

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)	◎	タクシー運転手	お客様の様子	・物価対策の効果がみられる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・地域の行事が終わってやや平常を取り戻した。しかし、好天続きで暑さがひどく、土産物の購入意欲が減少し、水物が中心の売行きになっている。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・店舗改装を行ったことで、新規客が多数来店している。
	○	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・土日の来客数が特に増えた。
	○	コンビニ（店長）	販売量の動き	・毎月のように商品は値上がりしているものの、販売数、来客数ともに増加している。ただし、主要カテゴリのおにぎりは継続して販売数が減少している。
	○	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・全体的に悪くなく、3か月前と比べたら随分動き出した印象を受ける。しかし、猛暑の影響もあり、売行きが良いわけではないため、判断が難しいところである。
	○	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・物価は相変わらず上がっているが、ナフサ関連の流通は戻りつつあるため、少し安心感が出てきた印象を受ける。
	○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・夏休みの観光需要が強く、宿泊部門は好調である。一方で、人件費、原材料価格の高騰に伴い値上げした影響からか、宴会、食堂部門が低調である。
	○	都市型ホテル（社員）	来客数の動き	・イベント、宿泊の来客数は多く良かったが、宴会利用が少なかった。
	○	都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・アジア・アジアパラ競技大会の影響で出場選手と観光客の宿泊予約が増加している。
	○	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・アジア・アジアパラ競技大会が近づき、プロ、社会人、大学・高校・中学の部活動といったスポーツ団体の動きも活発である。試合の遠征や大会などで貸切バス、宿泊ホテル、弁当などの依頼が多くなっている。物価高騰による値上げは続いているが、それでも行事優先で依頼がある。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約件数にはさほど変化がないものの、解約件数は減少傾向にあり、現状の景気が良いとはいえないまでも、以前より多少良くなっている印象を受ける。
	○	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・アナログ回線の終了に伴い、光回線への切替えと、この機会にインターネットを始める人が増加している。
	○	テーマパーク（職員）	単価の動き	・前年同月、過去3か月共に比較して客単価が上昇している。
	○	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・繁忙期であるお盆を迎えたため、やや良かった。
	○	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・お盆の繁忙期で集客が増加した。近隣に同業他社がオープンしたが、影響度合いは想定以下であった。
	○	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケア商品のキャンペーンが始まり、キャンペーン中の特典を目的に購入する人が多い。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・週末はもちろん、平日でもここは日本なのかと疑問に思うぐらい商店街全体に多国籍の外国人が訪れ、安定したにぎわいがみられる。
	□	商店街（代表者）	競争相手の様子	・同業者の閉店や廃業が幾つかみられる。また、仕入先等の縮小もあり、零細小売業はどんどん小さくなってしまっている。
	□	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べて天候は大して変わっておらず、商店街の暑さを避ける人は来ない。
	□	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・確実に2極化が進んでいる。景気が良い人は2割程度いて、その層が売上の半分を占めている。非常に厳しい生活を送っている人が8割で、その層の売上は全体の半分である。景気を底上げしている層と、生活が厳しく消費が伸びない層に明確に分かれており、状況は極端に異なるが、両者を併せると景気全体としては平均的な状態になっている。

☐	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お盆の仏花、墓花等の売上は前年とほぼ同じで、来客数もほぼ横ばいで落ち込むことはなかった。若い人も結構墓参りに行く様子で、少し安心した。
☐	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	お客様の様子	・県外からの客が比較的高額な商品を購入したことで売上が上がっている。
☐	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏休みのため若者の来店が多いが、若年層に人気の商品在庫が少ないため、売上に結び付かない。さらに、店頭で試し履きをした後にネットで購入する人が多く、店頭での販売は厳しい。また、年配者も来店するが、売場をぐるぐる回って話をして帰るだけであり、売上には結び付いていない。
☐	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・株高による資産価値の増加を背景とした高額品需要が頭打ちとなっている。一方で、国民的テレビドラマの影響と考えるが、朝の早い時間帯から食料品売場を中心に集客が前年よりも多く、土産物の買上需要が非常に高い。気温が非常に高い日が続いており、引き続き猛暑対策の雑貨が売上を伸ばしている。一方で、衣料品が苦戦している傾向に変わりはない。
☐	百貨店（経理担当）	それ以外	・食品や日用品の物価高による消費マインドの低下が継続していることに加え、インバウンド関連消費も低調に推移している。
☐	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年と同程度で、大きな変化がない。
☐	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・上旬から中旬のお盆時期は来客数が通常より多かったが、下旬になるにつれ減っていき、通常に戻っていった。
☐	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・お盆期間はファミリー層の来店が多く、館内を回遊している客が多かった。購入する人は目的がはっきりしており、女性の自家需要は好調で、高額ラインの販売もみられた。総じて来客数、売上共に前年並みで、大きな変化はみられない。
☐	スーパー（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響により生鮮品の価格が高騰し、売上は増加しているが、販売量の増加によるものではない。
☐	スーパー（店員）	販売量の動き	・商品単価が値上がりしているにもかかわらず売上が変わっていないため、買い控えが発生しているとみる。
☐	スーパー（店員）	来客数の動き	・お中元商戦で来客数は増えたものの、猛暑で来客数が減った。
☐	スーパー（店員）	単価の動き	・お盆商戦の時期に雨が降らなかったことにより、生花の売上が順調であった。ただし、夕方を過ぎても気温が高い猛暑の影響をものに受け客足が鈍った。帰省時の手土産の果物などの売上は想定よりも伸びなかった。
☐	スーパー（販売担当）	単価の動き	・高額商品などは買い控えがある。単価の低いチラシ商品は動きが良い。
☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数に大きな変動はないが、商品の買上点数が少しずつ下がり始めている。特に主食のおにぎりや弁当など米価が大幅に上がっているものが著しく下落している。各種商品の値上げにより客単価は上昇しているが、客の節約志向は強くなっている。
☐	コンビニ（店長）	単価の動き	・天候に恵まれ食品や菓子類の販売が好調である。飲料、アイスクリームも好調ではあるが、値上げ分を考慮すると客単価は上がっておらず、むしろ下がっているともいえる。
☐	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・前月に引き続き、来客数が前年を上回り、売上も好調に推移している。特にお盆期間中は前年を大きく上回る実績となった。
☐	衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・物価高になると、衣料は真っ先に家庭の予算枠から外れる。一部ブランド品の動きは良いところもあるが、全体的に厳しい。
☐	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・必要な物だけを買求める客が増えた。ついでにあれもこれもということが少なくなっており、今日はこれと決めて買物をする客が今月は多かった。

☐	家電量販店（店員）	販売量の動き	・工事可能な枠が決まっているため、エアコンの販売台数は例年と大きく変わらないが、物価が上昇しているのに単価も変わらなかった。
☐	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・今月は、お盆まではエアコン、冷蔵庫の販売が伸び、前年以上の推移で売上が伸びたが、後半はエアコンがストップした。商品全体の販売量は前年と比べ減ったが、単価の上昇により、売上は前年と変わらない状況である。来客数もお盆以降減少したが、景気としては3か月前と比べて変わらないと判断する。
☐	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費者が金を使うことに消極的になっている。
☐	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・必要な車の買換えはあるが、新車の購入は少なく、購入単価も大きくない。
☐	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・今月は長期の夏季休暇もあり、家族が久々に集まったり、旅行に出掛けたりといろいろな支出も重なり、人が活発に行動した。さらに、猛暑日が続くクーラーなしでの生活は考えられず、光熱費等でも支出が多くなっているとみる。客の日々の買物も、商品価格が上がってきている中でお買い得な品を一生懸命に探している様子がみられる。
☐	乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・車両が高額になっているため、できるだけオプション品を減らそうという客が増えた。実際、1台当たりの単価をみると前年比では80%ほどになっている。
☐	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・夏季休暇もあり、業界としては閑散期に当たるが、来場もそれなりにあり、落ち込みは少ない印象を受ける。新車よりも中古車の引き合いが多い傾向もこしばらく変わっていない。
☐	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・夏季の閑散期に入ったため、受注量に伸びがみられない。
☐	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・夏休みやお盆営業に期待したものの、平日夜はさほどの伸びがなく、日によっては前年割れとなった。ただし、イベントや週末の祝いは手堅い需要がある。
☐	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・当店の客は高齢者が多く、常連客が減少傾向にあるため、景気は微妙である。
☐	一般レストラン（従業員）	販売量の動き	・夏休みで連日忙しかった。
☐	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・様々な物の価格が上がり消費の減退を心配しているが、消費者は物価が上がることに對して一定の理解があり、売上に大きな減少はない。むしろ、販売量は2%程度微減だが、売上は5%程度上昇している。
☐	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・物価高であっても、今しか行けない旅行の予定はスケジュールやホテルを調整して計画する様子で、全く計画がないわけでもない。しかし、秋以降来年にかけての予約はまだ少ない。
☐	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰が影響している様子で、客の反応が今一つ良くない。中東情勢と円安傾向が収まらない限り、客の動きは良くならない。
☐	タクシー運転手	お客様の様子	・毎日全く状況が違い、特に客足を期待する週末について先週は良かったのに今週は全く人出がないというようなことの繰り返しで、売上が伸び悩んでいる。毎月変化のない状態が続いているが、少しずつでも良くなることを期待している。
☐	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・夏休みは前年どおりの来客数であった。観光地のため、値上げの影響は余りみられない。
☐	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・8月に入り、猛暑や酷暑の影響は恐れていたほど深刻ではなくなり、集客の回復傾向を若干感じたが、それでもやや目標値を下回った。一方で、各種体験・飲食物提供等による園内消費はやや好調であり、苦戦している中で収益の確保に寄与した。
☐	観光名所（案内係）	お客様の様子	・夏休みで一見景気が良さそうに見えるが、単価が非常に高くなっており、これでは駄目である。
☐	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	それ以外	・夏季休暇の観光ハイシーズンの終盤であるが、今夏は暑さや自然災害の印象が強く、十分な客を迎えたとは考えられない状況である。

□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話題は、ほとんど物価が上がっているとか、光熱費等の値上がりを嘆く声が多いため、余り景気がよい状態ではない。
□	その他サービス 〔介護サービス〕（職員）	単価の動き	・調達取引先からの価格改定案内が後を絶たない。レンタル商材のメンテナンスコスト、資材・部品、委託管理費全ての費用が値上げされる。一方で、介護報酬福祉用具貸与は上限価格が商品ごとに決められているため、値上げ改定もできない状況である。
□	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅に先高感があり、在庫の売行きは悪くない。
□	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今月は新規不動産売買の相談がなかった。新規賃貸の相談が3件あったうち、居住用が2件、事業用1件であった。
□	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。ナフサ不足の影響はやや緩和された。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・来場者数とイベント参加率は良かった。物価高で旅行などを抑えて家にいる率が高いせいか、来場者は多かったが、契約は伸び悩んでおり、状況は悪い。
▲	スーパー（店員）	単価の動き	・足元の実績をみると、生活必需品はある程度手堅いが、し好品を中心に実績が良くない。
▲	コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・前年も来客数は減少傾向であったが、その前年と比べても更に減少している。客単価の上昇では補い切れていない。
▲	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の減少は相変わらずだが、客単価の下落も併せてみられるようになってきた。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比7～8%の減少で推移している。この夏の異常な暑さも影響しているとみる。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月も猛暑日が続き、外出を控えたり、エアコン等の電気代がかさんだりした影響もあるが、来客数、売上ともに前年割れの状態が続いている。
▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・全国約1万6000店舗のF C店における8月実績は、売上が前年比100.3%となり横ばいで推移している。内訳は、来客数が前年比97.4%、客単価は前年比103.3%という状況である。来客数減少の背景には、猛暑による外出手控えや相次ぐ天候不順、人流の変化などが影響している。一方、客単価の上昇は継続する物価高の影響が色濃く反映された結果である。来客数の減少を客単価の上昇で補い売上を維持する傾向は、小売業全体に通じるものとみる。
▲	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・法人顧客の消耗品購入が少ない。仕事が周辺地域でなく遠方にシフトしており、長期間来店がない客が増加している。また、夏の暑さがおさまり、一般客の来店も減っている。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・今までは壊れていなくても古いエアコンを買換える客がいたが、それが一服した印象を受ける。需要を先食いした分、最近ではエアコンの売上が落ちている。エアコンの売上が大きい分、売れなくなったときの反動も大きい。客の来店頻度も減っており、必要以上の買物は控えている様子である。
▲	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月はここ数か月で最も販売台数が落ち込んでおり、前年と比較しても販売台数が大幅に減少している。
▲	その他専門店 〔貴金属〕（経営者）	来客数の動き	・猛暑やゲリラ豪雨、地震災害、物価高騰、円安為替など消費者の購買意欲を減退させる要因が影響し、来客数、売上ともに減少という結果につながった。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の様子として、来店回数が減っている。会話においては、いずれも値上がりの話をよくしている。
▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・5月は良かったが、6～7月の宿泊者数が前年を10%程度下回っている。暑さや物価高、海外渡航者が減っているなど、マスコミによる旅行に対する割高感とネガティブな報道が消費者行動に悪影響を及ぼしている。
▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客との話で景気は余り良くないということだったため、景気は良くならないとみる。
▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・今年の夏の暑さはけた違いであり、客足はかなり悪くなった。

	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・来店する客の中で、景気が良くなる話は聞かない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・二重窓に断熱材という各種のリフォーム補助金を使ったりフォームについて、せっかくの補助金を利用できるチャンスだが、見積りを出してもなかなか決まらず、見送りになる物件もある。ついでに別の提案をしても、補助金が出ないと分かると補助金が出る工事だけに収まる。客は支出に慎重になっており、この先良くなる要因はない。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・総合住宅展示場の集客が悪くなっている。前年比では8割程度である。
	×	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・例年と比べて、アルコールでなく食事をメインとする店も来客数が減少している。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・新しい道路が開通して、交通の流れが変わったことが1つの要因ではあるが、それを差し引いても来客数の減少が大きく表れている。どの商品も高価格になり、消費者にとって気軽に立ち寄って買物を楽しむ店ではなくなっているのかもしれない。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・猛暑のため不要不急の外出を控えている上に、自然災害が余りにも頻発しているため、衣服に対する消費者マインドは冷え切っている。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は稼働日が少ないこともあり、動きが極端に鈍い。
	×	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・買物に行くと、物価の上昇を肌で感じる。皆、節約志向であり、景気は悪い。ただし、このところ米の値下がりやコンビニでのおにぎりの値上げがみられ、上がった価格が下がる傾向になれば、少し回復するとみる。
企業 動向 関連 （東海）	◎	—	—	—
	○	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やインフラ、半導体関連の設備投資の勢いが止まらず、受注状況は好調である。
	○	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客先業界全体としては悪いが、このところパチンコ店がいろいろと設備投資をし始めたため、若干良くなってきている。
	○	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・トラックの燃料について政府からの補助金が継続的に出されていることもあり、価格面、仕入状況ともに順調であり、平静を取り戻しつつある。
	○	金融業（企画担当）	取引先の様子	・発注業者の金額をみると、発注単価が受注業者への配慮がみられる水準になっている。
	○	新聞販売店〔広告〕（店主）	取引先の様子	・数か月前と比べ、解約件数が多少減少している。
	□	窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・受注額の上位を占める数社が、全てフル稼働状態で、特にトップの会社からは納期前倒しや追加納入の依頼があり、順調に推移している。
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・仕事量が乏しいという同業者間での声が多い中で、自社は少しずつ仕事が出てきている感覚があるため、どちらとも言い難い。
	□	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・前月同様、需要が上向くような動きは見られない。
	□	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	・受注量が前月と余り変わらない。
	□	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・住宅の販売価格が下がる要素がない。マンションにおいては、所得が上位2割の人が購入対象者であり、半数以上の人は購入できない価格となっている。
	□	建設業（営業担当）	取引先の様子	・一部の材料等の高騰と物自体が入らないことにより、仕事自体の見積りは出せるが、作業に至るまで比較的速度が遅い。景気の下というより、なかなか仕事が進んでいかないイメージがある。
	□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・国内の輸送量は前年をやや上回っており、度重なる自然災害の影響を考慮しても、全体として増加傾向にある。

□	通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・上期の受注量は、例年と比較すると増えている。半導体の値上がりで品不足により、できるときに、品物があるときに、これ以上値上がりする前に、という焦りからか、客側の投資判断スピードは上がっている。しかし、客の事業収益が増えている様子はうかがえず、下期予算を狙って提案するものの、新しい提案が受け入れられる確率は、従来どおり変わらず低い。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも晴れの日が多く、外出や遠出をする人が増加傾向にある。今月の売上は前年を上回っている。
□	不動産業（職員）	受注量や販売量の動き	・ターミナル駅の状況には特に変化がなく、にぎわいは続いており、大きく需要が減退している様子はない。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・紙媒体及びWeb媒体等の広告受注量はほぼ変わっていないが、予算の面で厳しい案件があり、利益の面でも芳しくない。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・8月に決算を申告した法人のうち、半数は利益が出て半数は赤字だった。赤字だった法人の中には、原油不足からくる材料の入荷遅れで仕事ができなかったところもある。黒字の建設会社は、たまたま完成工事が決算時期にあたったという理由はあるが、いずれも景気の動向とは直接関係していないとみられるため、変わらないと判断した。
□	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	・古い取引先から久しぶりに正式に仕事を受注し、大変喜ばしい。一旦業務を停止していたが、円安のため海外生産から国内に移行して続けて行うとのことである。しかし、中小企業は相変わらず厳しい状態である。
▲	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・飲食店を中心に販売量が減少している。
▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・物価高騰の影響を受けて需要減退している印象を受ける。天候不順もマイナスに作用している。
▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・中東情勢が落ち着いているものの、燃料価格の高騰や物価高、円安の進行、また、連日の猛暑の影響により農産物や果物の減産等があり、景気はやや悪い状況である。
▲	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の不安定化が生じて以降、4～7月まで容器の注文が多かったが、8月は在庫調整の影響もあり、受注数量が減少している。
▲	鉄鋼業（従業員）	それ以外	・新設鋼橋発注量や民間建設投資、鉄骨需要は依然として低迷している。資材の高騰もあり、工事進捗にも遅れが出ている状況である。
▲	輸送業（経営者）	取引先の様子	・ホームセンター、ドラッグストア向けの配送個数が数%下落している。商品通貨額についても、多くの商品が値上げしているにもかかわらず横ばいか下落に転じている。
▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・7月までは前年並みの荷動きだったが、この8月は荷量が減っている。各荷主とも動きは鈍い。
▲	金融業（従業員）	それ以外	・日常生活や周りの様子、各地での地震や豪雨の影響から、決して景気が良いとはいえない状況である。また、物価も引き続き上昇している。
▲	金融業（従業員）	取引先の様子	・お盆の休日を挟み、金を多少なりとも浪費した分の節約という考えや、節約をしないと生活が非常に厳しいという考えもあることから景気はやや悪くなっていると判断した。
▲	公認会計士	取引先の様子	・今月は季節柄、営業日数が少ないこともあり、多くの企業で売上は減少傾向にある。また、各地で雨の災害や令和8年熊本地震など災害の影響もあり、景気は停滞しているとみる。特に物流関連の企業の景気が悪化している。個人消費も、例年と比較すると物価高の影響もあり、余り活発ではない。BtoCのビジネスを展開する企業も売上は停滞気味である。
×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は特に7～8月の状況が非常に悪い。通常時よりも2割程度落ち込んでいる。
×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量、引き合い共に減少しており、仕入品や諸経費の上昇が続いている。

	×	通信業（総務担当）	それ以外	・物価高騰がとめどなく続き、食料品以外にも自動車関連保険料などが連動して上昇している。賃上げとはかけ離れたスピードで生活費が上昇しているため、暮らしに困窮している状況であり、人々の心に全く余裕がない。景気の良しあしを語る気になれない。
	×	不動産業（開発担当）	競争相手の様子	・市内中心部のマンション販売状況は危機的と感じる水準である。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・半導体関連製品の増産の話が事業者からあり、それに伴って50人程度の求人を出すという情報があった。
	○	民間職業紹介機関（窓口担当）	求人数の動き	・アジア・アジアパラ競技大会での人員稼働が予想よりもプラスで着地した。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・引き続き物価コストの増加で企業の動きは慎重なままである。原油政策の政府による補助金が継続になることで、悪化をある程度防いでいる様子である。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人ニーズは堅調に維持されている。一方で、求職者数の増加が限定的であることから、採用実績に大きな変動はない。
	□	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、下期に向けた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が出ていない。所々で業務終了の話が出たり、ピンポイントで1人必要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況で、景気は3か月前とほぼ同様である。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車国内販売は3か月連続で前年比プラスで推移している。大手自動車メーカーも堅調に推移し、全体の自動車生産計画は前年を若干上回る。8月以降においても堅調な推移を見込むが、利益は厳しい。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・県内の有効求人倍率はほぼ横ばいを維持しており、人手不足を背景とした求人は依然として存在するものの、製造業や運輸業など一部の産業で求人数の伸び悩みがみられ、企業の積極的な人員増員・採用拡大への動きは余りない。中途採用市場においても求職者数は一定数維持されている。一方で、企業側の選考基準の厳格化や採用枠の絞り込みもみられる。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一連の企業は景気の動向について確信を持つことができない状況にあり、必要であれば求人を出したり、設備投資をしたりしているが、停滞した状況が続いている。
	□	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、全体で5.73%減少した。産業別では、製造業、卸売小売業の新規求人数が増加、建設業や情報通信業、運輸業・郵便業、宿泊業・飲食サービス業、医療福祉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	・求人数に大きな変化がない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、製造業において前月に引き続き増加傾向がみられるものの、全体では前年同月比で僅かに減少している。医療福祉と製造業で堅調な求人需要が続く一方、運輸業や卸売小売業では減少傾向がみられ、業種間の採用動向にばらつきが生じている。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・引き続き厳選採用の傾向は強いが、企業ごとに中核人材・ハイクラス人材の獲得などは熱量高く動いている状況である。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・人手不足といわれる中でも、採用対象者の選別が進んでおり、物価高で年金だけでは生活できないと相談に来所する者が増えているにもかかわらず、就職が進まない状況にある。
	×	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8月の求人受付数は前年の約60%まで落ち込み低調である。5月から少しずつ減少していたが、8月は特に大きく減少しており危機感を持っている。