

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)	◎	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月は売上や来客数の多い日が続いている。物価高による客単価上昇の影響もあるが、土日祝を中心に、例年の1月と比べて来客数が多い。特に主要商品のおにぎりやサンドイッチ、菓子パン類の販売がどの店舗においても好調である。
	◎	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数及び客単価が上昇傾向にある。販売点数は物価高の影響が減少傾向にあるが、販売促進商品の購入増加により購買点数が増え、来客数増加とあいまってプラスである。
	◎	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は春節を迎え好調である。1月初めから2月前半まで春節需要が続く、以前より長期化している印象を受ける。レストランは週末を中心に良くなりつつある。宴会は、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて社内の忘年会や新年会は減る傾向にあるものの、その他は好調である。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・初売りが1月3日に変更になり、例年より1日営業日数が少ないものの、引き続き海外特選ブランドや時計などの高額品需要やインバウンド需要が多く、売上を大きく引き上げている。一方で、野菜や米、魚などの生鮮食料品などについてはかなり高騰していることから、スーパーなどへ客が流れている様子である。和菓子や洋菓子も値上がりや節約志向などにより、それぞれ売上が落としている。
	○	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・食品や衣料品など全ての売場で売上が伸長している。特に、気温の低下に伴って重衣料が好調である。
	○	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・入店客数はこのところ増加傾向にあり、高額品も以前より動きつつある。また、インバウンド需要も一時は少し低迷していたが、中国人旅行者を中心に需要が戻りつつある。
	○	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・前年より春節のインバウンドが増加している。
	○	スーパー（店長）	単価の動き	・商品の値上げが続く、買上点数は落ちているものの1品単価が上がっていることから、売上の底上げになっている。
	○	スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の価格高騰で売上が増加し続けている。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・12月から継続して、インバウンドが徐々に増えている。以前の中国人客にみられたような爆買いの様子は少ないが、多くの国からの旅行者がみられ、消費につながることを期待する。
	○	コンビニ（商品企画担当）	それ以外	・年末年始は、帰省などで移動する客を中心に購買が増加した。特にこの年末年始は最大9連休と日並びも良く、天候にも恵まれたことや以前から続く飲料などを中心とした食品関連の値上げ効果もあり、客単価も伸長傾向にある。
	○	衣料品専門店（売場担当）	競争相手の様子	・競合先による店舗の見回りが多くなっている。今月の売上予算は全てクリアしており、自店の売上が良いため他店が様子を見に来ている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると確実に購入意欲は高まっている。一方で業界では特に新型車が発売されておらず、盛り上がりには欠けているのも確かである。
	○	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・半数の車種が販売停止になっており、販売可能な車種も販売台数が限定されている。そのため自社保有客に大切に売るようになり、今までは競合もあって薄利多売だったが、値引きを余りしなくても売れるようになってきた。
	○	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・時期的な影響もあるが、新規来客数は増えてきている。ただし、新型車が出ているにもかかわらず、新車よりも中古車目当ての客が増えている。

○	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	・年末年始も来客数は堅調であった。
○	観光型ホテル （支配人）	単価の動き	・年末年始休みの曜日配列が良く、前年比では売上、客単価共に上昇した。
○	旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・客の反応が前年より良くなっている。新しいことを始めようとする気運がある。
○	旅行代理店（経 営者）	お客様の様子	・直近の新規予約は難しい時期であり、インフルエンザも流行しているなかで、既存の予約のキャンセルが出ないか心配である。転居を伴う転勤による異動で春休みの予約取消しなども出ており少し低迷しているが、新規予約も増えつつある。4月以降の新規予約が入る時期であるため、うまく契約しないとイケない。
○	美顔美容室（経 営者）	販売量の動き	・前年末でキャンペーンセールが1件終了したが、今月から新たな美容商品のキャンペーンが2件スタートする。
□	商店街（代表 者）	お客様の様子	・商店街への来客数は依然として多く飽和状態であるが、客単価は相変わらず低く、売上金額は横ばいである。
□	商店街（代表 者）	販売量の動き	・例年同時期と比較しても、販売量、問合せ等が非常に少ない。見積依頼も少なく、依然として低調である。
□	一般小売店〔結 納品〕（経 営者）	販売量の動き	・年が明けて売上が良くなることを期待したが、全くそうならず景気が悪い。
□	一般小売店〔高 級精肉〕（常勤 監査役）	販売量の動き	・米国大統領が就任したが、現在のところ我が国に大きな影響を与えるような政策は発表されていない。
□	一般小売店〔土 産〕（経 営者）	来客数の動き	・年末年始は、日並びの関係で長期休暇になる企業が多かったため年始の客入りが分散し、新型コロナウイルス感染症発生前と比べて80%程度であった。1か月全体を通して90%に届くかどうかである。特に、激減した団体旅行は回復がまだまだ難しい。
□	一般小売店〔酒 類〕（経 営者）	来客数の動き	・取引先である飲食店への客の入りを見てみると、満席で断る日もあれば、来客がゼロないしは1組だけという日も少なくない様子である。
□	一般小売店〔生 花〕（経 営者）	販売量の動き	・野菜と同様に花きも夏の暑さや雨が少なかったことの影響を受けて入荷量は少なく、仕入価格の高騰が続いた。値段が高いと買い控えにつながり、販売量は増えない。成人の日の需要はまずまずだったが、前年より増えることはなかった。
□	一般小売店〔生 活用品〕（販 売担当）	販売量の動き	・年末商戦の一時的なにぎわいも終わり、厳しい状況に戻った。
□	百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・今年は1月2日が休みで3日が初売りだった。他店は2日が初売りのところが多かったため例年と比べてそれほど忙しくなくゆっくりとしたスタートであったが、初売りの売上はそれなりにあり、購買意欲のある客が多くて良かった。
□	百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・どうしても1月末から2月は来客数が減る。
□	百貨店（営業企 画担当）	単価の動き	・能登半島地震のあった前年同月と比べれば消費マインドは上向きかもしれないが、景気の上向きは余り実感できない。値上げが響いている。
□	百貨店（販売担 当）	単価の動き	・購入意欲の高い客は相変わらず多く、比較的高単価商品の稼働が目立った。値上げ前の駆け込みもみられたが、自分のために良い物を買うという意識が高い。インバウンドでは春節の前倒しで来日している客に高額品が売れている。
□	スーパー（店 員）	単価の動き	・年末商戦が終わり、消費ムードが一旦落ち着くことで売上が下がると予測していたが、キャベツ、白菜、みかんの高騰が後押しして売上は横ばいから微増に推移した。景気が良いというより、品物の単価が高いことが大きく影響している。

<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・月初めは年末年始で好調だったが、年始のイベントが終わると来客数も余り期待できなくなった。
<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。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・交通拠点の店舗ではインバウンドの増加がみられた。それ以外の店舗は前年と同等か、若干下回った。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の前年比がやや下がってきた。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	・天候にも恵まれ今のところ堅調な動向である。具体的に落ち込む様子は全くみられない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	単価の動き	・コストパフォーマンスが良いとはいえないコンビニで値段を見ず旺盛に消費に使う人と、慎重に買物をする人との2極化がみられた1か月であった。専用アプリクーポンといった本部の施策が功を奏し、1年ぶりに同月の前年比100%を超えた。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（本部管理担当）	単価の動き	・売上は前年比103.7%である。当社の売上前年比は、小売業界全体の指標になると考えているが、今月も世間の情勢の変化はみられず3か月前とは変わらない状況である。天候も安定しており、景気全体の変化を感じることはなかった。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬の影響で冬物衣料の売行きが鈍化し、今月は来客数が10%以上減少している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・急に注文が増えた。介護系の商品が動いたが、予算が余ったための補充なのか一時的なものか判断がつかず、全体的に良くなっているとはいえない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・やや悪い状態のまま変わらない。客の来店がないわけではないが、多くを購入せず、冬物商材の販売量が少ない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・月が進むに従って、生活に関わるものの物価が大きく上がったことを実感する機会が増えている。客との会話でも、生活必需品に金を回さなければいけないため新車のようなぜいたく品を勧められても考えられない、車に不具合が出たら考えるという声が多く、景気の良い話はなかなか聞こえてこない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車の売上台数は前年割れをしているが、中古車の売行きが大変好調で、特に高年式で新車と遜色がない状態の車両はあっという間に売れてしまう。物価高が続くなか、少しでも自動車の購入価格を抑えたいという客の声も多く、それを反映しているかのような売行きである。ただし、新車と工場への入庫は減少しており、トータルでは余り変わらない状況である。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が著しい。消費者の購買意欲の減退がこれまで以上に強くみられる。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・正月は前年を超える営業ができたが、中旬以降は平日の夜が失速した。一方、週末は多くの来客があり、メリハリをつけた消費行動がより顕著になっているとみている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客から景気が上向くような話は聞かれず、次回の参議院選挙や米国大統領の動向等が気掛かりである。
<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1年を通して、円安による値上げが相次いでいる。その影響による販売量減少を見通していたが、結果としては微減となり、売上は伸びた。販売量は底堅く、景気は大きく変わらない見通しである。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べて今月の動向は余り変わらない。来客数は前年より若干増加傾向にあるが、本格的に景気が良いわけではない。宿泊客、飲食客共に余り変わらず推移している。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・競合地区に新たなホテルが開業した影響が出ている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は寒さの影響もあり12月から1月の販売量が伸びていない。

□	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・毎月のように物価が上がることで宿泊代金を始め貸切バスの借上料、施設入場料やチケット代、航空運賃、燃油サーチャージや宿泊税など旅行代金を形成する原価も上がり、結果的に旅行代金が上がりに続けている。この要因が旅行需要を下げてもおかしくないが、想定ほど旅行を控える様子はみられない。家計は旅行を取りやめにするほどは切迫していないと考える。
□	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・以前は固定電話の申込みはアナログ回線が主だったが、最近ではIP電話のみのプランの申込みが増えている。将来を見越して光回線を選ぶ人が増えている。
□	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・システム導入の検討はあるが、直近のコスト削減につながらないという理由で導入には結び付かない。
□	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・正月以降の冬季期間は閑散期のため来客数が1番少ない時期である。
□	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・1月もほぼ好天に恵まれた。特に年初の1週間で例年を上回る集客が得られ、月次の目標値をやや超えることができた。
□	観光名所（案内係）	お客様の様子	・久しぶりに街に出たところ、常連客が全くおらず、将来に不安を覚える。
□	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ微増となっている。パチンコ業界では客単価が上がりがつつあるため、来客数の減少が今後の課題となる。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話では物価高やガソリン代の値上がりについての話題が非常に多く、節約しながら生活を工夫している様子である。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・正月は来場がさほど伸びなかった。低調に進んでいる。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は変わらず横ばいである。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	単価の動き	・繁忙期のため当然忙しいが、原価高騰で全く利益がプラスにならない。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・余りにも物価が上がりすぎており、全く収入の伸びは追いついていないため消費に回らないのは当たり前である。
▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の前年割れが継続している。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・来客はセール日などに集中し、ほかは買い控えの傾向がみられる。
▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・季節要因が大きいですが、石油価格の上昇と米の値段の上昇が購買数の減少につながっている印象を受ける。年初の福袋の販売は5%程度の減少であった。
▲	スーパー（総務）	単価の動き	・ニュースでも話題になっているが、商品の値上げに歯止めがかからない。
▲	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・高額品を購入する客が減少しただけでなく、以前よりも必要最低限の物しか購入しなくなった。
▲	家電量販店（店員）	単価の動き	・必要最小限の買換え需要が中心で、高額な商品への反応が薄い。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機等、白物家電の売行きが悪い。エアコンも猛暑で需要を先取りしており、更に暖冬が影響して売れない。
▲	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・ガソリン代の高騰もあってか、低価格店で車検をする人が増えた印象を受ける。
▲	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価の上昇、特にガソリン価格の値上げが著しく、先行きの不安が大きくなっている。
▲	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・1月は例年動きが鈍い時期であるが、問合せ件数に対し、実際の動きが予想より渋い。
▲	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・円安による輸入品価格の高止まりで、販売量が抑えられている状況が継続している。
▲	一般レストラン（経営者）	それ以外	・酒等の飲料に関しては、仕入れたい物が手に入らない状況になっている。食品に関しては米を始め全ての物価が徐々に上がっている。

	▲	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・1月は正月で金を使い、続いて成人式でも出費するため、中旬から下旬にかけては全くというほど来店がなかった。
	▲	その他飲食〔仕出し〕(経営者)	単価の動き	・物価高、増税の流れなどで雰囲気が重く、買い控えが発生している印象を受ける。
	▲	旅行代理店(経営者)	来客数の動き	・来客数が明らかに減ってきている。
	▲	旅行代理店(経営者)	それ以外	・一般食料品スーパーなどでの単価が上がってきた影響で、低価格食料品スーパーにおいても購入金額が横ばい若しくは低単価の商品が多くなっている。年金生活者が多い地域ではなおさら消費が減りつつある。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・1月から2月は景気が低迷する時期である。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・年末年始の休日が終わり通常の生活に戻ったことで、夜の繁華街の客足が遠のいている。週末は週始めより人出が増えるものの、全く良いとはいえない。しばらくはこの状態が続く。
	▲	通信会社(企画担当)	販売量の動き	・新規契約数は減少、解約件数は増加しており、年が変わって明らかに減退傾向である。
	▲	テーマパーク(職員)	単価の動き	・客単価が落ちている理由の1つに、人手不足によるオーバーツーリズムがある。
	▲	ゴルフ場(経営者)	単価の動き	・物価上昇に対する価格転嫁が難しい。
	▲	理美容室(経営者)	来客数の動き	・例年1月は暇になるが、それにしても来客数が少ない。
	▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・生活の基準となるものが全て値上がりしているため、客の財布のひもが固い。
	▲	その他サービス〔介護サービス〕(職員)	お客様の様子	・住宅型有料老人ホームに入居している客に対して、福祉用具貸与の介護保険サービスを提供していたが、老人ホームの業態変更で介護保険を利用したサービス提供ができなくなる案件が前年末から立て続けに発生している。老人ホーム側の運営方針転換でまとまった解約となると減収額も大きく、厳しい状況が続く。
	▲	設計事務所(経営者)	来客数の動き	・圧倒的に仕事が少なくなっている。
	▲	設計事務所(職員)	お客様の様子	・客から景気が良くなるような話は一切聞かない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	お客様の様子	・どの工事価格にも施主は大変シビアで、リフォーム事業では利益が上がらない。建築資材の価格が安定すればよいが、コストダウンはまだ期待できないため、しばらくの間辛抱が続く。
	×	コンビニ(店長)	販売量の動き	・アルコール類とたばこの売上が大幅に落ち込んでいる。具体的な理由は分からないが、来客数の減少以上に落ち込み幅が大きく、節約志向が強く感じられる。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・特に一見客に対して、値上げの影響を強く感じる。購入意欲がある客は値段交渉をするが、価格だけ聞いて買わずに帰る人が多い。
	×	美容室(経営者)	お客様の様子	・今月は寒い時期でありインフルエンザも流行しているため、客層の高齢化が進む自店の出足は悪い。
	×	住宅販売会社(経営者)	競争相手の様子	・物価が上がり売行きが悪いため、競合先も在庫を抱えて困っている様子である。
	×	住宅販売会社(従業員)	競争相手の様子	・賃貸にずっと住む考えはなく、いつかは住宅を購入したいという要望は多くあるようだが、価格の高騰に対して返済年数を超長期まで伸ばして購入すると、借入金利の上昇で返済不能になり、中古住宅の売却が増える。そのため、新築住宅を建てることはなくなるかもしれない。
	×	その他住宅〔展示場〕(従業員)	来客数の動き	・夏は暑さのせいと考えていたが、秋から冬にかけても来場動向が悪い。
企業動向関連	◎	輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	取引先の様子	・最近では従業員を新しく雇っても長続きせず、すぐ次の会社に移ってしまうことが多くなった。雇用する側より雇用される側の方が強くなっている。

(東海)	○	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・自動車関連はやや低調であるが、農産物や青果物等の季節的な受注量、販売量は堅調であり、景気はやや良い。
	○	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電材需要が緩やかに回復傾向にある。
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・欧米の半導体向け設備は変わらず低調だが、中国での受注量が回復してきた。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・好景気というほどではないものの、安定した売上が続いており、緩やかに景気は上昇している。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年明けの1月の販売量、2月の受注量共に前年を下回っている。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・新しい年を迎え変化への期待がみられる1月とあって、景況感は引き続き良好である。初任給を大きく引き上げる企業が多く、労働者全体への波及効果も期待される。大阪・関西万博と節目のような年であるが、高齢者就業、副業促進など超高齢化社会のなかで経済を維持する流れが本格化することも景気にはプラスとなる。僅かだが利上げもプラスに働いている。
	□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・前月までの受注状況では落ち込みを予想していたが、今月に入ってから前倒しの納入依頼や追加注文が多くあり、客側での在庫調整が進んでいた様子である。
	□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量及び生産量が全くの横ばいである。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・消費が伸び悩んでいる分だけ物量が落ち込む状況が変わらない。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の時点だと、景気はそれほど変わっていない。瞬間的に荷量が増えることはあるが、1か月を通してみると暇なときもある。設備投資に関する荷物の動きは、まだ波がある。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・輸送物量は前年並みで推移しているが、人件費や燃料代など掛かる経費が増加している。現時点で燃料費も高騰し、輸送業界の先行きは不透明である。
	□	輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・同業他社の話を聞くと、今月の荷物の量は前月から取り扱う物量が余り変わっていないということで、景気に大きな振れ幅はない。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・日常生活から、景気は良くも悪くも変わっていないという印象を受ける。
	□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・人件費や材料費が上がっているなかで、なかなか受注価格は上がらず、原価率は悪化傾向にある。
	□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多いこともあり、前月同様に外出や遠出をする人が増加傾向になっている。今月の売上は前年を上回っている。
	□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・ネット広告や紙媒体広告も、顧客企業からの受注量は変わらずに推移しているが、新しい動きは余りない。
	□	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・自動車新車販売業の人から話を聞いたところ、若者は店舗を展示場感覚で訪れて1円でも安い車を探している。50代以上の夫婦連れは現金を持っており、アフターフォローが充実していれば価格にはこだわらないとのこと、若者は金を余り持っていないとの見解であった。
	□	公認会計士	取引先の様子	・取引先の売上を前年と前月と比較し、景気の傾向を確認したところ、ガソリンに対する補助金が終了するなど個人の家計負担は増えており、個人向けのサービス業などの売上は前年比100%を割り込む企業が多かった。また、12月の年末需要の反動も個人消費を下降させる要因になっている。
	□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・最低賃金引上げ額が大きく、それに合わせた昇給額も各社以前と比べて大きくなっている。ボーナス額も夏冬とも増額している。この傾向は以前からのもので、変わっていない。

	□	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	・景気が前年末より低下している。廃業する会社が散見される。金利も少しずつ上昇しているため、余計に慎重な動きになっている。ただし、当社はまずまずの状態でのいである。
	▲	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量が減少傾向である。
	▲	金属製品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・建築案件の動きが良くない印象を受ける。実際に受注量は明らかに減少傾向である。
	▲	電気機械器具製 造業 (営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注量が落ちている。
	▲	輸送用機械器具 製造業 (管理担 当)	それ以外	・ガソリン代の高騰、米や野菜の価格高騰、各種商品の値上げで景気回復の材料がない。
	▲	建設業 (役員)	受注量や販売量 の動き	・1月は来場者数が少なく、住宅販売は最低の契約数となった。例年年初は動きが悪いが、今年の中月から月末にかけても動きが回復せず、また、来場者も結論が長引いて成約に結び付かない状況が続いている。
	▲	金融業 (従業員)	取引先の様子	・世の中が消費を控えるようになっている。
	×	鉄鋼業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・バブル崩壊直後と同じくらいに受注量、販売量が落ちている。
	×	電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・客先業界は例年1月から2月にかけて景気が良くない時期であり、設備投資が少なくなるため仕事も減少する傾向があるが、今年は特にその影響が大きい。
	×	通信業 (総務担 当)	それ以外	・食料品、燃料といった生活に必要な商品や材料価格の高騰に皆が疲弊している。打開策を打たない限り、景気も人の気持ちも上がらない。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・新年会の法人利用が増えた。
	○	新聞社 [求人広 告] (営業担 当)	周辺企業の様子	・米国新政権の不透明さはありつつも、1月の県内の消費や企業活動は僅かながら上向いた印象を受ける。大型店の初売りや長期休暇による観光地の来客数などから判断した。
	○	職業安定所 (所 長)	求人数の動き	・前年同期と比較して求人数が大幅に増加している。また、求人企業からも、受注が増加している等の声が多く聞かれた。
	○	民間職業紹介機 関 (営業担当)	採用者数の動き	・4月入社を目指した求職者の活動意欲と企業側の採用意欲の相乗効果により、採用決定数が伸長している。
	□	人材派遣業 (営 業担当)	周辺企業の様子	・人材不足が継続しているなか、物価高の影響から各社コストがかさみ続けている。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・引き続きメーカーからの引き合いは多く、提案し切れていない。東海エリアでの2025年新卒向けの引き合い件数も目標値をクリアしている。
	□	人材派遣会社 (営業担当)	それ以外	・物価上昇に賃金上昇が追い付いていない印象を受ける。
	□	アウトソーシ ング企業 (エリア 担当)	周辺企業の様子	・国内自動車メーカー関連で依然認証不正問題の影響が残り、売上は前年比減少が続いている。今年度の下期残り2か月においても受注増加を見込むが、年度計画達成は不透明である。自動車製造業全般に厳しい状況が続いている。
	□	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、卸売・小売業だけは増加となったが、建設業、製造業、運輸業、宿泊・飲食サービス業、医療業等の主要産業は軒並み減少傾向となった。
	□	職業安定所 (職 員)	周辺企業の様子	・企業によって景況感に格差がみられる。一部企業においては新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻り明るさがみられるものの、原材料費の上昇を価格に転嫁できずに苦境にあるという声も多い。
	▲	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・人材不足は業種、職種、企業規模により更に厳しい状況にある。

▲	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・4月に派遣社員の給料を改定する予定だが、派遣料金も上昇が見込まれる。派遣先からの反応は厳しいという声が多い。
▲	職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年同月比で、新規求人数が製造業を含めほぼ全ての業種で減少している。
▲	職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・製造業の一部企業が、雇用調整を今までの配置転換や休業ではなく、人員整理によって行うという情報を得ている。
▲	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が減少している。
×	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・例年1月の第3週以降に求職者の動きが活発になるが今年鈍く、前年比マイナス20%程度となっている。特に事務管理系管理職クラスの人材の動きが見られない。