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）	◎	＊	＊	＊
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月はアジア・アジアパラ競技大会があったため、多くの外国人が商店街を訪れ活気があった。
	○	一般小売店［土産］（経営者）	来客数の動き	・にぎわってはいるが、行事に参加する地元住民が多く、商品購入に結び付く割合が少ない。
	○	スーパー（店長）	来客数の動き	・買上点数はやや落ちているが、１品単価や来客数が増えていることで売上は増加傾向にある。
	○	スーパー（店員）	来客数の動き	・平日の変化はないが、土日祝日の来客数が以前より２割程度増えている。
	○	家電量販店（店員）	単価の動き	・白物家電の単価が上がっている。
	○	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・全体的に流れは良い。数字が圧倒的に良いわけではないものの、前向きな購入意欲がみられる。実際売れてもいる。
	○	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・変わらず新車よりも中古車の引き合いが強いが、販売量は増えている。中古車でも比較的価格の高い、高年式の車両が売れている。
	○	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より、宿泊部門が好調である。
	○	都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・アジア・アジアパラ競技大会の影響により、市内に泊まれない客の利用があった。
	○	都市型ホテル（社員）	来客数の動き	・今月はアジア・アジアパラ競技大会の需要があり、やや良かった。
	○	都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・宿泊は、行楽シーズンにアジア・アジアパラ競技大会も重なり比較的良い。ディナーは引き続き苦戦中であるが、ランチの需要や喫茶の需要は良い。
	○	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・秋の行楽シーズンのピークであり、特に団体旅行の動きが活発である。一時見られなくなった社員旅行や労働組合による家族参加型の旅行など、企業や自治体による旅行が復活し実施される傾向にある。福利厚生の一環で物を配るのではなく、旅行を実施する団体が増えている。企業の景気も上向きの様子である。
	○	タクシー運転手	お客様の様子	・政府による景気対策の効果が少しずつ現れている様子である。
	○	タクシー運転手	それ以外	・アジア・アジアパラ競技大会の影響により、当地域のタクシー業界は一時的なバブル状態である。ドライバーの８割程度が大会のドライバーとして派遣されているため、市内におけるタクシーの絶対数が大きく減少している。それに伴い、大会関係以外のタクシーも乗車率が高くなっている。
	□	商店街（代表者）	それ以外	・周辺の店舗等の閉店、廃業が幾つか続いている。客足が全く良くならない。
	□	一般小売店［結納品］（経営者）	販売量の動き	・秋になれば少し客が戻ると予測していたが、残暑が長く続いた後で突然寒くなり、商店街には人通りがない。
	□	一般小売店［酒類］（経営者）	来客数の動き	・飲食店への来客が、非常に悪い。それに伴い、飲料の販売も悪化している。
	□	一般小売店［贈答品］（経営者）	お客様の様子	・客の様子からは経済は良くなり、伸びている様子が見受けられるが、実際の給料が物価上昇に合わせて増えていないため、客の財布事情は厳しい印象を受ける。ただし、一部の法人における経営状況は良くなり、上場企業に勤める人の給料は増えているため、それにより高額商品は売れている。一般的な消費者の財布のひもは固いようである。

□	百貨店（総務担当）	お客様の様子	・アジア・アジアパラ競技大会開催に伴い、インバウンド顧客の免税売上が大きく伸びることを期待していたが、想定以上に伸び悩んでいる。自店が会場から離れていることも影響したとみる。10月も例年になく暑い月となったことから、衣料品の動きが鈍く、海外特選ブランドの売上もこれまでのような勢いがみられない。節約志向もあるのか、旅行で現地に赴いて楽しむのではなく、各地の物産展を利用するようでその売上が大きく伸長している。また、台風から変わった低気圧の影響による天候不良で大きく売上が落ち込み、天候が悪い日の来客数が大きく減る傾向が顕著になっている。
□	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・天候が足かせとなっているが、来店すれば購入意欲はある。
□	百貨店（販売担当）	単価の動き	・高額品の稼働は今月も好調で、新作の立ち上がりに伴い自家需要も増加している。目的買いはみられるが、明確な目的のない客は購入に慎重な傾向が続いている。インバウンドは中国圏からの客が増加している。
□	スーパー（店長）	競争相手の様子	・売上や粗利、来客数は前年を上回っており、足元の販売状況は堅調に推移している。一方で、競合環境では百貨店の改装オープンなど周辺商業施設の集客力や売場に変化がみられ、今後の顧客動向への影響が懸念される。自店の実績は安定しているものの、競争環境は厳しさを増しており、３か月前と比較して景況感に大きな変化はない。
□	スーパー（店員）	単価の動き	・10月中旬までは残暑と長雨の影響により農作物の価格が高値で推移していたが、10月後半に入るとかなり価格が下がり、購入する姿が見受けられる。
□	スーパー（店員）	来客数の動き	・競合店がオープンして半年がたつが、来客数に大きな変化はなく安定している。
□	コンビニ（企画担当）	販売量の動き	・来客数の減少は続いており、この傾向は当面変わらないとみる。客単価の上昇により売上は何とか維持している。
□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・１年以上前年割れしていた来客数が、久しぶりに前年を超えた。企画や新商品に対する反応が良くなっている。
□	コンビニ（店長）	販売量の動き	・長い間比較的好調な月が続いていたが、ここに来てやや停滞気味である。雨の日が多かったことが影響しているとみる。
□	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数と売上が前年比数％の減少で推移している。原因は様々だが、インバウンドの影響が大きいとみる。
□	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・中東情勢による建設資材等の入手困難な状況は緩和されているが、客の懐事情はそれほど変わっておらず、買物では必要な物以外は購入しないという行動パターンが多い。
□	衣料品専門店（売場担当）	単価の動き	・売上自体は悪くなく、日々の予算達成状況は夏に比べて良好であるが、買い控えや下見の客が増えている。競合店を比較して、品質ではなく価格が安い物を探している客が多い様子である。販売量としては現状それほど悪くはないが、買い控えが多い印象を受ける。
□	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・必須である車検の来客数は変わらないが、点検の来客数が減っている。
□	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・生活に関わる商品の価格がじわじわと上がり、物価上昇を肌感覚で実感するようになった、という言葉を客から聞くことが増えている。安くなっているのは米の値段だけで、米農家の苦悩がうかがわれる。賃上げ幅も今の物価上昇分を補うほど上がっている様子はなく、どうしても必要と判断されなければ新車の話に乗ってもらえない。なかなか客の財布のひもは固い市場である。

□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売台数は前年並みで推移している。以前より販売停止の車種が減り、購入できる車種が増えていることが１つの要因である。
□	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されても、そもそも車両の金額が高額になったため、若い世代への販売は芳しくない。また、オイル類の仕入価格が高止まりしているため収益が悪化している。
□	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・当地域では先日の大雨により水没被害が数多く出たため、販売数は伸びた。ただし、今月は車両本体価格の値上がりがかなり大きくなっているため、なかなか販売数が伸びない状況が続いている。また、金利が高くなっているため販売促進もできていない状況である。
□	その他専門店［貴金属］（経営者）	来客数の動き	・円安ドル高で輸入品の腕時計は軒並み価格が高騰し、食品も物価高騰で消費者の購入意欲が低下している。
□	その他専門店［雑貨］（店長）	お客様の様子	・地震や気温の急激な変化、決済端末等の不具合やＡＩによる情報漏えいなど、不安なことが続き消費に影響が出ている。
□	その他専門店［書籍］（社員）	販売量の動き	・円安の影響により輸入商品の価格が前年より大幅に上昇し、その影響により販売量が伸びていないとみる。
□	高級レストラン（経営企画）	来客数の動き	・来客数は前年比では若干落ちている一方、客単価は値上げをせずとも上昇傾向である。週末はハレの日需要により客単価が上昇している。
□	一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数は安定しているが、値段は安い物を選んでいる。
□	その他飲食［仕出し］（経営者）	お客様の様子	・何ともいえない閉塞感が漂っており、人手不足も深刻である。
□	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・７～10月は宿泊者数が前年比５～７％ほど落ちている。大きくは変わらない状況であるが、やや前年よりも宿泊者数が伸び悩み停滞がみられ、それが継続している。
□	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・来年２月の大口団体の受注は入っているが、物価高騰の影響によりまだ他の受注がない。
□	旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・旅行計画が早い人からは、来年の問合せが見受けられる。直近の新規予約は少なく、温暖化の影響により10月末現在も台風が発生し、予定が右往左往されて大変であった。季節は急に秋から冬に向かうため、年末年始のおせちや取り寄せ商品のお知らせに忙しい。
□	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数は若干減少しているものの、解約件数も低水準で、良いとも悪いともいえない状況である。
□	通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・電話回線や光回線の新規申込みが増えているが、電話回線は解約も増えている。物価高で節約することを考えたときに、削れる費用が利用していない固定電話代になるという客が多い。
□	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・物価高や世界情勢の影響がどうなるか分からない。
□	観光名所（案内係）	お客様の様子	・このところ祭り等の催物があり、10月の状況はやや良い。ただし、客は誰に聞いても景気は良くないと言っている。
□	パチンコ店（経営者）	来客数の動き	・前年の同月と比べ売上は横ばいであるが、来客数は微減している。
□	その他レジャー施設［鉄道会社］（職員）	それ以外	・知人の話では、兼業農家による米の収穫や出荷も一段落したところで収支をざっくり見たところ、経費の増加と米価格の下落により割に合わない状況にあると聞く。
□	美顔美容室（経営者）	販売量の動き	・ホームケア商品のセットと、新しく出たファンデーションの売行きが良い。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・客の話題が、物価が高くなっているというものや、値上がりしているというものが多いため、余り良い状況ではないとみられる。
□	美容室（経営者）	お客様の様子	・８月頃までは暑すぎて、今は雨ばかりという天候であり、客足はかなり悪くなっている。

□	その他サービス［介護サービス］（職員）	単価の動き	・物価高騰に伴い取引先からの仕入原価が上がっているが、福祉用具レンタル価格への転嫁ができる状態ではない。介護保険報酬における福祉用具の上限価格制度があるため、この状況でも価格を上げられない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量は横ばいで、大きな変化はない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・様々な品物が値上がりする状況が変わらず続いており、購入意欲が高まる要因がない。
□	その他住宅［不動産賃貸及び売買］（営業）	来客数の動き	・物価が高くなり引っ越しが少ない。
▲	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数はそれほど変わらない。店頭でビジネスシューズからカジュアルシューズのコーナーを見た後、またカジュアルからビジネスに戻る客がいる。ビジネスコーナーで立ち止まっている客に声掛けをすると、見ているだけという反応でこちらを無視する人も少なくない。試し履きまではせず、ただ商品を見ていろいろ観察しているだけで、購買意欲がないのか時間潰しのような客が多いとみる。
▲	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・値上げに対する意識が強い様子で、目的買い以外の購入が少ない。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・ポイント還元などのセールがなければ、客の購買は顕著に落ちる。
▲	スーパー（販売担当）	単価の動き	・農作物の価格高騰が止まらず、特に葉物を中心として顕著である。一般食品も高止まりしており、大手のプライベートブランドで対応している。家庭用紙についてもパルプ使用製品の特売がほとんどなくなっている。
▲	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・毎月商品の値上げが続いているが、10月は値上げ幅が大きく、飲料や菓子などドライ商品の販売数が減少した。それ以外の商品についても、販売数では前年割れを起こしているカテゴリーが多い。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が止まらない。コンビニで扱う主要なアイテムが、消費者からコストパフォーマンスの悪い商品として見られているのが主因とみる。消費者にとって、コンビニは気軽に寄れて満足できる場所ではなくなっている印象を受ける。
▲	コンビニ（商品企画担当）	来客数の動き	・10月の酒税法改正によりビール類の売上は伸長傾向にあるが、天候不順等による全体的な来客数の減少から、その他部門を含めて総合的に厳しい状況である。
▲	衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・購入意欲がみられない。これまで購入してくれていた客が、最近は商品を提案しても購入につながらない傾向にある。
▲	家電量販店（フランチャイズ経営者）	販売量の動き	・10月に入ってエアコンの販売が前年割れしている。第２四半期までは新たな省エネ基準の改定を背景によく売れていたが、その反動が出始めた様子である。次の販売ピークは駆け込み需要の３月とみており、それまでエアコンの動きは期待できない。パソコンの動きに期待したいが、半導体不足の影響により値上がりが激しく、様子見の客も多い。
▲	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・暑さと、新たな省エネ基準の改定、それに対する買換えの補助金によりエアコンの販売が非常に伸びた３か月前と比べると、今月は勢いに欠ける。前年のこの時期は、パソコンの現行ＯＳのサポート終了に伴いパソコンの販売が盛り上がっていたため、今月は更に景気が悪い印象を受ける要因になっている。
▲	その他専門店［絵画］（従業員）	販売量の動き	・夏商戦が終わり、年末に向けての買い控え時期とみられる。全体的な景気は格差が年々広がっている印象を受ける。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・つまみの注文などメニューの金額を確認してから注文する客が多くなっている。
▲	一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・日本が完全に格差社会になっていることを実感する。豊かな人は非常に余裕があり、貧しい人は極めて厳しい。自店の客層の生活レベルをみる限り、とても景気が良いといえるような状況ではない。

	▲	その他飲食［ワイン輸入］（経営企画担当）	お客様の様子	・10月の売上は前年同期や前月までと比べて苦戦した。企画やキャンペーンに対する客の反応が薄く、また、ギフトやまとめ買いの需要も減っている。
	▲	旅行代理店（経営者）	それ以外	・駅前地下街がリニューアルされたにもかかわらず飲食店や土産物では来客数が伸び悩み、総菜店も今一つ活気がみられない。他のビル内にある物販店や飲食店も以前より行列が短くなりつつあるだけでなく、店舗の入れ替わりが目立つようになっている。オフィスのテナントも以前と比較して空室期間が長くなっており、景気が良くなっている気配がない。駅近のタワーマンションも電気が灯っていない部屋が多い。
	▲	テーマパーク職員（総務担当）	来客数の動き	・今月は天候が比較的良かったため、来客数の飛躍的な増加を期待したが、結果は月次目標程度となった。他レジャー施設との競合や地域の秋季行事との兼ね合いもあり、集客が伸び悩んでいる。
	▲	パチンコ店（従業員）	来客数の動き	・広告及び販売促進活動の縮小が集客の減少につながっている。
	▲	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	・物価が上がって、客が金の使い方を考え始めた。
	▲	設計事務所（職員）	お客様の様子	・来店する客からは、景気が良くなる話を聞かない。
	▲	その他住宅［住宅管理］（経営者）	お客様の様子	・客に外装塗装のリピーターがいるが、その当時使った塗料によって、10年・15年・20年と持ちが違い、前回施工した当時の金額と今回の見積りとの差が余りに大き過ぎて困惑している様子である。材料費や足場人件費の高騰を説明し、施主も物価高を何とか納得しているようだが、仕事は取りづらい。
	▲	その他住宅［展示場］（従業員）	来客数の動き	・総合住宅展示場の来場者数は減っている。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・とにかく物価が急激に上がっており、こうした状況下では使える金が限られる。そのため、経済全般に行き渡らないとみられる。
	×	一般小売店［生活用品］（販売担当）	販売量の動き	・前月はこれまでになく客足も売上も伸びなかった。今月は多少の戻りを期待していたが、全く変わらなかった。
	×	百貨店（経理担当）	それ以外	・右肩上がりの物価高に伴い、消費者の生活防衛意識が顕著にみられる。
	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・前月より天候に恵まれたが、今月は酒類の売上減少率が大きかった。発泡酒や酎ハイ等の税金値上げの影響とみる。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・年配の富裕層は物価高の話題を余り口にしないが、残暑がいつまでも続いている上に雨で足場が悪いため、外出を極端に控えている様子である。
	×	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・顧客の動きが悪い。良くなる材料がほとんどない。
	×	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・客との話は、現在の世界情勢の不安定化や物価高ということしかない。
	×	設計事務所（経営者）	来客数の動き	・案件がほとんどない。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・10月の新規相談数や売買相談数、賃貸相談数は前月より減少している。
企業動向関連 （東海）	◎	－	－	－
	○	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ＡＩ半導体向け需要が好調である。国内、海外向け共に電子材料薬品のピュア樹脂容器の注文が多い。
	○	金融業（企画担当）	取引先の様子	・取引先の発注価格が、原材料、人件費等の高騰を考慮した価格に変わっており、会社の業績にとってはプラス要素となっている。
	□	食料品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量共に３か月前と大きな変化はない。

□	パルプ・紙・紙加工品製造業（顧問）	受注量や販売量の動き	・例年であれば今月は季節需要で景気が上向いてくる時期であるが、中東情勢の長期化や円安、物価高や気候が悪い等の理由で余り変化がない。また、自動車関連も横ばいであり、景気は余り変わらない。
□	化学工業（総務秘書）	それ以外	・株高基調であること、11月は見送られるものの高い金利であること、良好な中間決算値の報道がみられること、そして30万円超の初任給が設定されていること等、景気は上向きを維持している状況にある。一方で、物価上昇、特に食料品価格が大きく上昇していることもあり、住宅ローンなどを抱える若年層は好況感に浮かれる気持ちではないとみる。
□	窯業・土石製品製造業（社員）	受注量や販売量の動き	・データセンター用ＨＤＤ関係とスマートフォン用高純度金属関係、自動車用電池関係の３部門が３本柱となっていずれも好調である。
□	金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・自社は仕事量が少ないというほどでもないが、同業間でも業績はまちまちで、景況感としては変わらない。
□	一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・半導体関連を中心に、米国への設備投資が引き続き好調である。円安による日本製設備の割安感もあり、３か月前と比べても高い水準が続いている。
□	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ半年近く、生産量は数%の上下がある程度で、完全に横ばいである。
□	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	取引先の様子	・求人を出した際の人の集まりが以前より少し鈍くなっており、多少状況が悪くなっているかもしれないが、それほど変わらない。
□	建設業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・入札金額等の予算取りの方がなかなか難しく受注が減少している。公共の工事であっても金額内でもう少し安くできるところを探すというような状況になっており、例年どおりの維持管理的な物件や毎年行っているような仕事の単価が上がらない。その上で物価高や人件費の高騰があり、景気は良くなっていない。
□	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スーパーやドラッグストア、ホームセンターなどの量販店における日用雑貨の物量低迷が続いている。店舗の時間指定により、トラックの積載率が落ちている。
□	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ３か月程度はほどほどの忙しさが続いており、ほぼ前年並みである。荷主の話では、年内は今より微増程度とのことであり、おおむね安定している。
□	通信業（法人営業担当）	受注量や販売量の動き	・ＩＴ投資の方向性が変わり、自社運用で一括投資する案件は激減している。また、セキュリティ以外の新規案件がなかなか前に進まない。生成ＡＩの台頭であらゆる効率化が進み、案件はサブスクリプションに向かっている。
□	不動産業（経営者）	それ以外	・例年よりも雨の日が多いが、この時期にしては余り寒さを感じないこともあり、外出や遠出をする人がやや増加傾向にある。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	・アジア・アジアパラ競技大会の開催により、インバウンドを含めたにぎわいが一時的に生まれたが、一過性のものとみる。
□	広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・紙媒体等の広告や秋のイベントは、前年と比較してほぼ変わっていない様子である。
□	新聞販売店［広告］（店主）	受注量や販売量の動き	・消耗品は仕入価格が上がっても必要となるが、備蓄用のストック分を購入するまでの余裕はないとみられる。以前は問屋の余りを見切り値や在庫処分価格などで販売することもあったが、最近は問屋も在庫を抱えなくなった。
□	会計事務所（職員）	取引先の様子	・法人が毎月決算を迎えているが、どの会社も前期と比べ余り利益が増減していない。
□	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	・自社において５年ぶりとなるほどの売上を計上した。ただし、競合他社は非常に良くない様子である。長らく取引がなかった会社と、通常の取引先からの仕事で今月は大きく売上が伸びた。いずれも中国からの引上げに絡むものである。

	▲	食料品製造業（経営企画担当）	受注量や販売量の動き	・食品関連では消費需要の減退が一層進んでいる様子である。低単価のプライベートブランド商品などへのシフトが顕著である。
	▲	鉄鋼業（従業員）	それ以外	・新設橋りょうの発注量は毎年減少している。
	▲	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業務の影響により部署の人員が減る予定である。
	▲	電気機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・部品代の値上がりが相変わらず続いている。生産品のコストは上がっているが、それを販売価格に置き換えることができず、利益率はかなり悪くなっている。
	▲	輸送用機械器具製造業（管理担当）	それ以外	・会社の利益対策としての残業削減やいつまで続くか分からない値上げ、中東情勢問題など、不安要素しかない。
	▲	輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・10月より全荷主を対象に燃料サーチャージを導入した。これまでは一部の顧客が対象であったが、長引く燃料の高騰を打破するため、全荷主への導入となった。お陰で荷主から受領する運賃は上がったが、取扱物量は同業他社へ流れるなどで失注が響き微減となっている。
	▲	公認会計士	それ以外	・サイバー攻撃の影響により、各社情報漏えいのリスクが高まっている。それに伴いＷｅｂを活用したマーケティング戦略の見直しや、Ｗｅｂ会員の脱会など売上に影響が出る事象が発生している。取引先などでも発生しており、仕入れが遅れたり工期が遅れたりなど今後も長く続く可能性が高い。景気を支えていたＡＩ関連の会社もダメージを受けており、景気悪化に直接の影響が出ている。
	×	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年より１割ほど受注量が落ちている。
	×	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。
	×	通信業（総務担当）	それ以外	・週末に１週間分の買物をするが、恒常的な生活必需品は全て値上げとなり、購入量を減らすか、商品の質を落とすか、割引商品の購入で対応するのが現状である。陳列棚を見ても割安な商品が売れている。ガソリンスタンドの店員が、満タン指定で給油する客より1000～2000円分など金額指定で給油する人が１年前よりどんどん増えていると話していた。消費者の生活は厳しくなっている。
雇用関連 （東海）	◎	－	－	－
	○	アウトソーシング企業（エリア担当）	周辺企業の様子	・自動車製造において、当地域の大手自動車メーカーが市況をけん引している状況は変わらない。別の国内自動車メーカーも新型車の効果があり、前年比プラスとなっている。ＡＩや半導体関連需要に支えられている一般機械や電気機械の景況感が大きく上向いている。
	□	人材派遣業（営業担当）	周辺企業の様子	・中小企業を中心に人材不足による採用活動は引き続き活発だが、採用が困難な状況は変わらず継続している。物価高が続くも景気の後退感はなく、現状維持である。
	□	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・求人数に大きな変化はないものの、求職者数の増加が見込めないため、採用数は横ばいで推移している。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・引き続き自動車部品メーカーにおいて、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いう状態は変わらないが、限られた人員予算のなかで必要な人材は確保する動きであり、大きく取引が減る状態ではない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・物価上昇に賃上げが追い付いていない。
	□	新聞社［求人広告］（営業担当）	求職者数の動き	・県内企業の人手不足感は根強く、正社員を中心とした求人需要は底堅いものの、求職者の動きは依然として慎重である。求人全体の出稿量としては一進一退が続いており、大きな変化はみられない。

	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数について、３か月前と比較して全体的に7.33%減少している。産業別では、製造業や情報通信業の新規求人数が増加し、建設業、運輸業・郵便業、不動産業・物品賃貸業、サービス業の新規求人数が減少となった。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は減っていないが、求職者数が増えている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加しており、企業の採用意欲は堅調である。製造業では事業拡大等に伴う求人の増加、宿泊業ではパート求人数の増加がみられる。一方、新規求職者数は減少しており、人手不足感が続いている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数に変動はあるが、大きな変動はない見込みである。
	□	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・安定的に求人は出ているが、企業の稼働が増加しているわけではないため、欠員補充のための求人が多く、急募求人も少ない。良い人がいなければ採用しないため、求人数の割に採用者数は少ない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・キャリア採用の案件自体は継続して残っているが、人材獲得競争が激化している点及び事業方針に沿った厳選採用も色濃いなかで、採用すべき人材の選別に動いている様子である。
	▲	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月に続き求人受注数は低下しており、３か月前と比べると約75%の水準となっている。これに伴い新規登録者数も減少傾向にある。
	▲	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業向け派遣業の倒産が当所や隣接所で複数発生し、ソフトウェア業など他の産業でも廃業や業務縮小などが相次いでいる。
	×	－	－	－