

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)	◎	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・旅行業界は夏の7～8月が年間を通して1番売上がある繁忙期であるため、売上は上がっている。
	○	商店街（職員）	販売量の動き	・人手不足で一部前年割れの店舗はあるが、ほとんどは好調である。
	○	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度の神事が山場を迎えている。地域が盛り上がるなか、灼熱ともいえる天候で旅行客はやや少なめである。
	○	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・猛暑による来客数の減少があるものの、資産効果などにより富裕層を中心とした高額の時計や海外特選ブランドの雑貨などの引き合いが多い。また、暑さ対策の日傘などの雑貨も動きが非常に良い。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・店舗改装により来客数が増加した。
	○	スーパー（店員）	販売量の動き	・梅雨が明け、猛暑となったため、飲料の売行きが良い。
	○	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・商品の値上げに客も慣れてきている様子である。米は余り価格の下落がみられない。必要品の購入のみという意識がしっかり守られているようで、消費を刺激するアイテムも余り見掛けない。
	○	家電量販店（店員）	販売量の動き	・エアコンの売上が良く、単価も良い。
	○	家電量販店（フランチャイズ経営者）	単価の動き	・6月は気温が低く需要の一服感があったが、7月に入り猛暑日が続いているため、エアコンの売上が戻ってきている。新たな省エネ基準の導入の影響で安いエアコンが売れやすいが、在庫がタイトであることと、円安・半導体不足等の影響により、比較的安価なエアコンも値段を高めに設定しており、売上は安定している。今年は安売りでの売上確保よりも、在庫確保が重要な年となる。
	○	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・暑さが到来し夏物商材が非常によく動いた。特にこの猛暑とエアコンの新たな省エネ基準の導入及び省エネ家電への買換え促進のための支援が重なり、エアコンの販売量と単価が良かった。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の効果もあるが、高額な車両の販売比率が高く、台数も増えている。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の価格が高くなっていることの影響か、中古車のなかでも登録未使用車や試乗車落ちの比較的価格の高い物が売れていて、安い価格の中古車の引き合いが余りない。
	○	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・夏休みの駆け込み需要や9月の大型連休の需要に合わせて、年末以降の予約が増えてくる時期である。また、猛暑を避けて秋から冬に出掛ける人が増えてくる見通しであるため今後にも期待する。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は微増、解約数は微減である。それほど大きな変化ではないものの、多少良くなっている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街への来客数はピーク時より少々減ったが、購買環境に関しては良好な状態で推移している。したがって、購買環境に変化はない。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・人の流れが少なくなっている印象を受ける。暑さのせいもあるだろうが、中高年から年配者の外出が減っている。それに伴い消費活動も低位で推移している。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑、酷暑が続き、商店街に人が少ない。

☐	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・ 7月の景気は全体としては変わらないが、中身が大きく変わった。株価の上昇で利益が出た人と、いろいろな物の価格高騰で使える金が少なくなった人で大きく2極化しており、今月の売上の中に混在している。つまり、大きな買物をした一部の人と生活が苦しくなって財布のひもが非常に固くなった人と、2種類の客がいる。景気の良いところは株価で儲かり、そこで大きな売上が取れて全体のバランス的に変わらない状態だが、中身については余裕のある富裕層に頼った状態である。
☐	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	販売量の動き	・ ボーナス月であったが、予想より売上が上がらなかった。
☐	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 立地が駅のそばであるため、来客数はそれほど変わらず、平日でも来店する客は結構多い。最近は買物というよりも涼みに来ている様子で、売場をぐるぐる回っている。クリアランスセールでは、以前はまとめ買いをする客がいたが、今はビジネスカジュアルとして1足でビジネスでもプライベートでも履ける靴を探している客が多い。
☐	百貨店（経理担当）	それ以外	・ 物価高などの影響を受けて消費は引き続き落ち込んでおり、3か月前と同様に景気は低位の状態推移している。
☐	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 百貨店への来店は、ほとんどが目的買いである。
☐	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 前年と比較すると梅雨の天候が対照的だったが、来客数は前年並みであった。
☐	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・ 来客数は前年より上向きで推移しており、梅雨明けが前年よりも遅かった影響もあって上旬の来客数はプラスであった。中旬以降は30度を超える日が続き、涼みに来店する客も目立つ。キャラクターのアイテムには、朝から行列ができた。
☐	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・ 7月前半に実施したイベントでは集客、購入率ともに高かった。慎重に買物をする客が多い一方で、記念日ギフトなど目的買いの需要は引き続きみられる。売上は前年並みで推移しており、全体として大きな変化はみられない。
☐	スーパー（経営者）	来客数の動き	・ 猛暑のため、客が並んで待ってくれない。
☐	スーパー（店員）	来客数の動き	・ お中元商戦が始まり来客数は増えてきているが、猛暑が続いているため伸びは鈍化している。
☐	スーパー（販売担当）	お客様の様子	・ 客単価も買上点数もほとんど変わらない。
☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・ 猛暑の影響により、飲料や冷食系などの商材はよく売れているが、客のそもそもの購入量が減少しており、必要な商品だけを購入している。おにぎりなどの主要商品は、相次ぐ値上げの影響により売上が鈍化傾向にある。
☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ 7月に入り猛暑が続き、いつもは来客数が上向くが、ずっと前年比2～3%減少の状態が続いている。
☐	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・ 月前半はそれほど暑くない日々が続き来客数が低迷していたが、後半の暑さにより来客数は増えており、ようやく前年比100%に到達した。ただし、中東情勢の関係で地域経済はまだ沈んでおり、今年は難しいという客の声が多い状況である。
☐	衣料品専門店（販売企画担当）	単価の動き	・ 8～9月に値上げになる話が来ている。販売価格も上がる見込みで、今月までは据置き価格であるが、駆け込み需要のようなものはない。
☐	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ 物価高で生活費の支出が増え、削れるものは削って支出を抑えようという様子が見受けられる。
☐	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・ 輸入商品の販売量に、円安が大きく影響している。

□	高級レストラン (経営企画)	来客数の動き	・ 7 月前半は 6 月の状況を引きずった印象で平日が厳しく、週末の慶事需要で盛り返す形で推移した。月後半は週末の日柄が良く、また、イベントによる集客もあり伸長した。
□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 消費者は外食をしないようにして節約している。
□	一般レストラン (従業員)	販売量の動き	・ 少しずつ値上げすることで利益が追いついてきている。
□	その他飲食〔仕出し〕(経営者)	お客様の様子	・ 物価上昇のスピードが速く、ここ数か月は世界情勢含め不安定である。
□	その他飲食〔ワイン輸入〕(経営企画担当)	お客様の様子	・ 物価が上昇しているが、雇用情勢が悪くないためか消費者はそこまで危機感がなく、実施したフェアでは前年比105%程度の売上で推移している。
□	観光型ホテル (支配人)	来客数の動き	・ 引き続き宿泊部門は好調だが、宴会・食堂部門は良くもなく悪くもない状況である。
□	旅行代理店 (経営者)	それ以外	・ 駅前のレストランの来客は猛暑の影響か以前より満席が減り、その分メニュー単価が上がり続けている。お昼のオフィス周辺にある移動弁当屋には行列ができていてだけでなく、日によっては売り切れが出始めている。隣のコンビニではより安く昼食を取りたい社員が、カップ麺にお湯を入れて事務所に戻っていく姿が増えている。
□	旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・ 円安や燃油高、中東情勢等の事情により、海外旅行に出掛ける旅行者は近場のアジアなどにしたり国内旅行に変更したりしているが、旅行を中止する人は余りいない。景気は横ばいの状況である。
□	タクシー運転手	お客様の様子	・ この時期は非常に暑いため近距離利用の客が増えたが、売上は余り変わらず、景気が良いとはいえない。今までのように午前中は高齢者の病院送りが大半で、その時間帯が終われば乗車の機会が少なく、変化は余りみられない。
□	テーマパーク (職員)	お客様の様子	・ 世界情勢や令和 8 年熊本地震等の不安が多く、先が見通せない。
□	テーマパーク職員 (総務担当)	来客数の動き	・ 連日の猛暑や酷暑により外出が控えられ、屋外施設にとっては深刻な状況である。夏休み期間に入っても、特に平日の集客は弱く、入園者数が月次目標に全く届かなかった。
□	観光名所 (案内係)	お客様の様子	・ 猛暑の影響はもちろんのこと、これだけ値上げが続けばそれほど景気は良くないが、7 月はボーナスが出ているため少し良い。
□	パチンコ店 (経営者)	来客数の動き	・ 売上、粗利とも微減であるが、来客数は余り変動がない。
□	その他レジャー施設〔鉄道会社〕(職員)	それ以外	・ 物価高についてはしばしば話題に上がるものの、賃金に関しては上げた又は上がったという声は余り聞かない。山間地域の景況感は横ばいである。
□	美顔美容室 (経営者)	販売量の動き	・ ホワイトニング商品やメイク商品の新色が前月と同じように販売につながった。
□	美容室 (経営者)	お客様の様子	・ 客との会話では、物価高に関する話題が 1 番多いため、余り景気が良い印象は受けない。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ 建築業界にもナフサ不足の影響はあるが、今のところは対応できている。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ 状況は変わらず悪く、来場は低調である。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕(営業)	単価の動き	・ 単価が高くなり過ぎている。
▲	一般小売店〔生花〕(経営者)	お客様の様子	・ 夏は花の持ちが悪いため、元々お盆以外の売行きは悪いが、今年は猛暑の中、墓参りに行く人も少ないようである。物価の上昇はとどまるところを知らず、ちょっとしたギフトなどもやめてしまったり、金額を落としたりすることが考えられる。
▲	スーパー (店長)	競争相手の様子	・ 各社の特売売価が更に下落傾向にある。

▲	スーパー（店長）	販売量の動き	・客の買上点数が減っている。
▲	スーパー（支店長）	それ以外	・余りにも急激な物価上昇に対して、対策が具体化されないままの現状では、決して良くなるとは考えられない。
▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年から来客数の減少傾向は継続しているが、今月は更にその傾向が強く、ほとんどの店舗で前年を下回っている。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・7月後半は連日の猛暑で来客数がやや減少した。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・高水準の客単価により売上が確保できているようにみえるが、来客数の減少傾向は今月も顕著であった。節約傾向も客の様子からはっきり見て取れる。消費者の求める価格帯で提供できない歯がゆさがある。
▲	コンビニ（商品企画担当）	販売量の動き	・ナフサ不足の影響による包材由来の値上げに歯止めが掛からず、販売点数の減少が顕著である。また、冷夏により飲料の販売点数が予想よりも伸び切らず、厳しい状況が続く。
▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・原油価格高騰や円安の影響により原材料やエネルギー価格が再上昇し、企業の利益を圧迫している。また、物価高に賃金上昇が追いつかず実質賃金の低下が続いているため、消費者の節約志向や買い控えが強まっている。さらに、米中対立や米国の関税強化など海外経済の不透明感も加わり、製造業を中心に先行きへの警戒感が広がっていることも悪影響を及ぼしている。
▲	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・続く物価高で、全てのものの金額が上がっている。前年と比べて衣料品も全体的に値上げしている。ただし、今の時期はセールに入り値段を下げている品があり、客はそういうものを見逃さないようで、価格の下げ幅などをよく確認しながら買う人が多い。スーツの売上は例年より少ないが、セットアップが人気で、単価が安い方がよく売れている。
▲	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・販売台数は減少しているが、車両1台1台を大切に販売している。薄利多売ではなく、利益確保に努めて販売しているため、利益率は良くなっている。
▲	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・連日酷暑日が続き、毎日の活動が鈍くなってきている。日々の生活に関わる商品の価格もますます上がっており、少しの買物と思っても、レジでの金額を開くとため息が出るといった言葉が客から聞かれる。消費活動に活気が戻ることはなかなかイメージできない。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・中東情勢の影響を受け石油問題が長引いているため、自動車の走行に必要なオイル類の入荷制限が掛かったままで、価格も高止まりし、収益は悪化しつつある。
▲	その他専門店〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・物価高騰や円安為替、金価格高騰や猛暑などの影響を受け、客の外出頻度と購買意欲が減退している。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の経済状況が非常に良くない様子である。
▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・4～7月は前年比の宿泊客数を確保できず、前年比では景気が悪くなっている。当地域には今年は大きな話題がないことで来訪者が増加傾向になく、物価高などで個人の客が外出を控え、企業の宿泊需要が抑制されていることを懸念している。
▲	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は不調で、レストランはランチの好調が続く。宴会は例年並みである。
▲	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・暑さで客の外出意欲が薄れている様子で、受注が伸びない。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・暑くなり、本来であれば忙しくなる時期であるが、客が余り来ない。
▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・今年の7月は猛暑、酷暑で、このあたりも全国で1～2を争うほどの暑さである。客層が高齢化しているため、この暑さでは外出ができず、来客数は減少している。

	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価高で全ての値段が高くなっているため、美容院に金を使わなくなった。
	▲	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	それ以外	・秋に向けて仕入価格の改定案内が増えてきた。ここ数年にわたって値上げ改定をしてきた取引先からの案内も多い。
	▲	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が聞かれない。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・土地購入希望の客からの建築工事を含めた予算が低く、予算の上積みを提案したものの、中小企業勤めで給与がそれほど上がっていないため上積みは難しいと言われた。代わりに希望地域の変更を進めたところ、結局購入自体を再検討することになってしまった。物価上昇に付いていける客は限られている。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・相次ぐ値上げ報道により施主に迷いが生じ、買い控えが発生している。見積り提出まで進んでも見送りになることが大半で、施工に結び付かない。実際に、建材やキッチン・バス・トイレに水回りから塗装工まで、メーカーから来月の値上がり予告が届いている。この先、景気の回復に期待を持ってない。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	販売量の動き	・ハウスメーカーの景気が悪いという話を聞く。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・爆発的に物価が上がっているため、収入が変わらない。自身の仕事関係の商材も7月中に3割上がった。それだけではなく、中東情勢の影響により接着剤が全く入ってこないため、工事が止まっている。建築関係は相当なダメージを受けているとみる。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店の来客数が減少する状況が続き、飲料の販売も引き続き悪くなっている。
	×	スーパー（店員）	お客様の様子	・7月下旬に40度に近い日が続き、昼から夕方にかけての客入りがかなり減少した。この猛暑だと必要な分の買物量だけで済ませるため、売上も減少した。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価高に猛暑が追い打ちを掛けたようで、終日、商店街に人の気配がない。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・7月に入って動きが悪い。暑さの影響もあるが、販売量が少ない。マイナーチェンジで生産が現在止まっていることも影響している。
	×	乗用車販売店（従業員）	それ以外	・原因の究明は難しいが、なかなか売れない上に問合せも少なく、客が来ない。暑すぎるのが関係しているのかもしれない。結果として売れておらず、購入する気も余りない様子である。信じられないほどに全く動きがない。問合せもなく、来客もなく、今月はとにかく駄目である。
	×	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・給料が増えるわけでもないのに、これだけ物価が上がれば景気は悪くなる。
	◎	—	—	—
企業 動向 関連 (東海)	○	化学工業（営業担当）	それ以外	・今年の4月から容器原料のプラスチックの価格が大幅に値上げされたが、値上げ幅について販売価格への転嫁が完了した。
	○	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米地域への半導体関連での設備投資の勢いが衰えない。
	○	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・業績は安定して推移しているが、人手不足の状況は続いている。
	□	食料品製造業（社員）	取引先の様子	・原料価格の上昇を受け、製品価格の見直しを行ったため、国内飲食店への販売量が落ちている。一方で輸出は好調に推移しており、全体としては横ばいである。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・中東情勢が落ち着き、景気も上向くと予想していたが、まだ戻らない。また、急激な円安が進み、これらの影響により景気は全般的に余り変わらない。

□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・金利がある世界になり、資金を手元に置いておくことは確実に不利であるため、とにかく定期預金でもいいから金を預ける動きに勢いが出ている。銀行が様々な預金商品を資金の階層に合わせて発信しており、良好な景況感を漂わせている。
□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・お盆休み直後の納入を希望する注文がいまだ入っているが、既に9月にしか納入できない状況になっており、好況が続いている。
□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現状特に変化がない。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格等の値上げはやむを得ないと受け入れられているようで、順調に進んでいる。良いのか悪いのか生活必需品はやむを得ずといった感覚がある。
□	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・コンスタントにいろいろな物の注文が入っている。
□	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・相変わらずの値上げが続くなか、令和8年熊本地震の影響により生産がない日が増えるおそれがある。
□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅分譲会社の視点から見て、客の所得は大きく増えていない。それにもかかわらず建築資材は値上げが続いており、販売価格は上昇しているため、販売に苦戦している。
□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・生産財、消費財共に原料価格高騰と物価高の影響により依然として荷量は低いまま推移している。
□	輸送業（従業員）	取引先の様子	・中東情勢により、原油及び石油関係製品の流通に関し、荷主の業界はビクビクしている様子である。1日たてば状況が変わる現在の世界情勢において、先の予測ができないため計画が立てづらく、それが出荷計画にも影響している。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・6～7月前半まで、自社で扱う取扱物量は微減若しくはほぼ横ばいとなっている。長期連休がなく、平日の稼働がメインとなっており、特段例年と変わらない状況にある。
□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・発注者が請負業者のことを考え始めている様子が、実感できようになってきた。請負業者のコストを価格でカバーできるようになれば、従業員にも給与として還元できるようになり、個人消費にもつながる。景気が良くなる兆しはみられる。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・前半は例年並みに雨の日が多かったが、中旬からは晴れの日が多く外出や遠出をする人は増加傾向にある。今月の売上は前年を上回っている。
□	不動産業（職員）	取引先の様子	・天候の影響もあったのか6月は厳しかったが、7月に入り需要が少し伸びている。しかし、大幅に変化しているということはない。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業側からの広告発注量や広告予算は余り変化はなく、新しい案件も物価の上昇等により、保留状態が続いている案件もある。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・顧問先の売上や利益について、特別な変化がない。
□	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	・古い取引先から新しい提案の仕事が入ってきて、大変良い流れになった。他社からも余り変わりなく仕事が入っているため、今後は少し楽になるとみる。
▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響により外出機会が減っている印象を受ける。店頭での販売数量も減少している。
▲	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は変わらない。
▲	金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・自社はともかく、協力工場は地域にかかわらず、仕事がないため助けてほしい、という声をよく聞くようになった。

	▲	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界の景気は悪い。競合他社との値下げ競争でなかなか厳しい状態になっており、競合他社の方が思い切って値段を下げているなかで部品価格が上がっているため困っている。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物流が6月までは順調に増加していたが、原油価格高騰の影響により7月以降は鈍化傾向である。6月までの反動が出ている。
	▲	通信業（法人営業担当）	それ以外	・夏休みに入り、行楽地のにぎわいが戻るといきや家族連れは少なく、たまに見掛ける家族連れは外国人であるケースが多い。外出控えは暑すぎることも原因であろうが、家庭の財布事情が遊興費まで捻出できない切実な状況を物語っている。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・令和8年熊本地震の影響を受けている企業もあり、景気が良くなるまでに時間を要する。
	▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・自動車産業が多い中での感触として、生産性が落ちているわけではないものの、円安や物価の上昇などにより生活費がどんどんかさんでいるなかで、消費者の生活レベルが下がっている印象を受ける。
	▲	公認会計士	取引先の様子	・取引先の来客数の増減や売上の前年比をみると、全体的に減少傾向にある。サービス業においては、気温上昇の影響もあり、客が外出を控える傾向にあるとみられる。また、国際情勢も落ち着くことがなく、輸出、輸入産業も売上が減少している。建設業においては、資材不足と原価高騰により、営業利益率が前年比では平均2～3%減少している。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月も悪かったが、その前月と比べても売上、見積金額が減少している。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が大きく減少している製品がある。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・物価上昇と値上げが当たり前の雰囲気になり、消費者に諦めムードがある。何か始めようにも金銭的にも時間的にも余裕がなく、誰もが元気がない、景気が悪い状態が続いている。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	それ以外	・70年続く老舗の茶屋が、定期的に開催する知識を広める講話の参加者を募集したところ、広告媒体で募集範囲を以前より広範囲にしても定員確保が難しくなっていると聞いた。高齢化や情報過多で趣味の範囲も広がっているはずが、財布のひもが固く、趣味にまわす余裕がないのかもしれない。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・以前から変わらず物価高の影響から中小企業を圧迫する状況が継続しているが、政府支援の期待もまだ強く、企業側は停滞状況が続いている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人件数は高い水準にあるものの、求職者数の増加を見込めないことから、採用者数に大きな変化はみられない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・引き続き、物価上昇に対して賃金上昇が追い付いていない印象を受ける。
	□	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、下期に向けて予算の考え方は引き続きシビアな状態だが、大幅な人員削減といった話は出ていない。所々で業務終了の話が出たり、一方で1人増やしたいという話が出たりと総合的に現状維持ないしはやや人員減少という状態で、3か月前と同様である。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・中東情勢の影響により世界的にナフサ不足で、電子機器関連企業では海外拠点のナフサが全く手に入らないため、国内へ生産を移管した企業もある。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・2028年新卒採用の夏のインターンシップに向けた動きは、前年と比較してもそれほど違いがない。インターンシップやオープンカンパニーを実施する企業は増加傾向である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数でカウントされている求人のほとんどが応募なく有効期限が切れた求人の更新分であり、純粋な意味での新規求人がほとんどない。

□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数は増えているが、採用者数は少なく、求人も一定の業種に限られている。
□	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3.98%増加した。産業別では、建設業、運輸業・郵便業、サービス業（他に分類されないもの）の新規求人数が増加、卸売・小売業の新規求人数は減少となった。
□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に増加傾向にある。
□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、製造業において4月以降増加傾向がみられるものの、全体としては横ばいで推移している。物価上昇や資材価格の高騰が幅広い業種に影響を及ぼすなか、人手不足や従業員の高齢化といった課題も引き続き深刻な状況にある。
□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・キャリア採用案件にて入社承諾事例が増加している一方、厳選採用の傾向は続く。
▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人受注数は3か月前から緩やかに減少している。前年同月比でも減少しており、企業の採用控えが懸念される。また、求職者の動きも鈍い。
▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数が高齢者を中心に滞留傾向にあり、人手不足といわれるなかでも高齢者の採用を手控える状況がうかがえる。
▲	その他雇用〔広告代理店〕（求人広告担当）	周辺企業の様子	・業績の良い業種とそうではない業種に分かれている印象を受ける。
×	—	—	—