

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	・客の金払いが良い。
	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・良くなっていることは間違いない。ただし、長く続く猛暑と台風等の天候不順というマイナス要因が足を引っ張っている。
	○	百貨店（営業担当）	単価の動き	・来客数が減少しても客単価は良い日が多い。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の閉店に伴う来客数の増加が売上増加につながっている。
	○	スーパー（店員）	販売量の動き	・令和の米騒動で他店には在庫がないため、当店で米を購入する客が多い。併せて他の商品も買うため売上が伸びている。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・長く続いていた猛暑が一段落したことにより、客足が回復してきた。それに伴って販売量がようやく回復してきた状態である。
	○	コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比101.9%であった。直近では株価の乱高下などが発生したが、特に影響はなかった。小売業界では3か月前と比較して状況が悪化する大きなニュースもなく、総じて天候も安定しているためポジティブな経営状態にある。
	○	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・宝石等の高額商品を購入する客が増加傾向にある。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・必要最低限の買換え需要がほとんどだが、少し良い商品が選ばれている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・全体的な流れが非常に良い。実際に売れ始めており、客の動きも良い。
	○	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	・来客数は引き続き回復傾向にある。
	○	都市型ホテル（営業担当）	お客様の様子	・予約状況が相変わらず良い。インバウンドに加えて高水準な株価の恩恵も受けている様子である。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・パリオリンピックも終わり、来年に向けての旅行相談が増加してきた。ようやくコロナ禍からの脱出を実感する。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・少し涼しくなったため、タクシーの利用客は多い。特に朝晩の利用が多く、インバウンドも多い。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・初秋になり夏の猛暑の頃から比べれば足は段々と増えているため、以前より良くなっている。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・景気が良くなっているとまでは言えないが、解約数は横ばい的一方、新規契約数は微増傾向である。
	○	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・3連休が2回もあったので、予約客の来園数が伸びている。
	○	パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・時期的や地域的な要因もあるが、前年と比べて売上も来客数も上がっており、景気の上昇を感じている。
	○	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前の数値にほぼ戻っており、今後の利用増加も期待できる。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・人出は多く、特に週末や祝日は商店街を歩くのも大変なほどである。ただし、客単価は依然として低く、販売量が伸び悩んでいる。
□	商店街（代表者）	それ以外	・原材料価格の高騰と仕入価格の上昇が止まらない。値上げせざるを得ず、消費者の財布のひもは固くなるばかりである。	
□	百貨店（売場主任）	単価の動き	・商品の値上げは少し落ち着いたが、国産品でも5万円近くする物が多いため、買物の際は3万円程度でと先に予算を提示する客が増えている。全体的に客単価は低い状態である。	

<input type="checkbox"/>	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・8月の南海トラフ地震臨時情報の発表や台風関連の大雨などにより、消費マインドは下がりつつある。インバウンドの動きも我が国の暑さや気候などに懸念があるのか、落ち着きを見せ始めている。今月は暑さが続き秋物衣料が不振である。株安となったこともあり富裕層の高額消費も勢いを失いつつある。売上を大きくけん引してきた材料が少なくなり、売上全体の伸びも小さくなっている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・来客数、購買者数や購買単価の全てで前年同月を上回っているが、3か月前と比較すると、上向きでも下向きでもなく同水準にある。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客は買物の仕方が2極化しており、セールなど値引きをしても必要のない物は買わないが、欲しい物は価格にそれほどこだわらずに購入する傾向が続いている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・特選ブランドコーナーのリニューアルオープンは盛況である。外商顧客だけではなくこれまで買い控えの様子があった一般客なども多くみられた。ただし、食品や化粧品などは商品の値上げ等もあり、まだまだという印象を受ける。
<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・目的買いがメインで高額品が変わらず稼働しており、単価も高い。インバウンドは月の後半から増加傾向にあり、中国人旅行客は国慶節を前に来日している様子である。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	単価の動き	・令和の米騒動に始まった9月は、少量でも入荷した米は飛ぶように売れた。残暑が続き、果物の売行きは今一つだった。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・猛暑の影響を受けて客が少なくなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・売上予算達成は続いている。駅弁イベントも大好評であった。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・売上の伸びは鈍化しており、ほぼ横ばいになりつつある。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	お客様の様子	・夕方以降の人通りは、以前と比べてそれほど増えていない。週末等の人出は、多少増加傾向にある。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。単価的にもやや厳しい。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・依然として低空飛行のままで推移している。様々な値上げにより、客は家計を切り詰めてやりくりしているようだ。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・客単価が伸び悩み来客数も前年割れしていることから、これまでのような伸びはみられない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・業種によって景気の良さあしが異なっている。10月から相次ぐ値上げ前の駆け込み需要で潤っている会社や、地元の仕事がないため県外へ出張している会社がある。全体的には客の購買需要はまだ向上していない。来客数は前年比100%をぎりぎり保っている状況である。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・単価は上がったが、その分販売量が減少している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（売場担当）	来客数の動き	・天候がかなり影響している。暑さが続くためまだスーツを着なくてもよい、シャツとスラックスのみでよいと考える人が多い。スーツも徐々に売れ出しているが、就職活動や成人式等イベント向けであり、日常使うスーツの販売は余り芳しくない。スーツよりも今月は礼服の売上がやや良かった。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰や米不足などで消費者は敏感になっている様子が見受けられるものの、車両整備に関しては、必要という見方を持っている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客は商品購入に当たり、今必要なのか、本当にお買い得に買えるかなど多角的な視点で検討していると強く感じる。懐具合が楽になり購買意欲が大きく高まっている様子の客は、余りみられない。

<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・株価暴落、米騒動や物価高騰などの問題はありますが、新内閣への期待感などと相殺され、景気は変わらない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売台数は前年並みで悪くない傾向であるが、最近は自然災害が多く、従業員や客の安全のため丸1日休業を余儀なくされることもあり、売上が思うようには伸びなかった。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・新型モデルが予約できるようになり、予約受注は増えてきたが、売上にできる在庫車が枯渇しているため、どちらともいえない状況になっている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [書籍] (社員)	販売量の動き	・教育機関向けに秋学期用の販売量が順調に推移している。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・日常的な飲食店は前年より大きく伸ばしているが、高単価の店は節約志向から伸び悩み、前年並みとなっている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (従業員)	単価の動き	・法事利用でも客単価ががく然とするほど下がっている。
<input type="checkbox"/>	その他飲食 [仕出し] (経営者)	お客様の様子	・景気が良いのか悪いのか、印象がとても曖昧である。株価の乱高下や人手不足など不安要因はたくさんあるが、不景気とも感じられない。
<input type="checkbox"/>	その他飲食 [ワイン輸入] (経営企画担当)	来客数の動き	・前年末から夏頃にかけて続いた円安傾向が改善している。この1年に2回値上げを実施し購買意欲が減退するかと想定していたが、販売頻度に増減はない。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・宿泊、宴会及びレストランのいずれも前年並みの水準で、伸びがみられない。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊の予約時期が早まっている。インバウンド需要は引き続き高いが、価格を上げると予約は取れなくなる。宴会は、新型コロナウイルス感染症発生前に回復している。レストランは、昼は比較的良好いものの、夜は低迷している。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (経営者)	競争相手の様子	・円安や少子高齢化の影響もあり、以前のように海外旅行に行く人が減っている。中小旅行代理店はインバウンドの恩恵を得ることもなかなか難しく、次の旅行業免許を更新できるかどうかと同業者の話題に上がっている。海外旅行以外で自社商品を開発できるなど体力的に持ちこたえられる業者と、代理販売しかできない旅行代理業で差が付きつつある。鉄道会社系列の代理店においても窓口の縮小が進みネット販売に移行しており、従来型の旅行業はますます難しくなっている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (営業担当)	それ以外	・秋の行楽シーズンに入り旅行需要は好調だが、自然災害に伴い連鎖的に生じるキャンセルも、多くはないものの発生している。自然災害と業況悪化を関連付けるのは余り良くないかもしれないが、これからは常識化が見込まれる。
<input type="checkbox"/>	通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・外資商品の機材については値上げの通告が相次ぎ、クラウドやシステム等商品構成の見直しが検討される機会が多くなっている。
<input type="checkbox"/>	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・購買量は、大きく増減していない。
<input type="checkbox"/>	テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・夏休み期間が終わっても暑い日が続いており、9月前半は特に来客数が減少した。レジャーでの外出はいまだ控えられている印象を受ける。
<input type="checkbox"/>	観光名所 (案内係)	お客様の様子	・暑さの影響で高齢者が街に出る機会が減っている。これでは来街者数も伸びない。
<input type="checkbox"/>	美顔美容室 (経営者)	販売量の動き	・キャンペーンセール中の商品売上が前月に引き続き順調である。
<input type="checkbox"/>	美容室 (経営者)	お客様の様子	・客の話題は、最近物価が上がって生活が大変という話ばかりである。毎回どの客も口をそろえて言っているため、景気は良い状態ではない。
<input type="checkbox"/>	美容室 (経営者)	お客様の様子	・米を始めとして物価が上がっているため、客の来訪回数が減少している。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・販売量は横ばいが続いている。

□	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・酷暑、地震や台風等の外的要因もあり判断は難しいが、来客数は少し落ち込んでいる。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・世の中は物価高で修繕需要が伸びない。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・いろいろな店を見て回っても、どこも非常に人が少ない。
▲	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・来客数、販売量共に僅かであるが落ちている。お彼岸の花も前年と比べ15%ほど販売量が減少した。物価上昇の影響で買い控えがある。
▲	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・酷暑や台風など天候不良により月の後半は通りに全く人がいなかった。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比98%を超えない。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数が減っている。
▲	スーパー（総務）	来客数の動き	・今年は猛暑が続いて年配客が来店せず、来客数が減少している。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・物価が上がってきたこともあって、通常価格では売れなくなってきた。値下げするか、値段以上の価値が認められる物でないとなかなか売れない。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年以上に猛暑の影響が大きかったため、おにぎりや弁当など日配品の売上が前年を割るなど、主力商品の売上減少によるダメージがあった。夏によく売れる飲料や酒なども、猛暑に比例して売上が急伸長するまでには及ばなかった。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売数、来客数、客単価共に減少しており、特に販売数の減少が大きい。商品の値引き戦略は好調で、高価格よりも低価格での商品値引きの方が好調である。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・連日の猛暑で外出を控えているという客が多かった。気温が高い日が続くので、客に対する秋物商材のアプローチもちゅうちょする。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・7月から8月は猛暑のお陰でエアコンが売れた。9月も残暑は厳しいが、エアコンなどの季節商材は前月までに売り切ってしまったようで前年割れしている。来客数の減少が続いており、季節商材以外の通常商品の売行きが悪い。
▲	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・エアコンは好調であったが、季節商材も落ち着いてしまい家電全体が伸びていない。特に映像商品の落ち込みがひどかった。期待した新型スマートフォンの売行きも例年ほどではない状況である。
▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は販売台数が伸び悩んだ。法改正の影響で生産が止まっている車種もあり、動きづらい。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車販売停止の車種がどんどん増えてきており、人気車種の多くは購入できない状況が続いている。改良予定車種の発表も遅れており、新車の発売予定もない。
▲	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・販売量の動きと客の様子から判断した。買い控えの傾向が続いている。
▲	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・投機的に高額品を購入する客が若干みられるが、店頭への来客数は非常に少ない。一般的な低中価格帯では商品の動きが非常に鈍い。
▲	一般レストラン（経営者）	それ以外	・今までと比べて仕入れには予想以上の金額が必要となる。特に生鮮食品については、購入したい商品自体がない状況である。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・一般消費者にとってほぼ全ての物が高騰している影響で、常連客の来店頻度が少なくなっている。
▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数が3か月前と比べ減少傾向にある。例年9月は夏休み明けで閑散期になるが、今年は企業活動等の団体客が余り入っていないため景気は下向きとみる。

	▲	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・今冬から来春にかけての海外旅行は契約数が伸び悩み、価格が高いため、海外から国内にシフトしている。行き先を国内に変更する客の中にも、旅行時期を来年以降に延期する客がいる反面、懐に余裕がある客は前向きで、直近は値段が高くても契約に至る。ただし、新型コロナウイルス感染症の収束後は持病など体調の事情で旅行を断念している客も多く、景気は戻っていない。
	▲	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・新規の申込みが減少している。家族全員が携帯電話を持つことによって自宅の固定電話は解約が増えている。
	▲	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・今月は比較的好天に恵まれたが残暑が続き、来客数は伸び悩んだ。3か月前と比べても少し悪い。9月になっても真夏並みの猛暑が長く続いたことが大きい。
	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・余り客が来ない。
	▲	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	販売量の動き	・ここ2か月ほど福祉用具レンタルの解約件数が増加傾向で、売上が増えていない。
	▲	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・前月までは小規模案件の処理で忙しかったが、今月は小規模案件すらない。
	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から景気に関する話題が出てこない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	それ以外	・南海トラフ地震臨時情報の発表や各地での自然災害発生により、家具の転倒防止や雨戸の点検など細々とした仕事は増えてきているものの、利益の出る仕事は減っている。小さな仕事でもこの先のリフォーム事業につながればと考えている。徐々に問合せも増えており、景気の回復に期待している。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・商店街で商売をしているが、業種の関係なのか景気は非常に悪い。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・街中の飲食店への来店客は、2回の3連休と台風の影響を受けて非常に悪い状態だった。
	×	スーパー（店員）	単価の動き	・全体的に単価が低い物、価格の安い物に購入が偏っている。
	×	タクシー運転手	お客様の様子	・政権与党の総裁選が終わったが、客の話題はネガティブである。
	×	美容室（経営者）	お客様の様子	・3か月前は景気が良く売上も多かったが、その後は暑さで客足がガクッと落ち込み、良くない状態である。
	×	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・所得が上がっても物価の上昇で相殺され、住宅ローン資金に回す余裕がない。また、物価の上昇が購入意欲をかき消している。
	×	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・地元ビルダーのCMが少なくなった。
企業動向関連	◎	—	—	—
(東海)	○	金融業（従業員）	取引先の様子	・特に自動車産業においては、休日出勤も増えて忙しくしている人が多い。
	○	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも暑い日は多いが雨の日が少ないこともあり、外出や遠出をする人がやや増加傾向である。今月の売上は前年を上回っている。
	○	公認会計士	取引先の様子	・実質賃金が2か月連続で前年同月比プラスとなり、消費活動指数もプラスになっている。特に個人消費向けのサービスを展開している取引先では、来客数も増加傾向にあり売上も少しではあるが上向きである。物価高もやや落ち着き、粗利益率も改善傾向にある。
	○	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・世の中は少し円高に向かい、輸入品物価も安定し始めてホッとしている。我が国はまだ金利を大きく引き上げるタイミングではなく、新内閣になってもかじ取りをしっかり行なってほしい。
	□	食料品製造業（社員）	取引先の様子	・飲食店への販売量は伸び悩んでいる。原材料費高騰に伴う卸価格の見直しに対しても抵抗感が強い。

□	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、物価上昇、猛暑の影響を受けており、自動車関連需要も低調なため受注量、販売量共に増加せず、景気は3か月前と変わっていない。
□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・景気の変動はさほど大きくないが、やや上向きで安定している印象を受ける。株価は政権政党の新総裁が決まった瞬間に下振れする等トピックがあると敏感に動く傾向にあるが、すぐに修正されることも、これまでと同様の傾向である。
□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・そこそこ忙しい状況だが、少しピークを過ぎた印象を受ける。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月間は売上の変動もなく、生産量も横ばいが継続している。
□	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	・受注量が多少増えているが、それほど大きな増加ではない。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月の南海トラフ地震臨時情報発表以降、非常食や防災用品が爆発的な荷動きをしたが、前月の速報値をみると売上と利益を増やしたのは小売業だけである。運送業は割高なコストで車両をかき集めたため、大きく利益を圧迫された。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・2024年問題を始めとする各種経費増加のため荷主に値上げを要請し、全てではないが了解を得られたが、4月以降の荷量が少し減少しており、思っていたほど忙しくない。これが一時的なものかどうか、荷主に聞いても不明瞭な状況である。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物流業界においては、2024年問題で輸送物量が過多になり各社で恩恵があると考えていたが、物量は前年並みである。採用面でも、ドライバーや整備技術者の確保が難航している。
□	輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・今月は上半期締めのものであるが、期末に向かっての荷動きが芳しくない。通常であれば駆け込み需要があるため出荷量が増えるが、今月は8月から変わらず、2～3か月前とも変わらない状況であった。
□	通信業（法人営業担当）	それ以外	・今夏は暑かったことと電気代節約のため、省エネや熱中症予防でエアコンの購入が増えている。一方、名目賃金と実質賃金は過去25年間ほぼ横ばいのなかで物価が上がっているため、なかなか庶民の生活は厳しい状態から変わらない。
□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・中小企業においては、受注価格が下がっている。一方で原価率が上昇して採算が厳しい。さらに、人材確保には相応の給与引上げも必要で、人件費増加が業績に与える影響は大きくなっている。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・異常気象や猛暑も続いたため、夏のイベント企画は人出が今一つで、売上も伸びなかった。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・最近では売上単価の引上げも受け入れられているようで、一般消費者が取引相手ではない顧問先は利益を伸ばしているが、最低賃金の伸びが大きいことから各社の賃金総額は増加している。一方、一般消費者を取引相手とする小売店や飲食店は来客数の伸びが悪く、余り売上も伸びず苦戦している。
▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・長引く残暑で秋冬商材の荷動きが極端に悪い。
▲	窯業・土石製品製造業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・前年までは原料価格の大幅な上昇があったものの、製品価格への転嫁には比較的理屈を示してもらえた。最近もじわじわと原料価格が上がっているにもかかわらず、価格転嫁に理解を得にくい状況になっており、利益が圧迫されている。
▲	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米の半導体向け設備投資で、ほぼ受注確定といわれていた案件が延期になったり、投資が中止になっている。
▲	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・人材不足などの影響が出てきている。

	▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・賃金は結局上がっていないが物価の上昇は止まらず、結果として苦しい状況が続いている。
	▲	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅販売は、例年ならば夏休み明けで客の動きが活発化するが、来場者数が伸びず契約も低迷した。今年は連休も多く、客の意識がレジャーに向いていた影響と考える。
	▲	通信業（総務担当）	それ以外	・米の価格高騰に象徴されるように、相変わらず食料品の物価高が続いている。鶏卵の価格高騰も予測されており、消費者は不安になっている。国民が食べることに心配になっている状況では、景気はやや悪くなっている。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・店頭から米がなくなり備蓄米も放出されないなど暮らしのなかで景気の悪化を感じる出来事がありすぎる。国民のなかでチャレンジ精神が育たないことや、くじかれてしまうことが問題である。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・物価の上昇から、飲食店等は決して景気の良い状況ではないとみられる。
	▲	新聞販売店〔広告〕（店主）	競争相手の様子	・物価高による価格転嫁が多くみられ、生活必需品を含む多くの物品が値上がりしている。一方で収入面での改善はなく、経費負担が増えている。ランニングコストを抑え、現状設備の維持でしのぐ動向が見て取れる。
	▲	行政書士	受注量や販売量の動き	・印刷物、広告、新聞など紙を扱う物流業者では、紙の貨物量が減少している。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、発注量共に大幅に減少している。ふだんより10%以上落ちている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。価格も下落傾向である。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求人数は微増から横ばいの状況で推移しているが、求職者数は減少傾向にある。一部企業では、採用手段の多様化、人材母集団の拡大、求人条件の見直し、紹介会社や派遣会社の拡大など幅広く取り組んでいる。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・消費、仕事、投資という様々な日常生活のなかで、景気の上向きを感じない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	周辺企業の様子	・当社に限らず同業他社でも求人数は高水準が続いている。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売は前年比増加で推移しているが、中国や海外の消費マインドが弱く輸出生産が落ち込んでいるため、全体的な生産量は減っている。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・上向く材料が見当たらない。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・県内の景気状況は横ばいである。大きな変化はないが業種によってはコスト増加が打撃となっている。
	□	職業安定所（所長）	求職者数の動き	・企業からの求人数は増加傾向にある。前月から減少し始めた企業の退職者数及び求職者数については、引き続き減少している。
	□	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、医療福祉は大幅増加、卸売小売業は微増であるが、製造業を始め建設業、運輸業、宿泊・飲食サービス業など他の産業は軒並み減少となっている。結果として新規求人倍率は、0.95ポイントの上昇となった。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業事業者から、受注は堅調に推移しているものの、原材料費高騰と円安が業績へ影響を及ぼしているという声を聞いた。建設業においては、働き方改革で社員の勤務形態変更等に伴い人件費の増加や工期の遅れ等の影響が出ており、先行きも不透明との話があった。
□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用に至る企業と苦戦する企業の2極化が継続している。景気動向等を見据えながら下期の採用計画に変化が出ている企業もある。	

▲	人材派遣業（営業担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・軒並み飲食店で値上げが実施されている。この半年以内でも値上げラッシュがあったにもかかわらず再度の値上げラッシュは、原材料等のコスト上昇が継続している証明である。この影響により小売店を始め各所で景気後退がみられる。
▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏季のイベントが終わり、やや悪くなっている。
▲	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・長期派遣就業者に対して派遣先への直接雇用化が進み、派遣ポジションを縮小する企業が増加した。
▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・有効求人数が前年比で3か月連続減少し、特にフルタイム求人数が4か月連続で減少している。
▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・中国、韓国などアジア圏の景気低迷の影響なのか、取引先からの受注が3割減少となったという電子デバイス製造業があるほか、複数の企業より取引先からの受注が減っているという情報を受けている。
×	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求職者の動きが非常に鈍い。積極的に活動をする求職者を求人企業が取り合っているような状況である。