

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：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 (近畿)	良く なっている	百貨店（営業担当）	単価の動き	・建て替え前の売り尽くしで来客数が増えた。優良顧客は美術品や宝飾品の高額商品を購入したほか、来店客の回遊性も高く、高額な高級ブランド品の販売が好調となっている。		
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・今月に入り、目にみえて客単価が上がっている。		
変わらない	やや良くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・暖冬の影響もあり、例年に比べて防寒用品やホット飲料の売上が芳しくないが、プレミアム系商品やファーストフードは相変わらず好調で、結果的に客単価が少し上がっている。		
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・近隣のコンビニが閉店した後、新たな競合相手となる弁当屋が開店するなど、ここ半年で環境は変わったが、来客数が増えて商品の種類にも幅が出てきている。		
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3か月前に比べると、若干良くなっていると感じる。		
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・年末にかけて非常に大きな金額の購入が続き、やはりお金を持っている人はいると感じている。		
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・新型車の効果で客の動きが活発化している。		
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・クリスマスや年末ムードで周囲は何かと慌ただしいようにみえるが、ドラッグストア業界は暖冬の影響でカイロや風邪薬などの売上が非常に悪い。プレミアム付商品券の利用で何とか助かっている。		
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会需要の獲得に集中し、11月から準備を進めた結果、月前半は団体客、後半は個人客と団体客でそれなりの効果が出た。また、会社宛ての領収書を求める客も多く、景気回復の実感が少し出てきている。		
		一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の前年比が11月に底打ちし、12月に入って上向き傾向になっている。		
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・本来、宿泊はオフシーズンであるが、高水準の利用がみられる。その要因はやはり中国、韓国からの団体客の大幅増であり、東南アジアからの小規模な団体も目立ってきている。また、忘年会も前年比で増えており、新規客の増加や単価アップの傾向がみられる。		
		タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 お客様の様子	・正月前で、人が慌ただしく動いている。 ・12月に入って天候不順の日が増えた。年末の繁忙期で営業収入は増えているが、継続するかどうかは疑問である。		
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,916円で、今月の客単価は10,323円と上昇している。		
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・富裕層を中心に購入の相談が増えている。それに伴い、土地の販売価格も上昇気味である。		
		変わらない	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・インバウンド効果で売上は横ばいであるが、通常の買物客数が減少している。
				商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街で歳末イベントを開催しているが、来客数は一定で変化がない。
一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き			・歳末を迎え、一定の盛り上がりもあるため、今月だけをみると景気は良いと感じる。ただし、高額品はなかなか売れないため、年が明けるとまた沈んでしまう気がする。		
一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き			・相変わらず腕時計の動きが全くなく、生活必需品の掛け時計や目覚まし時計は動いている。それも、10年以上使って壊れたからという理由であり、決して余裕があるとは感じられない。全体として質素に暮らしている人が多く、景気が良くなっていることはない。		
一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外			・年末の郊外型の飲食店、百貨店の込み具合は例年並みであり、特に活気は感じられない。		
一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子			・天候不順という大きな要因で売上が伸びず、来店しても冬物を買って求める客は少ない。		
一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子			・相変わらず飲食関係は暇で、年末の動きも悪い。		
一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き			・夏の猛暑による生育への悪影響で花の出荷量が減り、価格が上がっていることが響いている。		

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温が高めであり、冬物衣料や防寒用品は大苦戦となっている一方、宝飾品などの高額商品は好調である。ただし、季節要因を除いても、決して良くなっているとはいえない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温の影響もあって冬物防寒衣料の動きが非常に厳しく、売上目標は未達である。輸入ブランドを中心とした高額品やこだわりの商品、趣味関連の商品の動きは決して悪くないが、客はタンスに商品をたくさん持っているため、特色のない商品の購買には、これまで以上に慎重な姿勢がみられる。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・暖冬の影響による防寒商品の不振が大きく影響しており、12月に入っても売上の不振が続いている。この時期になれば、仮に寒波がきたとしても、クリアランスを待つ客が多い。
百貨店（服飾品担当）	単価の動き	・12月の動向として、気温が高かったことで防寒商材の売上は全国的に悪く、コートや手袋、ブーツといった商品が軒並み前年を20～30%下回ることになった。一方、クリスマスのギフト商戦では商品単価が低下した。昨年にはかなり売れたプラチナ素材が今年は苦戦し、10金やシルバーといった比較的買やすい素材の商品に需要がシフトしている。ただし、気温やギフトの動向に左右されない、化粧品関連の売上は順調に推移しており、主に都心店舗での売上は7～8%アップしている。インバウンド消費はやや伸びが止まったものの、減少はしておらず、高額商材は引き続き好調に推移している。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も先月と同様に、来客数、レジ客数共に前年を下回る傾向にあり、非常に苦しい12月商戦となっている。ただし、高額な海外ブランド品や美術工芸品、宝飾品などは好調に推移している。また、クリスマスケーキなどの洋菓子を中心に、食料品の売上も好調である。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・ファッション関連では防寒商品が総じて不振である。気温の影響もあるが、クリスマスや年末商戦をみると、二極化の傾向が顕著となっている。おせち料理やクリスマスケーキが好調な一方、ギフトのボリューム品は来客数、客単価共に、ダウンに終わっている。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・気温が下がらないのでコートなどの冬物衣料は低調であるが、海外ブランドの時計は好調に推移している。また、インバウンド売上は前年を上回っており、売上の増加に大きく貢献している。
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・暖冬が続く、婦人服の重衣料を中心にアパレル部門が苦戦しているが、宝飾品や絵画などは好調に推移しており、店全体としては前年の実績を確保できている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に期待していたが、暖冬の影響が大きく、コートなどの衣料品を中心に防寒商品が苦戦しており、全体的にも厳しい状況である。一方、特選洋品や時計などの高額商品は比較的好調に推移している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が高めで推移しており、食品では鍋物関連、衣料品では防寒商材、住居関連では寝具関連が大苦戦となっている。また、季節感がないため、クリスマスや年末商戦も盛り上がり少なく、売上が全体的に悪化している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料品などの食品以外の動きが悪い一方、客1人当たりの買上単価は上がっている。ただし、来客数は減少しているほか、固定客の構成比が高くなっている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・季節外れに雨が多く、気温も高いことから、季節品を中心に売上は今一つである。クリスマスや年末の日並びも悪く、例年ほど盛り上がっていない。
スーパー（社員）	単価の動き	・昨年度の消費税増税以降、原材料価格の上昇もあって続いてきた商品の値上げがほぼ一巡し、前年に比べて店頭価格はやや低下している。その一方、客の来店頻度や買上数量は増加が続いており、ほとんどの店舗の売上は堅調な推移となっている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・取引先との会話の内容や、街の人の動きをみても、特に良い要素がなさそうである。好調な業種はあるほか、ニュースでみる限り東京は良いと感じるが、神戸にその効果が及ぶのはまだまだ先のように感じる。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・客の購入スパンが長くなっている。

家電量販店（経営者）	お客様の様子	・最低限必要な物しか購入しない客が多く、家電製品も故障しない限り、買換えない傾向が強い。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・大手企業は軒並み過去最高益を計上しているが、中小零細企業は円安による原材料の高騰や人材不足もあり、苦しい状況が続いている。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・東京は好調と聞くと、大阪は良くない。特に、販売台数が増えていない。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・秋からの数か月は、季節要因や販促キャンペーンなどにも左右されず、コンスタントに商談や注文が入っている。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価の変動や、中国や欧州の経済動向、米国の利上げなどで、景気の状態が不安定になっている。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・年末の忘年会の動きは例年どおりの気がする。特に、昨年よりも動きが良いわけではない。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・株価が停滞し、景気が良くなっている実感はない。また、T P P関連も始まらなければ回復への実感を得られないなど、先行きの不安要素が大きい。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・集客状況は悪くないものの、購入につながる来客が少ない。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・年末商戦では、おせち料理こそ前年並みの売上を確保したが、ファッション関連では暖冬の影響が大きく、2けたを超える落ち込みとなっている。
その他小売【インターネット通販】（オペレーター）	販売量の動き	・年末の休暇前の受電数が例年よりも少ない。
高級レストラン（企画）	単価の動き	・レストランでは高額品の注文が増えているものの、宴会や宿泊客室の単価に関しては、横ばいかややダウンの傾向となっている。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・ボーナスの支給額は前年よりも増えていると報じられているが、購買単価、来客数共に前年をわずかに下回っている。
その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	販売量の動き	・テレビから聞こえてくるような良い話はない。
観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の利用などで一時的に消費は増えたが、商品券の利用可能期間が終わると、今までと変わらず客の財布のひもは固い。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・12月は週によって繁閑の差があり、繁忙日に需要が集中して受け入れ不能となる日も多かったが、全体的には好調を維持している。
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・宿泊料金の単価を上げたが、ほぼ前年並みに動いている。
観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・前年比では、1～11月の売上や宿泊単価は微増となっていたが、原材料や食材などの仕入価格の高騰により、収益的には改善していない。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・相変わらずインバウンド効果が続いており、宿泊者にはまだまだ外国人客が多い一方、国内の宿泊者数に変化はない。また、忘年会は件数が微増となっているが、単価が下がり、売上は例年並みとなっている。新年会の予約も例年並みであり、景気回復の動きは感じられない。
都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・依然としてインバウンドの好調が続いている。
都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・客室の稼働率は、ほぼ頭打ち状態となっている。単価は緩やかに上昇傾向にあるものの、夏ごろの力強さは感じられず、不安定である。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・前年比では宿泊客数が大きく伸びているが、ここ数か月は停滞気味である。
旅行代理店（店長）	お客様の様子	・来客数や申込の動きに勢いがなく、今までのような旅行に対する期待や希望があまり感じられない。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・海外旅行が不振となるなど、個人需要は厳しいが、全体的には堅調である。

	タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の状態は通常どおりであるが、夜になると飲み会などが増えており、タクシーの乗車率は良い。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・特に変化の兆しが無い。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・例年の年末に比べて、契約数が1割程度減少している。消費自体は堅調かもしれないが、テレビへの需要はそれほど伸びていない。
	テーマパーク（職員）	販売量の動き	・販売量が昨年よりも微減で推移している。
	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・天候要因の影響などで来場者の動きは少し鈍い。一方、インバウンドは好調に推移している。
	その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・生徒数や受講科目数には変化がみられない。
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	販売量の動き	・今月は映像や音楽のタイトルに恵まれたのか、販売は好調である。一方、そのほかのレンタルや書籍の売上に大きな変化はなく、前年並みとなっている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・住宅販売戸数が確実に減少してきている。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・大阪市や京都市の中心部は、販売価格が上昇しているにもかかわらず、高額な物件ほど販売が好調に推移している。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・年末を控えて客がバタバタしており、契約になかなか結び付かない。
	その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	お客様の様子	・不動産購入者のニーズに変化はみられない。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・12月の展示場への来場数は昨年並みである。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・マンションの価格高騰により、集客状況は厳しくなりつつある。
やや悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・12月商戦の結果としては、商店街の食料品から衣料品に至るまで、全店で売上がダウンした。例外として30%近く減少した店舗もあったが、前年比で5～8%減少した店が9割を占めている。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・このところは傾向が変わっておらず、日常の食費が抑えられている。総額は上がっているのかもしれないが、増えているのは外食や中食だと感じる。原料を販売する立場からすると、原料価格の高騰が厳しく、特に付加価値の高い商品の販売状況は良くない。
	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は12月が97.8%で、9月が86.6%、関東は12月が86.8%で、9月が113.3%、中部は12月が90.1%で、9月が112.1%、中国は12月が109.0%で、9月は101.4%となり、各地区合計の平均は12月が95.8%で、9月が97.1%と非常に悪い。9月はハロウィーン商戦が非常に好調であったが、12月はクリスマス商戦がほぼ前年並みで、ギフト商戦も非常に悪いなど、全体的に不調である。
	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・12月の売上が前年の95%であり、更に最終の29～31日は90%となっている。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店でビル工事があり、エントランスからの入店が減少している。それ以上に、紳士婦人服の売上は前年比で10%以上減るなど厳しい。特にコートが動いておらず、単価も下がっている。

百貨店（企画担当）	お客様の様子	・富裕層である外商顧客の購買状況は、依然として好調な動きが続いている。一方、ボリューム層は前年と比べて気温が高かったこともあり、クリスマスやプレセールでの売上が伸びず、厳しい状況となっている。インバウンドの動きについては、化粧品の売上だけは前年の2.7倍に増加しているが、一般免税品の売上は1.2倍にとどまるなど、全体的に伸び率が鈍化している。
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・冬物商戦やクリスマス需要の月であるが、非常に厳しい。まず、コートは暖冬の影響で売上が前年よりも20%減少し、ブーツも同じく苦戦している。ボリューム層による買い控えが続いており、特に30～40代の減少傾向が顕著である。クリスマス商戦ではケーキの需要は前年を上回っているものの、アクセサリ需要は2%減っている。11～12月のお歳暮ギフトについても1.5%減と、いずれも厳しい結果となっている。
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・例年に比べて暖かいため、防寒衣料やグッズの販売が減っている。高額商品の動きが悪いことで客単価も伸び悩み、売上は苦戦している。一方、高額品や食品などの動きは堅調である。
百貨店（営業企画）	お客様の様子	・気温の低下が進まず、防寒衣料や雑貨の動きが極端に悪い。セールの開始が間近となり、定価での販売機会を失った感がある。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・暖冬による冬物衣料の不振が顕著である。紳士コートの売上が前年比で25%減、紳士ブルゾンが27%減、紳士セーターが13%減、紳士マフラーが18%減、紳士手袋が52%減と、重点アイテムが前年比で大幅に減少した。また、これまではインバウンド需要が好調をけん引していたが、店全体では前年比で15%増と何とかプラスを維持しているものの、増加を支えていた時計が45%減と、大幅な減少に転じている。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・食料品フロアの大型改装もあり、入店客数は前年を1～2%上回っているものの、販売数量は前年並みにとどまっている。また、12月中旬以降も気温の高い日が多く、紳士服や婦人服の防寒衣料の売上は前年よりも20～25%少なく、販売数量、客単価が大きく悪化している。一方、化粧品、宝飾品はインバウンドの需要も含め、依然として前年比で20%以上増えているものの、特選衣料は国内消費の動きが悪く、合計では前年並みにとどまっている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・11月に続いて気温が高めとなった結果、鍋物商材やカイロ、風邪の予防商品などの動きが非常に悪かった。また、農産物の成育が良かったことで、大幅な相場安も続いた。結果として全体的に金額の高い商品が売れず、販売点数は伸びても売上の増えない状況が続いた。年末年始の休暇も短く、盛り上がる日数が年末の3日間に限られている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・11月から売上は減少傾向にあったが、今月は来客数が衣料品、住関連、食品のすべてで昨年を下回り、これまで昨年を上回っていた買上点数もダウンしている。価格に関係なく、不必要な物は買わない傾向が顕著になっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・冬のボーナス支給後の日曜日から、歳末商戦は前年を下回る動きとなっており、生活必需品の販売もシビアになってきている。また、気温が高い影響で季節商材の売行きも良くない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・街角の景況感が低調なほか、暖冬による消費への悪影響で、鍋食材などの食品を始め、衣料品や暖房機具、寝具などの売上が軒並み前年を下回っている。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・暖冬による衣料品、野菜の相場安で、それぞれの売上は前年比で80%、90%前半の推移となっている。
スーパー（広報担当）	お客様の様子	・気温が高いため、季節商材の動きが極端に鈍い。比較的堅調であった食料品についても、生鮮品を中心に伸びがやや鈍化している。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・年末商戦に向けて、購買点数が予想したほど増えていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・競合店のオープンによって来客数は減少しているが、サービスや品質、清潔性の向上やインバウンド効果もあり、落ち込みは少ない。

		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・兵庫県からの支援を得て、今月に商店街でポイントサービスを実施した。その効果もあって今月を何とか乗り切ったが、客1人当たりの購入金額は下がっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が目立って減少している。4Kテレビの販売増により目先の客単価は上がっているものの、持続できそうにない。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月前半の景気は良かったが、後半は悪くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・例年12月は初旬から中旬までにぎわい、年末近くになると店舗は閑散とした状態になるが、今年は初旬からメンテナンス以外での来店が非常に少ない。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・年末の忙しさからか、なかなか新車の購入に至らない。
		住関連専門店（店員）	お客様の様子	・暖冬のため、冬物商材の販売が鈍化している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で5%ほど減っており、客単価も若干落ちてきている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・テロや難民問題などで、高額な欧州方面の申込が止まり、海外旅行が大きく落ち込んでいる。若干は国内旅行に振り替わっているものの、全体では昨年を大きく下回る。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・パリでのテロ以降、海外旅行の申込が伸びない。国内旅行は順調であるが、海外旅行の落ち込みを補うほどではない。また、予想よりもボーナスが少なかったという客も多く、今年は貯金するといった声がよく聞かれる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・修学旅行のピークや、秋の観光シーズンが終わったため、雰囲気が変わっている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・景気の状態がつかめない。
		美容室（店長）	販売量の動き	・今月は化粧品購入のキャンセルが多く、苦戦している。
	悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は昨年よりも減っているが、バーゲンを待っているという理由だけには思えない。また、高額商品に興味を示すものの、実際の購入に結び付かないケースも増えている。ただし、値段が安ければ売れるわけでもない。年末で衣料品以外にお金が必要なこともあり、客の消費に対する意識はかなりシビアである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬のため防寒関連の動きが悪く、食品も食材関連が不振である。一方、スイーツや総菜などは堅調に推移している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・プレミアム付商品券の利用がなくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・11月から12月にかけて、売上が10%悪化している。特に、主婦層が衣類を買い控えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣のスーパーが閉店になり、次のスーパーが年内にできるといわれていたが遅れている。商店街は年末にもかかわらず人通りがなく、目的のある店にしか行かない。一方、近くの大型スーパーはにぎわっている。
企業動向関連（近畿）	良くなっている			
	やや良くなっている	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が、前年比で約7%増加している。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・次年度に向けた新規案件の試作が増え、問い合わせも増えてきている。販売量、受注量には反映されないものの、やや良くなっていると肌で感じる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年は、年始の受注が決まるのはもう少し後であるが、今年は動きが早い。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・12月に入り、各取引先の忙しさが増している。年末ということもあるが、今年では一番多忙な月になっている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・第4四半期に向けて受注量は増加しており、昨年と比べると比較的良好な動きになっていると感じる。

	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・東南アジアや中国、韓国からの旅行者が非常に多かったせい、まとめ買いの効果で土産物の客単価が非常に高くなった。一方、冷え込みが厳しい日が数日あったものの、総じて平年よりも気温の高い日が続いたこともあり、冬物商材は早々に値引き処分に入った様子である。また、大型商業施設の開業効果はさほど感じられない。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・円安によって輸入コストが上昇する一方、販売価格の上がらない状況が続いていたが、社会全体で輸入品の価格が上昇している流れを受け、秋口から身の回り品の値上がり傾向が進んでいる。それに伴い、損益の若干の改善がみられる。
変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・年末は販促企画が多く、それなりの売上を期待していたが、思ったようには増えなかった。気温の問題もあり、鍋物などの季節商材の販売が伸びていないようである。競合他社の値下げが目立つなかで、低価格品の販売量は増えているが、利益の増加につながっていない。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・出荷数量をみる限り、前月よりも多少は良くなっているが、実態は通常の受注状況に近づきつつあるというレベルである。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・外国人客による爆買いにより、生産量が大幅に増加している製品もあるが、そのほかはあまり変わらないと感じる。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・やや良くなっている業種とそうでない業種の差が大きくなっている。特に、中国製品が破格の安さで入ってくるため、国内価格が混乱している。
	金属製品製造業（管理担当）	取引先の様子	・関西では目立った物件がなく、低水準で推移している。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年は当社にとって幸運な年であり、案件が少ないなかで、超大型の商談がまとまった。この点では景況は良くなっているが、今後更に良くなるとは思えない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気はあまり良くなく、踊り場に入ったように動かない。スマートフォンや自動車のエンジンコントロール関連、LEDヘッドライト部品などの製造に当社の技術が採用される見込みであるが、立ち上げは2016年になりそうであり、今は我慢を強いられている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・客に生産設備を増やそうという考えはあるが、なかなかそうはいかず、先行きには非常に慎重になっている。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬の影響もあり、エアコンや冬物商品の荷動きが鈍く、全体的に低調な推移となっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業者も仕事がない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の受注は上向きであるが、航空機関連の受注が大幅に遅れる見通しである。
	その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末の受注量は例年と変わらない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・企業の設備投資は相変わらず少ない。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・先日の日銀総裁による発表も、目を引く内容ではなかった。特に、株や為替相場についての好材料は見当たらない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・11～12月は折込収入が若干上向いており、クリスマスや年末年始に向けてのチラシが増えている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMは、3月分まで好調な動きを示している。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入って急に受発注にブレーキがかかり、売上が前年並みか、前年を下回っている。
経営コンサルタント	それ以外	・コンサルタントとして主に小売業を中心にみているが、店や規模の違いによるばらつきが大きくなっている。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・相変わらず製造業の取引先では売上が好調であるが、小売業では売上が伸びないという状況が続いている。	

	その他サービス 〔自動車修理〕 (経営者)	取引先の様子	・今年も間もなく終わるが、取引先からの仕事の依頼も少ないため、バタバタすることもなく終わりそうである。	
	その他非製造業 〔機械器具卸〕 (経営者)	競争相手の様子	・ルート販売では価格重視で購入する客が増えている。また、インターネットでの購入の増加により、ルート販売での受注が減少している。	
やや悪くなっている	繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・安価な商品が取引の中心となっており、薄利の上に通常の販売経費が必要となるため、利益の確保が難しい。	
	金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・26日から年末休暇に入る取引先があり、通常月よりも1割強売上が落ち込んでいる。	
	電気機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・先行きが不透明で、一概に悪いともいえない状況であるが、とにかく業界には明るい話題が乏しい。設備投資を必要最低限の規模に抑える傾向も強い。	
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・競合店が当社の2店舗の間にできたため、両方の店舗の客が減っている。	
	その他非製造業 〔電気業〕(営業担当)	受注量や販売量の動き	・企業活動が停滞しており、先行きが見えない。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連 (近畿)	良く なっている	人材派遣会社 (支店長)	周辺企業の様子	・年末の繁忙期ということもあるが、長期雇用の案件が多くなっている。閑散期でも人材を確保する動きがみられることから、企業がある程度の人材を抱えておける状況になってきている。
		アウトソーシング企業(管理担当)	それ以外	・今月になって仕事が入り、忙しい日が続いている。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・年末のあいさつに来校する企業が多く、その際に手土産をもらうことが多い。景気の悪い時は土産が全くないため、分かりやすい指標である。
やや良くなっている	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・関西の市場にもようやく上向きの動きが出てきている。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が増加傾向となっており、製造業にも増加がみられる。	
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・年末、年度末を見据えた動きが出ており、派遣ニーズ、特に経理関係の需要が増えている。一方、派遣先企業、派遣元共に、労働者派遣法の改正で、スキルを持った人材や、年齢の比較的若いスタッフの正社員化に拍車がかかっている。今後、正社員に移行できる人と、派遣スタッフのままていく人がはっきりしてくる。	
	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・労働者派遣法の改正もあり、求職者は転職活動をより慎重に行っていると感じる。	
	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・求職者のうち、若年層による派遣希望が激減している。企業が人材不足となるなかで、求職者による正社員希望が一気に増加している。ただし、中小企業は正社員を採用できる余裕もなく、雇用のミスマッチが大きくなっている。	
	アウトソーシング企業(社員)	雇用形態の様子	・正社員にはボーナスが出る一方、その他の社員にはボーナスもないが、責任のある仕事が増えている。	
	新聞社〔求人広告〕(管理担当)	求人数の動き	・季節要因もあり、引き続き求人広告は安定している。ただし勢いはなく、この先はどちらかといえば悪化に向かう可能性が高い。	
	新聞社〔求人広告〕(担当者)	それ以外	・景気回復の動きについては、消費動向や新聞求人広告の推移からは、あまり実感が得られない。	
	新聞社〔求人広告〕(営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告は低位で安定している。現状、関西では大規模なプロジェクトがないため、大きな人の動きはみられない。	
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加を続けているが、フルタイム求人よりもパート求人の増加が顕著である。特に、介護事業、飲食チェーン、小売チェーンを筆頭に増加している。ただし、フルタイム求人も増加が続いていることで、新規求人数に占める正社員求人の割合は微増となっている。	
	民間職業紹介機関(営業担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き高水準で推移している。	
	学校〔大学〕 (就職担当)	それ以外	・入学手続きや学費の納入状況を見ると、分割納入がまだまだ増えており、本当に景気が回復しているのか疑問を感じる。	

やや悪くなっている	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・年末にしては、当地域の日雇い求人数の減少が例年になく早い。
	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・求人数は伸びているものの、採用者数は今年の新卒者を企業が採用し過ぎているように思われ、今後は絞られることが予想される。
悪くなっている	-	-	-