない。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話を聞くと、イベント等で外出する人は多くなっているが、日常生活で食費や物価の上昇を気にする声も非常に多く、景気が良いのか悪いのか今一つ判断が付かない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいである。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数、契約者数共に落ち着いている。
□	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・成約数が落ちている。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・閑散期で動きが少ない。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・1人当たりの購買数が減り、新型コロナウイルス感染症発生前のように1つの商品をシェアする客が増えてきた。
▲	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・熱中症や新型コロナウイルスの新規感染者数が増えてきており、飲食店で客の動きが悪い。そのため、飲食店への飲料の販売量が大きく減っている。仕事がないため、配達スタッフには有給休暇の消化を促している。
▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑日が多く、来客も少ない。花持ちも悪いため切り花の売行きも満足のいくものではない。墓参の花も造花にする人が増えている。
▲	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・7月は特に個人客のお中元が法人客より伸びている。値段が以前より高くても購入する客が多く、個人客は購買意欲の伸びがみられる。しかし、法人客は全体的に少し厳しい。伸びている会社は大きく伸びているが、伸びていない会社は節約している様子でメリハリがある。
▲	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	お客様の様子	・ボーナス月にもかかわらず、ふだんの売上と変わりがない。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・バーゲン品を求めて、各社の競合店を巡回する客の動きが目立つ。
▲	スーパー（店員）	お客様の様子	・猛暑が大きく売上に響いた。暑さのピークである午後1時から4時までの間は来客数がガクッと下がった。
▲	スーパー（店員）	お客様の様子	・猛暑や豪雨など天候の影響で来客数が落ち込んでいる。商品の廃棄が増えてしまった。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・値段が高い物が売れにくくなってきた。
▲	コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・値上げの波も一段落したことから、これまでのような売上伸長がみられず、来客数も横ばいのため苦戦している。

	▲	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・物価の上昇が家計にますます響いている上に、連日の酷暑で商店街に人が歩いていない。メーカーからはこのところ衣料品のみならず物販、飲食等、多岐にわたって状況が良くないと聞いている。
	▲	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・人気車種の多くが販売停止になっており、客が車の購入を希望しても販売できない状況が続いている。
	▲	その他専門店 [貴金属] (経営者)	来客数の動き	・猛暑の影響か、来客数、売上共に低迷している。
	▲	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・梅雨明けからとても暑い日が多く、マスコミ等で危険な暑さと報道されており日中の外出を控える客が多い。自店は国道に面しているが、車も少ない印象を受ける。
	▲	観光名所(案内係)	お客様の様子	・街中の飲食店を訪れる高齢者がどんどん減っている。若者が金を使う様子もなく、この先どうなるか不安である。
	▲	ゴルフ場(支配人)	来客数の動き	・7月は雨が多く、梅雨が明けた後も猛暑や雨に悩まされ、入場者数は伸びなかった。雨の多かった3か月前と比べても入場者数はやや減少しており、景気はやや悪くなっている。
	▲	理美容室(経営者)	来客数の動き	・本来なら客が増える時期だが、来客数が伸びない。
	▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・物価高騰により、客の来店周期が延びている。これまで月に1回来ていた客が2か月に1回になった。
	▲	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・複数の小さな案件を同時に対応していたが、案件処理が終了したので、現在は小康状態である。
	▲	設計事務所(職員)	お客様の様子	・客から景気の良くなるような話を聞かない。
	▲	住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・余りの暑さで来客がないという話を周囲の企業も言っている。物価高も重なり、売れない状況に拍車が掛かっている。
	▲	その他住宅[住宅管理] (経営者)	お客様の様子	・取引先の寺院によると、お布施の金額が少なくなった一方、むしろ高額を出す人もいて様子は様々である。景気は余り振るわないが、先祖供養等には金を惜しまない人がある印象を受ける。
	×	一般小売店[結納品] (経営者)	販売量の動き	・気温が高すぎて商店街に人影がなく、売上が全く上がらない。
	×	スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が前年比で回復していない。
	×	一般レストラン (経営者)	それ以外	・今まで仕入れに利用していた店舗では商品数がほぼ半分以下になっており、購入したい物がない。購入したい野菜等は、不作なのか販売していない。
	×	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・大手ハウスメーカーでは住宅販売部門の人員削減をしたと聞いた。
企業 動向 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	窯業・土石製品 製造業(社員)	受注量や販売量の 動き	・受注量は順調に伸びている。近年は若手社員が多く入社しているため十分に対処できている。
	○	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量の 動き	・受注量が安定している。新規案件の話も進んでおり、全体としてはやや上向きである。
	○	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の 動き	・円安の影響もあり、若干輸出案件が動いている。
	○	会計事務所(職 員)	取引先の様子	・顧問先の企業が7月に支払ったボーナスは、前年と比べ増額したところが多い。
	□	食料品製造業 (経営企画担 当)	受注量や販売量の 動き	・猛暑の影響を受けて夏物商材の販売が好調である。値上げの効果もあり、売上も増加傾向である。
	□	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (顧問)	受注量や販売量の 動き	・円安や物価上昇の影響、自動車関連並びに農産物関連の不振により景気は変わらない。定額減税の影響も余りみられない。

<input type="checkbox"/>	化学工業（総務秘書）	それ以外	・米国大統領選挙の動向、パリオリンピック開催、酷暑という状況のなか、それぞれに関連はないかもしれないが、世間の雰囲気は忙しく景況感は悪くはない。街の人出は多く、人気の飲食店には行列ができています。夏物のセールも盛況の様子であった。
<input type="checkbox"/>	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・足元の状況は、感覚としては慌ただしいが、数字で見ると受注量などは決して増えていない。
<input type="checkbox"/>	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米の電子部品関連設備投資は余り動きが活発ではない。引き合いはあっても、新規の設備投資から余剰機の改造に変更となり、中古機購入となるケースが増えている。
<input type="checkbox"/>	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	・月次の生産量が変わらない。
<input type="checkbox"/>	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・建設業としてはほぼ予定の受注が見込めているが、コストアップにより利益率が厳しい。住宅販売はこの暑さのなかでも契約数はまずまずであった。マンションの販売は低調であったが、在庫の戸建て住宅販売が良かった。
<input type="checkbox"/>	輸送業（経営者）	取引先の様子	・住宅関連や日用雑貨等の荷動きが前年比5%ほど下がっている。値上げの効果で売上への影響は少ないが、先行きが不安である。
<input type="checkbox"/>	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・荷主の理解により値上げできた案件もある反面、業種によっては値上げ交渉すらできない荷主もいる。ニュースで報じられるような値上げの環境が整いつつある状況からは、少し遠いと感じる。
<input type="checkbox"/>	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内物量が伸びてこない。特に企業間の物量が少ない。
<input type="checkbox"/>	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・荷物の量や日々の荷動きの傾向は3か月前から何も変わっていない。突出する動きもなければ、減少もしていない。
<input type="checkbox"/>	通信業（法人営業担当）	それ以外	・消費動向には物価高の影響で食料品を中心に買い控えがある。円安による海外旅行の落ち込みや水道光熱費の増加などいろいろな要因がある。
<input type="checkbox"/>	金融業（従業員）	それ以外	・身の回りの様子を見ると、物価の上昇が続いており日々の生活が落ち着かない。
<input type="checkbox"/>	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が多いこともあり、外出や遠出をする人はやや減少傾向になっている。食費以外は節約する傾向からか、売上は前年を下回る状況となっている。
<input type="checkbox"/>	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・猛暑続きのため、実施された各イベントでも人の動きが鈍くなっている。
<input type="checkbox"/>	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新聞折込代金が4月から変わり折込チラシは減少したが、単価を上げた効果で折込料金の減少が若干収まった。
<input type="checkbox"/>	行政書士	それ以外	・後継者がいない地元の物流業者が、九州から当地域への進出を図る物流業者へM&Aで事業を譲渡した。別の業者も、後継者がいないため自社所有のトラックや不動産、荷主も一緒に北海道の業者に譲り渡し、億単位の事業譲渡になった。いずれの業者も事業は以前から順調であったが、最近このような状況になり、役所との手続きを行っている。
<input type="checkbox"/>	公認会計士	取引先の様子	・景気回復をけん引していたサービス業の売上が少し減少傾向にある。例年よりも気温が上昇しており、外出を控える消費者が多いことが要因の1つである。しかし、7月からは夏休みに入り、夏季ボーナスなども支給された企業が多いようなので、減少要因と増加要因に鑑みて景気は変わらない。天候の影響は農業にも出ており、例年よりも出荷量が減少している。
<input type="checkbox"/>	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・中小企業を取り巻く環境は相変わらず良くなく、なかなか新規のチャレンジができない。中小企業は、すぐにコストダウンを要求される難しい状況にあり、余裕のある中小企業は少ないため、成果を上げることができない。

	▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・電気代の補助が終了したところに、まだまだ続く物価高騰とこの暑さで、ダブルパンチである。給料も上がらず、景気が良くなる気がしない。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・日々の買物で物価高の継続を実感している。賃金は上がらないため、物価上昇は非常にしんどい。
	▲	通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安や物価高騰が進むなか、中小企業だけでなく大企業からの受注も下がり続けている。当社では、ビジネス領域を公共・教育・医療中心の体制に切り替えることになった。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先から、建築業など土木関係においては状況がかなり悪化しているという話を聞いた。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に通常から10%ほどのダウンが続いている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少しており、引き合いも減少している。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・夏季シーズンのイベント等に合わせて、求人数が多い。
	○	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大手・中堅クラスの企業を中心に採用決定数が伸長しており、競争環境はよりし烈に変化している。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・物価高の影響は変わらず、製造業を始め企業ではコストがかさみ続けている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・季節需要により食品メーカーからの受注が増加傾向にある。一方で求職者の目線は高くなってより良い条件を求めており、マッチングしても保留になる傾向がある。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先の求人数も増加して、求職者の取り合いがより顕著である。自社へのエンジニア職の応募数は前月より減少していることから、地域全体で景況感の良い状態が続いているといえる。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に所得が追いついていない印象が続いている。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車メーカー各社とも生産計画は不確定で頻繁に変更が生じるため、下請企業の生産計画も不安定になる。派遣労働者の供給にも波が生じ、人材雇用の維持が大変である。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・新型コロナウイルス感染症の影響やロシアのウクライナ侵攻の影響は1年前より薄れたが、人件費や原材料などの高騰は地元企業の経営にマイナスの影響を与えており、厳しい状況が続いている。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・上向きになる材料が見当たらない。
	□	職業安定所（所長）	周辺企業の様子	・自動車メーカーの製造停止に伴う影響や、円安、物価高による影響は少なく、人手不足感が継続している。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内企業では、業況は回復傾向であるが人件費、物価上昇の影響が継続して利益を圧迫しているという声が多い。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の新規求人数について、製造業、運輸業、医療・福祉は減少となったものの、建設業、情報通信業、卸売・小売業は微増、飲食サービス業は大幅な増加となり、全体の新規求人数は増加となった。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では原材料を海外から調達している企業が多く、為替相場が不安定なことから先行きが不透明である。小売業においては価格転嫁により商品の値上げを実施した企業が多いが、今のところ売上の大幅減少につながったという声は多くない。
		▲	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数を前年同月比でみると、総数、フルタイム・パートタイムいずれも10か月から15か月連続で増加するなど、高齢者を中心に求職者の滞留が続いている。

▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・原材料費や燃料価格の高騰に収束の兆しがみえないなか、建設業や製造業では、人手不足であっても新規の求人に慎重な企業が増えている。
▲	職業安定所（雇用開発担当）	求職者数の動き	・派遣会社では事業主都合による外国人労働者の離職が増加している。
×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・中小企業の人材確保ニーズは非常に高いものの、求職者の動きが低下しエントリー数が激減している。