

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)	◎	都市型ホテル（従業員）	お客様の様子	・単価が2000～3000円高くなっても宿泊客は減らない。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・アジア・アジアパラ競技大会の影響が大きい。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・国内外での異常気象により、休日の過ごし方が激変している。当地域は恵まれた天候で、来客数が増えている。
	○	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・9月の大型連休は人の動きが非常に良かった。出掛けることに対して前向きな様子が見え始めた。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・改装、陳列替えを実施した店舗で来客数が増えているが、販売促進を強化している既存店舗でも週末を中心に増えている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・企画に対する客の反応が少しずつ良くなってきている。
	○	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・立地条件が良いからか、売上は伸びてきている。前年と明らかに違うのは、礼服の販売量がかなり伸びている点である。前年は家族葬など小規模の葬儀が行われていたが、状況が変わったのか、今夏辺りから礼服がかなり売れており、単価が高い物も動いている。
	○	観光型ホテル（支配人）	来客数の動き	・アジア・アジアパラ競技大会の開催に伴い、宿泊部屋の稼働率が非常に高い。
	○	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・今月は9月の大型連休とアジア・アジアパラ競技大会があり、良い影響を受けている。
	○	タクシー運転手	それ以外	・アジア・アジアパラ競技大会の真っ最中であり、大多数のドライバーが大会関係者の送迎に駆り出されているため、タクシー会社やドライバーはかなり潤っている状態とみる。一般利用者の市場もかなり潤っているはずだが、これはアジア・アジアパラ競技大会期間中に限られたことであり、良いのは今の時期だけである。
	○	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・解約件数はさほど変わらないものの、新規契約数は増加傾向にあり、折込チラシやSNS広告への反応なども含めて、上向いている。
	○	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中であるため、セット販売が順調である。
	□	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて、ギフト関連商品を販売している会社では客が2極化しており、高額なプレゼントを購入する客と予算を厳しくしている客が半々になっている。基本的に2極化が進みながら、総合的な売上は変わらない状態が続いている。消費税の動向も現時点では変わらないため、客の財布のひもは少し固い。
	□	一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・販売量はほぼ横ばいである。今月は敬老の日、お彼岸と物日が続くが、以前と比べて敬老の日への注文は減っている。お彼岸の花は前年と変わらず、まずまずの売上であった。値段は据置きにしている。
	□	一般小売店〔酒類〕（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客数が伸びない状況が続いているため、飲料の販売も引き続き悪い。
	□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・当地域はアジア・アジアパラ競技大会もあり、多くの客が食料品を中心に、土産などを購入している。一方で、大雨や洪水等の天候不良により、気象予報や実際の天候に左右されている状況で、天候が良くない日は来客数や売上の落ち込みが目立っている。株高も一服している状況であり、高額品の需要も落ち着いている。
	□	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・前年より売上、来客数共に減少している。9月前半に発生した豪雨の影響もあり、店舗でのイベントや大型連休も期待したほどの集客にはつながらなかった。ただし、高額品や自家需要向けの商品は購入がみられ、気に入った商品は購入される傾向がある。
	□	百貨店（営業企画担当）	お客様の様子	・雨天の日が多いことが、客足の鈍さに影響している印象を受ける。

☐	スーパー（店長）	販売量の動き	・相変わらずセールの日に客が集中している。
☐	スーパー（店員）	単価の動き	・毎週のように値上げが続いている。値段が下がったのは米だけである。
☐	スーパー（販売担当）	来客数の動き	・祝日が多くあったり、雨が降ることが多かったりしたため、来客数はいつもの月より多い。
☐	スーパー（販売担当）	単価の動き	・単価が低い商品の動きは良いが、高額商品などは動きが悪い。広告に掲載された商品のみを購入する客も多く、無駄な物を買うことを控えている様子である。
☐	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・来客数はほぼ全ての店舗で減少しており、この傾向は継続している。これに対し客単価は上昇しており、売上は前年並みか前年を若干下回る程度を維持している。
☐	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・相次ぐ商品の値上げにより、主力商品であるおにぎりや弁当、麺類などの販売数が前年比では減少している。パン類は比較的価格帯もラインアップがあるため、代替としてこちらに移行している分売上が上がっていたが、9月からの値上げにより少し影響が出てきている。客単価は伸びているが、販売数が思うようには上がらない。
☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・ここ数か月は商品値上げ等の影響もあり、売上が前年比約2%減少、来客数は5%減少で推移している。値上げ分の売上を考慮すると、全体的に1割程度減少している。
☐	コンビニ（店長）	来客数の動き	・今月に限って言えば天候が余りに悪すぎる。連日雨ばかりで、来客数の面で厳しい月であった。
☐	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・値下げされていても飛び付かず、本当に必要な物しか購入しないという手堅い消費動向がある。常連客の傾向として、周辺地域に仕事が少なく他府県への出張が増えているケースが見られる。
☐	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・客が購入するのは必要最低限の物にとどまり、それ以上は提案しても、検討しますとの返答があるのみである。
☐	家電量販店（店員）	単価の動き	・前年と比べて売行きに差がない。
☐	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。
☐	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月は比較的全体の動きが良くなった。涼しくなったため、季節要因とも考えられるが、それ以上に客の動向に勢いが出てきたとみる。ただし、列になって売れるほど好況というわけではない。
☐	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との会話の中で、生活に関わる商品の価格が上がってきているため、今まで買っていた商品ではなく予算に見合った商品に替えているとのことを聞く。今まで買ってきた物もう買えないという、諦めに似た話も出ている。生活防衛のため余分な買物はせず、余り景気が良くなるような話は聞かれない。
☐	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・人気車種以外は販売停止も解除され、徐々に新車が購入ができるようになり販売台数は前年並みを確保している。ただし、人気車種の多くは相変わらず販売停止が続いている。
☐	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売台数は増えても減ってもおらず、横ばいが続いている。売れてきているという感じもなければ、全く売れないということもない。
☐	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当地域では豪雨の被害が多かったため、その分販売台数も伸びた。
☐	その他専門店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・当地域の中心部ではアジア・アジアパラ競技大会により他府県・海外から観光客の流入があり、土産物関連の販売が好調である。
☐	その他専門店〔書籍〕（社員）	販売量の動き	・教育機関における秋学期の販売量が順調に伸びている。

□	高級レストラン （経営企画）	来客数の動き	・物価上昇と豪雨、雨天続きの天候不順から、平日の客足が伸び悩んでいる。週末の集まり、ハレ需要はおおむね好調に推移していることからメリハリ消費が鮮明になっている。
□	一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・今月は大型連休があった。約10年ぶりとなる5連休であったため、その影響により多くの来客があった。ただし、この先は分からない。
□	その他飲食〔仕出し〕（経営者）	お客様の様子	・多くの物価が上昇しているため、生活に必要な金の配分がおかしくなっている。
□	その他飲食〔ワイン輸入〕（経営企画担当）	お客様の様子	・9月より価格改定を行い値上げを実施したところ、販売数量は微減であったが、金額では前年比101%とプラスを維持した。客も値上げにより購入を控えるというよりも、代替品を探す意欲は残っており、購買意欲は依然として高い。
□	都市型ホテル （社員）	来客数の動き	・例年この時期は余り良くないが、今年はアジア・アジアパラ競技大会の開催と大型連休のおかげで多少良かった。
□	都市型ホテル （総支配人）	来客数の動き	・アジア・アジアパラ競技大会が開かれているが、宿泊価格を上げると途端に予約の入りは弱くなる。
□	旅行代理店（経営者）	それ以外	・主要駅から20分ほど離れた駅の構内では空き店舗が目立ち、テナントの出入りが激しい。最近開店した高単価で旅行者をターゲットとした飲食店は昼間でも閑古鳥が鳴いている。一方で、カプセルトイの無人店舗には客も多く、購買層や単価の違いによる景気の差がみられる。今後も飲食料品の高騰がこのまま続けば、飲食店消費の臨界点が来るとみる。
□	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・台風や大雨のような天候不順や円安、物価高騰やインフルエンザの流行など旅行の催行を左右する事項がめじろ押しであるが、それでも客は旅行を中止する様子はない。やむを得ず断念する人もいるが、旅行を取りやめる人は少ない印象を受ける。秋の旅行シーズン到来で需要は減っていないことを考えると、景気は大きく変わることなく微動程度で推移しているとみる。
□	テーマパーク （職員）	お客様の様子	・前年と同様の状況である。
□	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・近隣に同業他社が開業したが、さほど影響がなかった。
□	その他レジャー施設〔鉄道会社〕（職員）	それ以外	・当地での新規事業として、貸別荘事業への投資が複数件進んでいるようである。先々への期待はあるものの、現状ではまだ変化は見られない。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客が、物価が高くなっているという話題を挙げることが多くなり、余り景気が良い印象は受けない。
□	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・9月の新規来客数は、不動産売買相談では売却2件、購入1件、契約0件、賃貸相談では2件、契約1件であった。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の変化はない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・金利不安などから先買いもあるが、買い控えする人が多い印象を受ける。
□	その他住宅〔不動産賃貸及び売買〕（営業）	販売量の動き	・原価が余りにも高騰しすぎている。
▲	一般小売店〔生活用品〕（販売担当）	来客数の動き	・長雨の影響もあるだろうが、これほど客足の鈍い月は初めてだった。
▲	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は余り変わらないが、昼間は来店が多い。閉店1時間前になると、ほとんど客がいらないような状態が続いている。若い客の来店はあるが、欲しいブランドの在庫がないため売上に結び付かない。高額商品が売れず、商品が売れても単価が低いため、売上は厳しい。9月の大型連休で、土日は結構売上が良かったが、その他の日は平日並みの売上しかなく、来客数を見ても余り混んでいるという印象がなかった。

▲	百貨店（経理担当）	それ以外	・依然として続く物価高に加え、台風や豪雨等による生鮮野菜等の高騰や外出控えが重なり、個人消費は更に落ち込んでいる。
▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・今月は雨が続き、目的買いをする客以外の来店が減っている。
▲	スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の出店や価格訴求が強まる中、客の節約志向や買物先の選別が進んでいる。特に食品については価格への反応が強く、売上を確保するためには単純な値下げではなく、品質や品ぞろえ、サービスを含めた価値を伝える必要がある。また、人手不足による現場負担も大きく、景気の先行きについてはやや慎重にみている。
▲	スーパー（店員）	お客様の様子	・栗やりんご、みかんの初物が入荷したが、豪雨による葉物野菜の価格高騰が非常に厳しい。レタスやネギ、キャベツなどが長野の1か月近い長雨による直接的な影響を受け、著しく高価格になっている。
▲	スーパー（店員）	来客数の動き	・長期的に雨が続いているため、来客数が落ち込んでいる。
▲	スーパー（販売担当）	販売量の動き	・今月の長雨による野菜の価格高騰、特に葉物の価格と品薄が販売に影響を与えている。また、米の価格も、2年前の水準に戻っただけで割安感はない。しかし、当地域の指定ゴミ袋の品薄は落ち着いた。
▲	コンビニ（商品企画担当）	それ以外	・今月は、交通障害を伴う天候不順による影響が顕著であり、来店に支障が出ている。
▲	コンビニ（本部管理担当）	来客数の動き	・9月の売上は前年比100.3%となった。内訳は客単価が106.1%と伸びたものの、来客数が94.5%と大きく落ち込んでおり、深刻な状況である。この来客数減少の背景には、9月の晴天日が僅か3日のみにとどまるなど、天候不順により客足が遠のいたことが挙げられる。こうした厳しい天候の影響は小売業全体に及んでおり、業界共通のダメージとなっている。なお、今回の天候不順は事前の想定を超えており、景気悪化につながると危惧している。
▲	衣料品専門店（販売企画担当）	販売量の動き	・介護用衣料関連の売上が減ってきている。年間通して余り減らない分野だったが、生活必需品の需要が減ってきた。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。元々目的買い中心の客が多いが、電池や蛍光灯などの小物を購入する客が減っている印象を受ける。大物は前年並みに売れているため、売上は微減で済んでいるが、それも故障で必要に迫られて購入する人がほとんどである。大物まで売れなくなると厳しい。
▲	家電量販店（営業担当）	単価の動き	・エアコンやパソコンの動きが止まって、単価が大幅に下がっている。そのため、全体の来客数も下がっているが、購入する商品の単価が著しく低い。
▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は商談数も少なく、全体的に盛り上がりには欠けた状況であった。
▲	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・客単価が、1000～2000円ほど下がっている状況である。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・客の会話を聞くと、金を使わないよう節約を頑張っているとの話である。
▲	一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・天候も悪く、8月の反動か来客が大きく減った。
▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・特殊要因かもしれないが、アジア・アジアパラ競技大会が32年ぶりに日本で開催されている。当地域のバス会社はほとんどのバスを大会関係者に回しているため、この地域からの旅行者が非常に少なくなっている。また、団体旅行が減っていることから、企業業績が悪化しているとみる。今月は需要が乏しい月となってしまった。
▲	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・今月は残暑の厳しさが例年ほどではなかったが、雨が降り続いて集客が激減した。9月の大型連休に期待したが、これも天候に恵まれず、イベントが満足に開催できなかった。

	▲	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・毎年この時期は閑散期のため、どうしても景気が悪くなる。
	▲	理美容室（経営者）	来客数の動き	・客が余り来ない。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・物価の上昇が1番大きな要因である。
	▲	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は聞かない。
	▲	その他住宅〔住宅管理〕（経営者）	お客様の様子	・当地域では、物価高などへの対策支援事業でプレミアム付商品券が配られ、それを利用した仕事が増えている。物価高への対応策の結果がこれほどすぐに出たのは初めてであり、新規客の獲得に寄与している。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・金利変動により、住宅購入時の消費行動に変化が現れ始めている。
	×	商店街（代表者）	競争相手の様子	・同業者内の廃業、業態変更等が相次いでいる。後継者等がいるにもかかわらず、業績が伸びず先行きが不透明ということからの撤退である。地方の中小企業の景気は相変わらず低位で推移している。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・中東情勢不安定化の影響により、余りにもいろいろな物の価格が高くなり過ぎて、生活防衛のため非常に消費マインドが低い印象を受ける。
	×	一般小売店〔結納品〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑が終わった後も長雨であり、商店街は大変である。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・9月は雨の日が多く、気温も低めで飲料やアイスクリーム類の売上が悪く、売上全体も大きく減少した。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・9月は天候不順が多すぎて正確な判断は難しいが、客の様子から明らかに家計が苦しいことが分かる。
	×	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・仕入メーカーから廃業の連絡があり困っている。景気が悪い上に、客も減少しているため、新規メーカーに依頼する気持ちになれない。
	×	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・物価はどんどん上がっている。一方で給料は増えておらず、景気は悪化している。
	×	美容室（経営者）	それ以外	・8～9月は雨の日が続き、客足がとても悪かった。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・悪いままの状態が続いている。
企業 動向 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・8月は地震や大雨等によって荷主からの引き合いがかなり減少し、ほぼ止まったといっても過言でない状態であった。しかし、9月に入り、出荷量は少しずつ回復してきている。9月の大型連休は普通に稼働しており、今月はそれなりの状況で着地する見込みである。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・輸出については若干の増加傾向がみられるが、国内の販売量に大きな変化はない。
	□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・金利が上がっており、N I S Aだけでなく預金にも分散する気運がある。また、金を持っている人には高金利の定期預金が勧められており、景況感はあるが、金利のある時代というのは経済を感じる時代で、数十年ぶりに金利計算をしている人も多いとみる。
	□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・A Iデータセンターで使用される記憶装置に使われる材料に関係する分野と、中国依存脱却を進めている磁石分野での増産が進んでおり、使用される耐火物の受注量が増えている。
	□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・物件の動きが若干出てきて、工場への投入が増えてきたが、これから年末に向けた動きとしては例年どおりと捉えている。
	□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・北米系企業を中心とした半導体関連案件の受注は、やや落ち着きがみられるものの、例年と比較すると引き続き高水準で推移している。

□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・良くも悪くも変化が乏しい。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降や今月までの動きを見ても、生産量、販売量共に横ばいが続いている。
□	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	・仕事の引き合いはコンスタントに来ているが、増えたという実感はない。
□	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響を受け、各地の業者から値上げの案内が届いている。来年度予算を立てるに当たり、金額が上がっているため、客側で予算を捻出できるかが不透明であり、受注金額としては上がっているが、それがもうけにはならないため難しい。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価上昇による買い控えで、非耐久消費財・耐久消費財共に荷動きは低調に推移している。
□	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・前月と比較して国内物量が伸びていない。
□	輸送業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・使用する燃料について、中東情勢の不安定化に伴い原油価格は高騰しているものの、政府からの補助金が増額され、インタンク向け燃料価格は、前月と比較してほぼ変わらず、余り状況に変化がみられない。
□	通信業（法人営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・民間企業の情報システムを更改受注したが、客の予算範囲内での更改であった。予算が7年前の現行システム導入価格であったことや半導体値上がりの影響を受け、2年前に提案した新機能の半分程度しか具備することができなかった。
□	金融業（従業員）	取引先の様子	・2極化が進んでおり、大企業などで給料が増えている人はある程度良い生活ができるものの、現状で手取りが増えていない人はできるだけ生活費を抑えて過ごしている様子である。
□	金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格面では発注者から請負業者への配慮がみられるようになってきたが、人件費や外注費も上昇しており、残る利益面への貢献には至っていない。
□	不動産業（職員）	取引先の様子	・管理物件の集客状況については特に変化がなく、相変わらず好調に推移している。特に駅周辺は好調である。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・顧客である企業側に特に新しい動きはなく、落ち着いている印象を受ける。特に紙媒体の広告は、ほぼ変わりが無い。
□	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・顧客の動向や物販量は平月の平均で推移している。前年と比べお盆期間に外出する客が多かった。
□	行政書士	受注価格や販売価格の動き	・タクシー運賃が右肩上がりである。また、相変わらずドライバー不足の声は上がっている。物流業者では、課題としてドライバー不足と後継者問題を掲げる人が多い。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・賃金等の物価上昇を価格に転嫁することが進んでいるが、そのスピードはゆっくりである。
□	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	・従来の取引先関連から新規の仕事が入ってきている。中国から引き上げた業者の仕事が入る等、円安は多方面において我が国の景気を回復させるとみる。中国における仕事を引き上げた会社が2000社を超えているということで、今後も期待できる。
▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・天候不順や物価高騰などから、消費意欲は極端に減退している。
▲	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・連日のゲリラ豪雨や台風の被害、物価高、燃料価格の高騰、円安の進行等の影響により、現状の景気はやや悪い。当地域で開催されているアジア・アジアパラ競技大会の影響はほとんどない。
▲	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・中東情勢の影響により、7月までは樹脂容器の注文が多い状況であったが、実需に加え在庫積み増しを目的とした注文も多く含まれていた。その反動により、8月以降は在庫調整の動きが見られ、受注量は減少傾向である。

	▲	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・需要の減少が大きい。中東情勢で止まってしまった案件なども影響しているとみる。
	▲	鉄鋼業（従業員）	それ以外	・新設鋼橋の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。
	▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・長雨のため野菜の価格が高騰している。
	▲	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が多く、外出や遠出をする人が減少傾向にある。今月の売上は前年を下回っている。
	▲	公認会計士	取引先の様子	・業種によって差はあるが、天候不順の影響により、B t o Cの業種は、前年比では売上が若干のマイナス傾向にある。特に、飲食業や建設業などはその動きが顕著である。また、金利上昇の影響もあり、法人が積極的な設備投資を控える傾向にある。来客数なども減少傾向にあり、3か月前と比較するとやや悪くなっている。
	▲	会計事務所（職員）	それ以外	・刃物や材料など生産に使用するあらゆる物の値上がりが続いており、受注先に値上げ交渉はしているものの、正直追い付いていない状況である。また、10月より最低賃金の引上げもあり、経営状態はますます厳しくなるとみる。資金に乏しく、原価の値上がり分を売値へ転嫁しづらい中小企業にとっては、強制的に給与の下限を上げられると利益を減らして吸収するしかないのが現状である。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。引き続き仕入価格も上昇しており、更に景気は悪くなっている。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・物価高騰に対して、消費者の危機感がなくなり、諦めムードになっている。食品スーパーに行っても、定価の総菜は誰も手にせず、割引シールのものだけが売れていく。そもそも来店者は休日夕方でもまばらである。
	×	不動産業（開発担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事費高騰の高止まりがまだつかめないこと、販売価格が工事費に追い付いていないこと、金利上昇が景気悪化の理由として挙げられる。
雇用 関連 (東海)	◎	—	—	—
	○	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・東海地区はアジア・アジアパラ競技大会開催の影響により活気付いている。飲食店はもちろんのこと、運送業者の車両が特に多く、中小企業を巻き込んで若干景気の上向き感がみられる。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・半導体関連の求人について増加の兆しがある。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・10月採用に向け求人数は3か月前比で微増となったが、求職者数、採用数共に横ばいで推移している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・超大手企業以外、物価高に賃上げが追い付いていない。
	□	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、各所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態である。
	□	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・国内自動車販売は前年比プラスで推移している。当地域の大手自動車メーカーは好調を継続しており、別の国内自動車メーカーは新型車種効果か前年比プラスで車両販売全体をけん引している。また、原材料の調達難については、一部の製品を除き改善しているという声が上がっているが、更なる中東情勢の緩和に期待する。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・企業の人手不足感は依然として強く、中途採用やパート、アルバイトの求人出稿は一定の規模が維持されている。一方で、コスト削減の影響により大規模な求人広告の出稿を抑える動きも見られ、3か月前と比べて全体的な求人数、出稿単価はほぼ横ばいで推移している。

	□	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7.08%減少した。産業別の新規求人数は、情報通信業及び金融業・保険業は増加し、建設業や製造業、不動産業・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業、そしてほかに分類されないサービス業は減少となった。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・事業主は景気動向と関係なく、欠員補充のため引き続き求人を出している。新事業のための求人はほとんど聞かず、景気が良くなっているとはいえない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は1倍以上で推移しているものの、新規求人数及び新規求職申込者数は減少している。製造業や医療福祉の求人需要は底堅いものの、小売・サービス業を中心に減少がみられる。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求人倍率に大きな変動がない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・企業側は厳選採用を継続しており、現在の事業環境等を見据えた中でキャリア採用をすべきか、内部人材の強化をすべきか、2極化している。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・売上減少等に伴う廃業等が複数発生している。
	×	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・3か月前と比較すると求人受注数は83%と減少している。また、募集を行った求人についても、新規採用ではなく社内調整により充足されるケースがみられ、その要因について分析を進めている。