

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（販売促進担当）	単価の動き	・富裕層の購買力が全く落ちておらず、むしろ上がっている。
	○	商店街（職員）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年を超えている。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・当地域で行われる20年に1度の神事により、旅行客の動きが活発である。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・単価上昇は相変わらずだが、販売店の販売促進活動で何とか持ち直している。新店舗が開業し、客の買い回りがみられる。
	○	衣料品専門店（売場担当）	競争相手の様子	・競合他社が市場調査のため来店することがかなり多い。自店は立地条件が良く、改装や新規オープンが重なっている時期で、かなり商品の値段を下げているため、来客数が多い。値段を理由に自店を選ぶ客も多い様子である。自店の売上予算は継続して達成しており、前月の売上も大変良かったが、競合他社は厳しいとみる。全国的にも他店舗は厳しいと聞いているが、自店は良い傾向にある。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・割合としては中古車が依然として多いが、全体的に販売台数が上向きになってきている。中古車においても、以前と比べ新しく、価格が高い車が売れている。新車価格が上昇し、デモカー落ちの高年式中古車の引き合いが強い。
	○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・宿泊部門が引き続き好調である。
	○	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・夏休みの駆け込み予約と社員旅行の発注が増えた。7月1日から燃油サーチャージが値上げされ、国際観光旅客税も1000円から3000円に引き上げされるため、海外航空券の駆け込み発券も増えた。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・金利の回復により、システム導入の検討など動きが活発化している。
	○	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅販売においてインフレによる先高感があり、また、金利上昇も見込まれるため駆け込み需要が発生している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の来客数は少々減ってきたが、週末は増加傾向が続いている。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・客足が伸びず、状況は非常に悪い。
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量共に僅かではあるが減少している。来店しても店頭で商品や価格等をみるだけの客も今までより増えている。値上げはできるだけしないように努力している。
	□	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・株所有者で利益が出ている人々と、一方で年収がなかなか伸びない中小企業等に勤める人々で、6月は2極化が進んでいる。来客の中にはたくさん金を使える消費が多い客と、節約志向の客がいる。両者を併せると残念ながら景気は現状維持であり、どちらともいえない状況である。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・気温や気候の目まぐるしい変化などもあり、衣料品を中心に売上が伸び悩んでいる。また、食料品も生鮮食品や菓子類の動きが鈍く、消費者の節約意向が高まっているものと想定される。その一方で、海外特選ブランドを中心とした動きが5月と比べ好調で、インバウンドのうち中国は大きく減少しているが、韓国や東南アジアからのインバウンド消費が伸びており、前年並みの売上を確保する勢いである。
□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月前半は来客数、売上共に良かったが、後半から天候の悪化もあり、客が少なくなった印象を受ける。また、お中元ギフトについても引き続き低調である。	
□	百貨店（営業企画担当）	それ以外	・特選ブランドや高級時計の値上げが影響している。台風による営業時間短縮の影響等もある。	

<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・以前と比べると購入率はやや低下傾向にあり、高額商品の動きも落ちている。自店イベントによる集客はあったものの、期待したほどの来店や購入にはつながらず、大きな変化はみられなかった。また、旅行客は増えてきているものの、購入に至ったのは3点のみで、売上の押し上げにはつながらなかった。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	単価の動き	・毎週少しずつ値上がりが発生している。単価の高い米は値下がりしているため全体的に大きな変化はない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・土日の来客数は変わらないが、平日は大きく減っている印象を受ける。
<input type="checkbox"/>	スーパー（販売担当）	単価の動き	・消費者の様子にはまだ節約傾向がみられ、お買い得な商品や単価が低い特売商品や目玉商品の動きは良い。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・相次ぐ商品値上げの影響か、必要以上の物を買わなくなっている客が多い。常連客についても明らかに買上点数が減っている。これまで酒と一緒に買っていたつまみを買わなくなるなどの様子がみられる。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・販売商品が高くなる一方で、値引き施策が消費者に的中している。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	来客数の動き	・3か月前と比べると良くなっている。ベーカリーが相変わらず好調で、コロッケなどの揚げ物もよく動いている。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンがよく売れているものの、洗濯機と冷蔵庫の販売量が落ちているため、トータルで余り変わらない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・3月頃から始まったエアコンの駆け込み需要は5月にピークを迎えた。6月に入り安いエアコンの納期遅れや工事部材の品薄が報道され始めると同時に売上も落ちてきている。今までエアコンの先取り需要で売上を伸ばしてきたが、その反動が出ている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売により来客数、受注数共に増えているが、あくまで新型車効果であって、景気が良いという印象は受けない。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・全てのものが高くなり、どこかで支出を抑えようとしている客の様子がある。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・中東情勢が不安定であることにより、ガソリン代の高騰、オイルの在庫などへの影響や今後への不安感が大きく、来客数減少につながっている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ってから購入の需要は増えている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・車両本体の価格が上がっている以上に仕入価格が厳しくなっており、大幅に値引きをすると利益を圧迫する。そのため、1台1台を大切に売ることによる利益確保を心掛けている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・生活に必要な物の価格はますます高くなっているが、賃上げを受け新しい給与金額となり、個人の購買力は高くなってきている。客が商品価格をみる目はますます厳しくなり、お買い得な物は大量であっても購入し、割高な商品は手にとってもらえない。客のお眼鏡にかなった商品は、大量に購入される様子が目に付く。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・動きがないこともないが、時期的にもう少し動きがあってもよいはずである。以前と比べてどうかといえば、横ばいという印象を受ける。積極的な客が多いわけでもなく、株高の影響が関係しているのか分からないが、割と即決する客が多かった印象を受ける。一方で、売上としてはそれほどでもなく、判断が非常に難しい。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・中東情勢の影響が続いているため、景気も悪い状態が続いている。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・ランチと週末の慶弔需要は底堅いが、平日の法人利用、個人利用はいずれも軟調である。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・円安が進めば進むほど、客の財布のひもは固くなっていく。

□	一般レストラン (従業員)	来客数の動き	・悪天候が続き外へ出ない。
□	その他飲食 [ワイ ン輸入] (経 営企画担当)	販売量の動き	・円安の影響などにより、様々な物の価格が高くなったことを消費者は懸念しているが、それでも購入量を減らすまでには至っていない。
□	都市型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・レストランはランチと喫茶が比較的順調で、宴会も悪くはない。宿泊は低迷している。
□	都市型ホテル (営業担当)	お客様の様子	・宿泊における外国人比率は変わらず多いままで推移し、企業宴会の受注状況も変わらない。レストランは若干高級店舗が苦戦しているが、大きくは変わらない。為替や株高にも慣れてしまい、余り客の行動に変化がなくなっている印象を受ける。
□	旅行代理店 (経 営者)	お客様の様子	・飲食料品の値上げが常態化し、繁盛している飲食店でも価格が2年前の2倍ほどになっている。いつ行っても満席だった店が、夜は1回転しかしていない。レストランフロアの他店も行列のできる店とそうでない店の差が開き始めている。客は総じて価格の安い店に流れており、値上げした店は来客数を落としている。
□	旅行代理店 (営 業担当)	それ以外	・不安定な世界情勢のなかで、燃油価格の高騰や物価高、円安等、現状旅行商品にプラスの要素はないが、多少の旅行控えはみられるものの、極端な減少はない。景気は良いとも悪いともいえない状態で、しばらく静観状態が続いている。
□	通信会社 (企画 担当)	販売量の動き	・前月から引き続き新規客の獲得が低迷しており、特にエンドユーザーからの引き合いが減っている。
□	通信会社 (サー ビス担当)	販売量の動き	・ほとんどの家庭で光回線が導入されているため、新規申込みは減っている。アナログ回線終了に伴い、他社からの乗換えは増えている。
□	テーマパーク職 員 (総務担当)	来客数の動き	・例年6月は梅雨入りに伴い、大規模なイベント開催が少なく閑散期となるが、今年は月初めと月末に台風の影響も受け、例年と比較して更に集客が落ち込んでいる。
□	パチンコ店 (従 業員)	来客数の動き	・良くなる要素が少ない。
□	その他レジャー 施設 [鉄道会 社] (職員)	それ以外	・物価高が続いているなかで、収入は追い付いていないという状況は変わらない。
□	美顔美容室 (経 営者)	販売量の動き	・現在はホワイトニングと新色のメイク商品のキャンペーン中であるため、販売につながっている。
□	美容室 (経営 者)	お客様の様子	・どの客と話していても景気が悪い、物価が高いという話題になり、現在は余り良い状況ではない。
□	その他サービス [介護サービ ス] (職員)	それ以外	・中東情勢を受けて、出遅れながらも調達品値上げの話が加速してきた。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・材料の不足もあり、横ばいである。
□	その他住宅 [室 内装飾業] (従 業員)	販売量の動き	・1件当たりの工事規模が小さくなっており、受注金額がかなり減少している。
▲	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・新商品の提案やダイレクトメール等の販売促進活動を行っても、反応が非常に薄い。無駄遣いは絶対にしないという雰囲気であり、財布のひもはととても固い。
▲	一般小売店 [生 活用品] (販売 担当)	販売量の動き	・このところ店頭での販売だけでなく、通販での売上も落ちている。
▲	百貨店 (売場主 任)	お客様の様子	・店舗の立地がターミナル駅の近くであるため、来客数はそれほど少ないわけではなく、平日の来店も多い。夕方になると会社帰りの客も訪れるため、来客数は多いが、購入するというよりも時間潰しの客が多い。在庫がないときは客注という形で商品を取り寄せるが、購入するためというよりも、商品を見てみたいという客が多いため、売上につながることは少ない。
▲	百貨店 (経理担 当)	それ以外	・中間所得層における買い控えに加え、富裕層による高額品の売行きも鈍化している。

▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・販売促進を強化し、価格を打ち出して買上点数を伸ばす施策を行っているが、安いものだけが購入され余分なものは購入されていない。
▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・特売比率を上げて買上点数が伸びず、1品単価の下落により、客単価を維持できていない。
▲	スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数が減少傾向にある。
▲	スーパー（店員）	単価の動き	・総菜のパックなどのこん包資材価格の高騰で値上げをせざるを得ない状況になり、値上げに踏み切った結果、売上鈍化に転じた。
▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前々から来客数は減少傾向であったが、更にその傾向が高まっており、客単価の上昇ではカバーし切れず、売上の減少幅が大きくなっている。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数の減少と客単価の下落が同時に起こっており、おにぎりなどの米飯が売れなくなっている。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の前年比が、今年の3月からは1～2%の割合で減っていたが、5～6月はその下げ幅が大きくなっている。
▲	コンビニ（店長）	販売量の動き	・売上は、この1年間、前年同月比で減少し続けている。
▲	コンビニ（商品企画担当）	単価の動き	・中東情勢起因の値上げに歯止めがかからず、商品の値段が上昇傾向にある。その反面、客の購買単価が伸びきらず、結果として売上が低迷している。
▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・売上は前年比98.5%である。来客数前年比95%、客単価前年比103.8%と苦戦している。これは小売業全体にいえることであるが、ついに物価高による客単価の底上げだけでは、来客数の減少をカバーしきれなくなってきた。その背景には、株高が続いている一方で、世間全体にはその恩恵が行き渡っておらず、景気全体の底上げにつながっていないという現状がある。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・売上、来客数共に前年比では20%減少している。前年と比べ気温が上がっていないことが大きな原因であるが、それ以上に不景気による客の買い控えが広がっている。中東情勢が改善されたとはいっても、まだ地域経済の景気向上にはつながっていない。
▲	衣料品専門店（販売企画担当）	単価の動き	・売上が低迷するなか、仕入価格は上がっている。できるだけ価格転嫁をしないようしてきたが販売数は伸びず、価格転嫁後もそれほど変わりがない。
▲	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・月初めは気温の変化と、市からのエアコン及び冷蔵庫に対する補助金の影響により、エアコンと冷蔵庫を中心に大きく動いた。しかし、6月中旬から急ブレーキが掛かり、結果、前年度よりも売上は悪化し、今後も状況は変わらないとみる。
▲	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・中東情勢の影響はそう簡単に解消されるわけでもなく、自動車に必要な部品の納期遅れや、価格の高騰が続いている。そのまま客に価格転嫁をする訳にもいかず、収益的に非常に苦しい状況が続いている。
▲	その他専門店【書籍】（社員）	販売量の動き	・為替円安の影響により輸入商品の価格上昇もあり、販売量に勢いがみられない。
▲	一般レストラン（経営者）	それ以外	・洋酒等は高価になった上に品薄であるため、仕入れができない物が増えてきた。
▲	その他飲食【仕出し】（経営者）	単価の動き	・株価は上がっていて景気が良いような印象だが、物不足や価格上昇等に追いつかないくらい大変である。
▲	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・悪くなっているとまではいえないが、客の動きに不安定さを感じるようになってきた。
▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ワールドカップ開催中であるが、こういった大きなイベント中は受注が停滞するため、今回も同様に停滞している。
▲	タクシー運転手	それ以外	・現在の客の様子は平日については通勤や通院でそれなりに動きはあるが、午後になると動きが低調になる。夕方には少々動きはあるが、深夜の動きが今一つなので低迷している。

	▲	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・中東情勢や物価高が影響している。
	▲	パチンコ店(経営者)	販売量の動き	・売上、粗利とも減少傾向にある。
	▲	理美容室(経営者)	来客数の動き	・段々と暑くなり、例年であれば来客数が増える時期だが、客が余り来ない。
	▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・例年7～8月は忙しくなるが、夏を迎える少し前の6月は暇である。
	▲	美容室(経営者)	お客様の様子	・これだけ光熱費を含む物価が上がっていると、客も生活が苦しい様子である。その影響が美容院への来店頻度にも表れている。
	▲	設計事務所(職員)	お客様の様子	・客からは、景気が良くなるような話を聞かない。
	▲	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・景気が上向き話はみられない。資材の値上げが7月から更に進む。世界情勢も不透明である。買い控えが更に続くともみられる。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕(経営者)	それ以外	・当地域の築浅マンションだけが値上がりしているわけではなく、リノベーション物件の販売価格も大幅に上がっている。不動産屋の社長が、駅近や有名小学校の校区は購入希望者が多く、子育て世代に人気で、今後のマンション価格の高騰を見越して販売を増やしていると話していた。一方、従来の戸建て住宅は売れ残っているそうである。購入の人气が高まっているが、物件価値の差が大きく、不動産屋は苦戦している様子である。
	▲	その他住宅〔展示場〕(従業員)	販売量の動き	・住宅建設の資材が高騰している。
	×	商店街(代表者)	お客様の様子	・物価が大変上がっているため、スーパーなどで働いている人は、値段は同じでも量を1割減らすなどといった対策を採っていると言っている。内装業では、1か月以上接着剤が入ってこないため、壁紙の施工ができない。
	×	一般小売店〔酒類〕(経営者)	来客数の動き	・飲食店への来店客数が大きく減少している。日によって、客がゼロの店も何軒も出てきている。それに伴い、飲料の販売が悪くなってきている。
	×	スーパー(店長)	単価の動き	・客単価及び購入商品1点当たりの単価が下がってきている。
	×	コンビニ(店長)	来客数の動き	・本部による販売促進施策は大きな効果がみられたものの、それをもってしても前年度の結果を超えられない苦しい1か月となった。家計を守る動きと節約傾向が強い。
	×	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・既存客へは外商や電話を掛けるなどで来店につなげている。一見の年配客は、来店して単品でも購入する人がまだ見受けられる。
	×	観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・6月に入ってから、宿泊客数は前年比で大幅に減少している。4月や5月にはみられなかった現象であり、前年と比べて30%程度しか宿泊予約が入っていない。
	×	テーマパーク(職員)	単価の動き	・過去3か月間、前年同期との比較で客単価の下落がみられる。
	×	住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・新規の来客が少なかった。
	×	住宅販売会社(従業員)	それ以外	・新築住宅工事の見積書の作成に当たり、工事着手まで2か月以上又は未定だと下請け業者が見積りを出してくれない。
企業 動向 関連	◎	化学工業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・4月より容器の原料価格が大幅に上昇したが、販売製品への価格転嫁は完了した。A I 関連の半導体向け電子材料薬液の需要は伸び続けている。
(東海)	○	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・石油の輸入等に対する不安要素はある。
	○	輸送用機械器具製造業(品質管理担当)	それ以外	・社員に対する外部機関での講習機会が以前よりも増えた。

○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内の輸送物量は前年と比較し微増の状況である。物価上昇が個人消費に影響している様子はみられない。
○	金融業（従業員）	取引先の様子	・取引先の飲食店では、週末になると混雑がみられる。以前は人気がないといった状況もあったため、比較すると景気が戻ってきている。
○	金融業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の発注金額が、請負業者の状況を考えてくれるようになってきている。
□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売数量は3か月前と比べて大きな変化はない。
□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・企業決算が最高益を更新したという記事をよく目にする。建設資材、食材高騰の影響を受け利益を減らしている会社もあるが、自社全体としては好決算を発表しており、景況感良好を維持している様子が見受けられる。
□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・年度替わり直後から新規開発案件の引き合いが増えていて、繁忙状況が続いている。
□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・A I向けの旺盛な設備投資を背景に、北米の半導体設備投資が引き続き堅調に推移している。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ3年程度、受注量は3～5%程度の増減を繰り返しており、数か月間ほぼ変動がないとみられる。
□	建設業（役員）	受注量や販売量	・この数か月は販売量に大きな変動がない。
□	建設業（営業担当）	取引先の様子	・前年度に今年度予算として見積りを取っていたものが、執行するに当たって物価高の影響により値上がりし、部品代が高騰しているという連絡をよく受ける。
□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・荷主企業から物流費の低減を求める提案依頼が増えており、顧客増加につながっている。また、同業他社も値上げ申入れをしており、徐々に値上げに応じる荷主が増えてきた。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注量にばらつきがある。月の前半はそれほど忙しくない反面、後半にはまとめて仕事が出てくるという状況である。以前は月の前半もそこそこ忙しかった。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年並みに雨の日は多いが、外出や遠出をする人はやや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。
□	不動産業（職員）	受注量や販売量の動き	・物件の状況にもよるが、客の出店意欲は相変わらず高く、特に大きな変更要因は今のところない。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・広告受注量、特に紙媒体は前年と比べてもほぼ変わらず、新規の引き合いも余り変化はない。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先を見ると入退社の数は少なく、転職して給与が上がる見込みが少ないからとみられる。現状維持で様子見をしている。
□	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	・取引先の営業の動向や競合先の動きはいずれも低調である。当社にも少し仕事が入っているが、多くはない。これだけ円安が基調となつては、日本でのものづくりは難しい印象を受ける。人がいなくて無理なのであれば、ロボットを使うべきである。
▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格、エネルギーコストが高値安定するなかで、食料品全体に値上げが継続し、消費マインドはかなり冷え込んでいる。
▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の緊迫化やナフサ不足による影響、円安も続いている。さらには、前月より原材料の仕入価格が改定され、他の資材等も全て高騰している。
▲	鉄鋼業（従業員）	それ以外	・新設鋼橋発注量や民間建設投資、鉄骨需要は依然低迷しており、伸び悩んでいる状況である。
▲	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・元々物件の動きが鈍い年といわれていたところに、中東情勢も加わり、発注の動きが良くない。同業では仕事がないため仕事を回してほしいという声も出ている。建材の業界ではコロナショック以上の悪さという話も聞く。
▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料費や部品費が高騰しているなかで、価格競争を背景に取引先から値下げを要求されている。そのため、コスト面においての利益が余り見込めない。

	▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・中東情勢の影響を受け、メーカーなどの便乗値上げ、物価高騰が続き、景気が良くなる要素がない。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3～4月にかけて中東情勢悪化の駆け込み前の特需があり、取扱物量が大きく増加していたが、このところ特需が落ち着き、物量が落ち込んでいる。
	▲	通信業（法人営業担当）	競争相手の様子	・物価高騰により、資材の価格が異常に高くなっている。十分な利益を確保できない案件から、競合他社が次々と手を引いている。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・景気が非常に悪いというわけではないものの、円安の影響やガソリン代等の経費がかさむため、消費者の生活としては若干悪い状況が続いている。
	▲	会計事務所（職員）	それ以外	・消耗品や材料の価格は以前から上昇傾向であったが、中東情勢の影響により、以前にも増して厳しい状況となっている。客先には値上げ交渉をしているが、値上げ幅が消耗品や材料の価格上昇幅に追いついていないため、利益を圧迫している状況が続いている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5月から更に悪くなっており、リーマンショックのときと同程度の日商に落ち込んでいる。
	×	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、価格の低下も続いている。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・食料品や石油関連商品の物価高騰のため、生活苦が続いている。日々の生活で精一杯で、景気動向を気にする余裕がなく、危機的状況である。とにかく日々の消費財を抑制し続けている。
	×	不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・当地域の中心エリアにおける分譲マンションにおいては、壊滅的といえるほど新規供給物件の販売進捗が厳しい。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・国際情勢による物流の停滞と、各所価格高騰の先読みができない状況で、どの企業も様子見が続いている。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3か月前と比較してすぐに転職する意向のない求職者の数が増加している。現在も様子見や慎重な姿勢の求職者数が多く、成約につながりにくい状況である。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人件数は3か月前と比べ減少しているものの、前年比では大きな変化はなく、全体として横ばいで推移している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・円安とインフレの進行が止まらない。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車生産において中東向けの減産が続いており、生産数が非常に不安定である。残業減や賃金減が続き、雇用の維持も今後大きな課題になる。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・求人数に余り変化はみられない。求職者数は若干増加傾向とみられる。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・中東情勢のことが盛んにいわれているが、資材の不足や燃料費の高騰による影響は今のところ限定的である。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者の状況は余り変わらない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と比較して、全体的に4.8%減少の状況であった。産業別では、製造業や不動産業・物品賃貸業、生活関連サービス業・娯楽業の新規求人数が増加し、卸売小売業や金融業・保険業、学術研究・専門技術サービス業の新規求人数は減少となった。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月前と大きな変化はないものの、前年同月比では減少している。産業別にみると月ごとの変動はあるが、職業別の求人倍率は従来と大きく変わらず、人手不足分野においてはミスマッチが続いている。
	□	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ナフサや物価高の影響に関する声は少なくなった。

□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・新規求人案件が大量に発生しているものの、厳選採用の方針が鮮明になってきていることと、同一求職者の獲得競争がし烈になってきていることもあり、決定数へのインパクトにはそれほど変化がない。
▲	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・自動車部品メーカーにおいて、各完成車メーカーのバッテリー式電気自動車の開発がストップした影響により、業務終了者が大量に発生しているわけではないが、良くて人員数維持で増員の話はほとんどない。
▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・近年発生していなかった多人数企業の倒産が複数発生した。その要因を確認すると、資金繰り悪化とのことで、金利の引上げが借入れの多い企業の経営を圧迫し始めたとみる。
×	—	—	—