

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	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・衣料品の夏物の動きが少し良い。
		スーパー（企画 担当）	お客様の様子	・今期は3～5月の売上が低迷していたが、6月は前 年比99%で推移。梅雨に入って、来客数は若干減少傾 向にあるものの、売上は回復傾向にある。ただし、チ ラシの強化もあり、粗利率は低くなっている。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・イートインコーナーの利用客が増加傾向にあり、コ ンビニで食事をするスタイルが定着しつつある。
		コンビニ（店 員）	来客数の動き	・梅雨に入り少し客足が悪くなっている。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・少しではあるが、財布のひもが緩くなっているよう な気がする。
		乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・夏のレジャー需要を見据えたボーナス商戦が始まっ ており、修理やメンテナンスの動きと合わせて、買換 えを検討している客も増加しつつある。
		乗用車販売店 （販売担当）	単価の動き	・6月に入り、高収益車の受注が戻ってきている。
		住関連専門店 （店長）	お客様の様子	・建築現場の業者からの問い合わせや、受注案件が増 えている。今後もまとまった金額の受注が期待でき る。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・ボーナスの使い道の話をよく耳にするが、堅実に貯 金するよりも、円高の影響か、海外旅行や近場のぜい たく旅行や、家電や家具の買換えなどの声が聞かれ る。まとまったお金を使える、ゆとりのある生活の様 子が感じられる。
		都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・宿泊は、稼働率の上限が迫るなかで、単価アップに よる収入増加策が功を奏している。伸び率は鈍化して いるが、着実に増収が進んでいる。インバウンドは、 団体客数に変化はないが、個人グループの利用が伸び てきている。一方、宴会は前年並みを維持するのが精 一杯で、法人客からの景気の良い話が減少している。
	旅行代理店（経 営者）	販売量の動き	・海外旅行の販売額が前年比で110%と、国内旅行の 90%に比べて伸びている。一方、伊勢志摩サミットの 成功により、伊勢方面の旅行需要が拡大傾向にあるほ か、熊本地震の観光復興商品も間もなく出てくる。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの需要は、雨などの天候要因や電車の遅れ などにも影響される。今月はホテル関係の利用客の増 加もあり、客足が増えている。	
変わらない	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・近郊に大型のショッピングモールがオープンして3か 月となる。客足も落ち着き、商店街も通常の動きに 戻ったため、これからの展開が楽しみである。
		一般小売店〔鮮 魚〕（営業担 当）	それ以外	・売上は前月とほぼ変わらない。
		一般小売店 〔花〕（店長）	来客数の動き	・暑さで日中の来客が少ない。花の持ちも悪く、売行 きは良くない。
		百貨店（販促担 当）	販売量の動き	・不振が続く衣料品に加え、雑貨関連も苦戦してい る。消費者は何となく購買意欲に欠け、夏に向けた盛 り上がりを感じられない。高額品の動きも悪くはない ものの、目立った動きはない。インバウンドは売上に 占める比率が低いいため、最近の変化による大きな影響 はない。
		百貨店（商品担 当）	来客数の動き	・梅雨の中ごろから雨量が増え、外国人観光客も前年 比で横ばいか、日によってはマイナスとなるなど、全 体の来客数が伸び悩んでいる。好調に推移していた特 選雑貨や化粧品、婦人洋品雑貨も、以前に比べて低調 な推移となっている。
		百貨店（マネー ジャー）	来客数の動き	・基本的な国内消費の傾向に変化はなく、来客数の減 少傾向が続いている。また、インバウンド消費の単価 ダウンや夏物消費の販売量の減少も続いている。父の 日商戦は前年比でマイナス15%と悪く、お中元ギフト もマイナス5%の予想に対して2けた減となるなど、 予想以上に厳しい状況である。
		スーパー（店 員）	来客数の動き	・近隣に競合店が多く、土日の客がかなり減ってい る。

スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜の相場安もここ3か月は低位で安定しており、3か月前からは横ばいとなっている。
スーパー（開発担当）	お客様の様子	・梅雨の時期に入ったが、昨年の空梅雨と違って雨が多いため、1日当たりの客足が鈍い。
スーパー（社員）	競争相手の様子	・昨年から今年にかけて、当社の店舗のなかでも、食品を中心とする店舗の多くは堅調な売上を確保できた。ただし、業界全体の堅調な業績を背景に、最近では多くの店舗で競合店の出店の影響を受けることが多く、やや伸び悩む店舗が多くなっている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・何とか前年並みを維持しているが、今後は増加が期待できない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・おにぎりや調理麺の割引セールが続き、来客数は増えているが、特に景気が良いといえるほどの変化はなく、キャンペーンに支えられている印象である。
コンビニ（店員）	単価の動き	・来客数の減少が続いているが、客単価は若干上がっている。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・シーズンを問わず、単価の低い商品が購入される。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家計の出費を抑えようとする消費者の意識が依然として強い。その結果、夏物商品であるエアコンや冷蔵庫の買換えが進まない。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・様子見の動きが出ている。
その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・特売日やポイント2倍といった特典がある日は、客の集中する傾向が高い。一方、メーカーによる新商品の開発ペースが早く、特に生活雑貨は変化が早いため、客は戸惑っている。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・売れ筋商品の傾向は多少変わったが、売上や利益の増加はなく、横ばいである。
その他専門店【スポーツ用品】（管理担当）	単価の動き	・とにかく、個人の所得が増えている感がなく、消費の拡大は全く感じられない。
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	・受注や問い合わせの電話が増えている。オペレーターの人数は増えたが、追いつかない状況である。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天候が不順な日が多く、来客数に非常に波がある。
高級レストラン（企画）	来客数の動き	・料飲関係の客数は引き続き増えているが、宴会に関しては、製菓関連の受注が伸び悩んでいる。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・ここ3か月、来客数の前年比はほぼ横ばいが続いている。直近の6月は少し回復の傾向もみられるが、先行きが不透明であり、どのように動いていくかはまだみえてこない。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	販売量の動き	・消費税増税は延期されたものの、利用者の消費マインドは一向に高まらず、来客数、単価共に回復しない。還元ポイントのあるカードの利用率は増えているので、生活防衛の姿勢が強まっていると感じる。
その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	お客様の様子	・ほとんど変化がなく、商品や気温要因にもプラス材料がない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・英国のEU離脱問題などの、大きな経済変動による影響が出てくるため、これから先のことは予測できない。
観光型旅館（管理担当）	お客様の様子	・施設の使用や物品の購入について、できるだけ安価に済ませようとする傾向がある。
都市型ホテル（客室担当）	販売量の動き	・英国のEU離脱問題による円高、株安などにより、好調に推移していたインバウンド需要に陰りがみられ、右肩上がりであった売上が横ばいになっている。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・昨年以來、海外からの宿泊者は好調であったが、ここへきて伸び悩んでいる。単価は上がっているものの、稼働室数の伸びが大幅に鈍化している。
タクシー運転手	販売量の動き	・修学旅行に伴う利用が増えているため、単価は上がっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨などの天候不順による営業収入の増加を期待していたが、これまでと大きな差はない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。

	通信会社（経営者）	販売量の動き	・ゼロ円販売の規制による、完全な官制不況である。
	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドの来客数の動きに大きな変化はなく、観光に関する消費性向も大きく変わっていない。
	美容室（店員）	販売量の動き	・パーマとカラーは、気温が上がってきたため、いつもどおりにオーダーがあることを考えると、景気自体は3か月前と比べると悪くない。
	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	・タイトル不足もあるのか、5月の反動で全アイテムの売上前年比が悪い。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・長らく購入が検討されていた案件が、それぞれこの時期に決まり、当社にはプラスとなっている。ただし、全体的な流れが上向いているとは判断しがたい。
	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	・不動産取引について、あまり変化はみられない。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場数は、ほぼ昨年並みで変わらない。
やや悪くなっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・求人は売手市場であり、販売に必要なスタッフが採用できない。高額な時給では、喫茶、飲食店の採算に合わなくなっている。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・景気の動きといえるかどうか分からないが、消費者のお金の使い道が変化していると感じる。食以上に価値のある物を選んでおり、食材よりも携帯電話やレジャー、モノよりもコトということで、食肉の販売からは景気がみえにくくなっている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料の動きが鈍い。来月からのセールを待っている消費者がいることを考慮しても、動きが鈍すぎる。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・今年の6月は雨が多くて、客の出足が悪く、販売が芳しくない。
	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・贈答品の動きが悪く、前年と比べて売上が伸び悩んでいる。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食料品とリビング関連は、売上全体が前年比で3%減であり、ファッションを含めて厳しい状況である。食料品、リビング関連は1%減程度で推移しているため、著しく悪いわけではないが、まだまだ前年の水準を確保できない。今後は英国のEU離脱問題や株価の下落を考えると、マイナスになる。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上が目標を下回る見込みである。従来は好調であったインバウンドや、高額品の動きが鈍くなってきている。さらに、百貨店の中心顧客であり、資産を比較的持っている60代の消費が弱い。客は以前よりも購買単価を意識しており、消費に対して積極的とは言い難い状況にある。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前月と同じく、前年にインバウンド売上が急増した反動が大きく響いている。富裕層の外商顧客に大きな変化はないものの、株価の下落傾向が続くようであれば、購買への影響も出てくるため、注視している。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人・紳士服や、婦人・紳士雑貨の販売不振が続いているほか、6月から受注をスタートしたお中元ギフトの購買客数も伸び悩んでいる。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・菓子やお中元ギフトの動きが悪い。ファッション関連も盛夏物が動いていない。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・月末には、優良顧客を対象とした週末のクリアランスや優待などで、店頭に来客数や売上が増えたが、これまでの1か月弱は前年比で30%以上の落ち込みとなったほか、高額品の引き合いもかなり減ってきている。
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は全体的に前年の売上確保に苦戦しており、来客数も前年比で約5%減となっている。物産の催事だけが集客と売上確保に貢献している。

百貨店（販売推進担当）	お客様の様子	・明らかに、高額品の売場では客の数が減少している。外商の取扱額が増加せず、特に海外ブランドの特選ショップでは売上、来客数が減っている。好調な売場は食料品、化粧品などの消耗品である。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今まで売上をけん引してきたインバウンド売上が、昨年を下回り始めている。来客数は増加しているものの、需要が時計や宝飾品の高額品から、日用品や化粧品などに変化してきている。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・売上や買上客数は前年比で約2%減であるが、販売点数は5.5%減と大きく減っている。余分な物は購入しないという慎重な購買行動がうかがえるほか、紳士服や婦人服などの中間層向けの衣料品や、雑貨がかなり苦戦している。インバウンド売上についても、化粧品は約40%増と伸びを保っているものの、特選衣料など的高額品は40%減と大きく減少している。
百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・プレセールの強化などで、バーゲン商材の衣料品は堅調に動いている。ただし、ラグジュアリーブランドなど的高額商品の動きが予想以上に厳しく、全体としては下降気味である。
百貨店（マネージャー）	単価の動き	・夏らしい天候により、紳士や子ども向けの夏物衣料には回復の兆しがみられる。ただし、富裕層を中心とした特選品や宝飾品といった高額品の動きが、前月よりも更に悪化している。特に、高級時計はインバウンド需要のブレーキも重なり、パブル崩壊並みの状況である。
スーパー（経営者）	単価の動き	・週末や売出日の降雨の影響で、昨年よりも客足が鈍っている。また、円高傾向の定着で、加工食品類や日用消耗品の店頭価格やチラシ価格が値下がりし、畜産品も昨年の高値相場の反動などで単価が全体的に低下している。4月以降、この傾向が続いており、売上が昨年を上回ることが難しくなっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・食品、雑貨などの必需品を中心に、販売点数、単価が下落傾向にある。節約意識による消費への影響が顕著となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・食品は、来客数の減少で生鮮品の売上が減少している。一方、衣料品は横ばいであるが、住関連品は化粧品、寝具が低調で、客単価が低下している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・比較的売上は堅調に推移していたが、天候要因の影響もあり、鈍化傾向にある。
スーパー（企画）	お客様の様子	・昨年までは団塊の世代などのシニア層が中心となり、消費をけん引してきたが、春以降は、いよいよその世代も消費を抑制するような気配がある。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・平均単価や来客数の悪化は下げ止まっているが、おにぎりやサンドイッチ、弁当などの昼食の主力商品では、高価格の商材が売れず、低価格品が中心となっている。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・雨の日が続いており、来客数が少ない。
コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・3か月前に比べると大きな違いはないが、いろいろな意味で国内、海外共に不安定であり、消費者の購買意欲があまり感じられない。また、海外旅行者の爆買いも少し落ち着いてきた感がある。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・やはり英国のEU離脱問題は大きく、円高や株安による影響は避けられないと感じる。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の発覚から、業界全体のムードが悪く、自動車関連企業の売上が落ち込んでいる。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・英国のEU離脱問題が経済的に大きなマイナスにつながっている。それに伴って株安と円高が進み、消費意欲が後退している。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・5月以降、売上が下降しているが、具体的な要因はつかめていない。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・英国のEU離脱問題の報道による、株価下落などの影響か、カタログ受注の動きが悪化してきている。
一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・円高の進行や海外経済の減速など、流れが変わってきている。

観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・5月は個人客、団体客共に極端に少なかったが、6月は大型の団体客の入込などもあり、ほぼ前年並みの販売量になった。しかし、景気を反映した動きかどうかは分からない。	
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・今月の入込状況は、本当に途中で止まってしまったような感覚である。	
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以来、やや来客の動きが低調である。	
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・ゴールデンウィークのころから売上は減少傾向となっている。株価下落や円高による影響が出ている。	
旅行代理店（店長）	お客様の様子	・客の来店が激減するなど、インターネットなどの低料金プランを選ぶケースが増えているほか、海外への旅行も減っている。	
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・熊本地震の影響がまだ続いているところに、参議院選挙が告知され、英国のEU離脱問題のニュースが出てきたことで、旅行の申込をためらう動きが客の間にみられる。毎年旅行に行っている客でも、情勢が混とんとしているときは避けて、落ち着いてから申し込むという声が聞かれる。	
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏商戦も7月の動きが鈍く、全体的に前年を下回る状況が続いている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・英国のEU離脱問題、参議院選挙、消費税増税の先送りなど、景気に明るいニュースがなく、客のタクシー利用が減少している。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・英国のEU離脱問題に伴う円高の動きはしばらく続きそうで、国内企業の輸出は大きな打撃を受ける。その影響の深刻さにもよるが、最終的には家計にも影響が出ることは間違いなさそうである。	
競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,472円で、3か月前の客単価は9,701円であった。特に、先月に比べるとかなり落ちている。	
美容室（店長）	来客数の動き	・売上が前年比で1割減という状況が続いている。	
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数、反響共にかなり減少している。	
住宅販売会社（従業員）	それ以外	・英国のEU離脱問題による影響を感じる。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・大阪市内のタワーマンションの販売価格高騰により、購入層の中心が実需から投資用に変ってきている。	
住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子	・マイナス金利の影響で住宅ローンの借り換えは増えているが、消費税増税の延期で新規契約が伸び悩んでいる。	
その他住宅[情報誌]（編集者）	それ以外	・英国のEU離脱を阻止できなかったことで、世界経済の不安定さが増すと感じる。	
悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上が昨年を大きく下回っている。セールの前倒しが進み、買い控えが目立つほか、インバウンド客による購入も減っている。
	一般小売店[時計]（経営者）	来客数の動き	・朝から天気が良くなければ、その日は全く人の気配がしない。そういった日が続いた結果、今月は来客数が激減した。近隣の商業施設はこぞってビッグセールを行っており、傘がいらす、キャッシュバックの楽しみもあるため、人の流れはそちらに向かっている。とにかく今月は暇である。
	一般小売店[衣服]（経営者）	お客様の様子	・久しぶりに同業者をはじめ、ショッピングモール、百貨店、商店街共に、確実に悪化している。
	一般小売店[貴金属製品]（従業員）	来客数の動き	・マイナス金利の導入以来、最悪の状況である。
	一般小売店[野菜]（店長）	お客様の様子	・今の状況では良くなるわけがない。とりあえず世の中がもう少し落ち着く必要がある。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客向けの売上が減っているだけでなく、食品、身の回り品の売上がかなり落ち込んでいる。売上や利益が減少するなか、宣伝費などの経費削減が進み、更に来客数が伸び悩むという負のスパイラルが進んでいる。
	百貨店（営業企画）	単価の動き	・販売客数はほぼ前年並みを維持できているが、客単価の低下が顕著である。婦人服の不振が継続し、売上の食料品への依存度が更に高まっている。

		スーパー（店長）	お客様の様子	・近隣にスーパーが出店し、予想以上に影響を受けている。当店のパート従業員によると、価格は特に安くないが、余分な物を買わずに済み、結果的に買物金額が少なくなるため、時々買物に行くとのことである。消費者の間では節約志向が強く、価格へのこだわりを持ち、買物金額を減らそうという意図が感じられる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ショッピングセンターや百貨店に限らず、来客数が減っている。熊本地震や参議院選挙など、様々な不安要素が広がっているために、ショッピングセンターでは食料品以外は売れない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣にスーパーがオープンしたが、少し高めの店なので人があまり入らず、商店街の人通りも少ない。近くのすし店も閉店になり、当店もお昼の低価格の定食だけが人気となっている。
		都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・客室稼働率が悪化してきた。訪日外国人の団体客の減少に加えて、国内の旅行者も減少傾向にある。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑の予想による影響か、月後半に向かうにつれてエアコンの荷動きが活発になっており、前年を上回って推移している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に入って、電話での問い合わせが急に増えている。通常は1日に1～2件であるが、4～5件となるなど、土地が動いている感覚がある。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の発注が期初に比べて増えてきている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外のショッピングセンターの専門店では、改装効果もあって売上は前年を上回った。特に、飲食サービスは好調である。
	変わらない	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・今月は前年と比べて天気の悪い日が続いていることもあり、飲料水の売上があまり良くない。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・生産量は前年比でプラスであるが、消費税増税の年とほぼ同じであり、増税前に比べると減少している。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上は前年比で107%と好調であるが、これは昨年から悪かった反動が出ているだけで、反動分を差し引くと、やや良い程度となっている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・関西圏内の景気は良くないが、関東方面からの受注が伸びており、差し引きで現状維持である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国の鉄鋼価格の是正や生産調整に期待していたが、国内ではあまり大きな変化はない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・納期の短い受注が増えているが、単価の高い残業で対応しているため、利益が少ない。若干ながら受注量は増えているものの、大手電機メーカー関連の受注が不透明であり、スタッフの増員に踏み切れない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建築関係に少し動きが出てきている一方、自動車関係が少し弱くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大型案件に伴う出荷が続いているので、短期的には需要が安定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・3～4か月前から不況感が漂っていると感じるが、今のところは惰性で動いている。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は自動車産業が中心であり、中小企業からの引き合いは相変わらず少なく、海外も以前ほど好調ではない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上や受注量に変化のない状態が続いている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として受注競争は厳しく、契約単価も低調である。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・年度末からの技能労務者不足も解消されつつあるが、東京への一極集中により、地方では慢性化するかもしれない。技能労務者の賃金の高騰も心配されるなかで、価格競争も厳しい。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・輸入貨物の取扱いが年々減少している。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・あまり変化がみられない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・参議院選挙の結果を見極めたい。アベノミクスを国民がどのように評価しているかで、株価、為替への影響も変わる。

		金融業（営業担当）	取引先の様子	・業種によってかなり差があり、精密機械など、差別化を図ることができる業種が優位に立っている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が流出して、事務所や社宅のニーズが少なくなり、事務所や賃貸マンションの賃料も下がっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・当社のクライアントをみていると、製造業は新規の製品開発や、それに伴う設備投資に意欲的である。しかし、エンドユーザーが消費者である小売業やサービス業はほとんど売上が伸びず、仕入原価などのコスト増をいかに吸収するかに注力する状況が続いている。
		コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・数か月前と比べて、受注量にはあまり変化がない。前年と比べても大きな変化はみられない。
		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	・梅雨入りの影響もあるが、主要な来線の各駅における東南アジアからの旅行者が減少したように思える。土産物店でも、特にアジア人に好まれる化粧品売上が芳しくない。中国に人気テーマパークが開業した影響も考えられる。
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・長雨のせい、商品の荷動きが停滞しているように感じる。天気が良ければ買物に出かける機会も増えるが、週末ごとの雨で出かける機会が少なくなり、購買のチャンスも少なくなっている。
		食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・雨の日が多く、客が減少している。
		繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・売上の減少が生産調整につながり、事業が先細って自主廃業に追い込まれる同業者も出てきている。今だからこそ付加価値の高い商品や、販売力のある営業マンなどを育てていかなければ会社が維持できず、成長できない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売量が前年比で約13%落ちている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が若干上昇した影響で、販売量が減少傾向にある。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・伊勢志摩サミットの警備に伴う、業界の営業自粛があったため、商品の動きは非常に悪い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注や引き合いが少ない。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・東京、名古屋、福岡に比べて、大阪だけが前年の売上を下回っている。
		経営コンサルタント	それ以外	・景気の様子がよく分かるのは小売業であり、百貨店などの大型店、郊外の小さな小売店の両方に注目している。両者に共通しているのは、来客数も単価も悪化していることである。
悪くなっている		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・円高、ドル安など、為替の動きが非常に思わしくなく、受注、見積、問い合わせ共に全体的に減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・多くの顧客からの受注が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・最近の安倍政権のポピュリズム的で国粹的な暴走に加えて、直近では英国のEU離脱問題などが重なり、政治の混乱が進んでいる。英国のEU離脱問題の影響はそれほど危惧していないが、安倍政権は危険だと感じている。7月は身の回りの経済を落ち着いてみられることを願っている。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製品がほとんど動かなくなっている。開発の遅れによる影響もあるものの、それだけではない。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・英国のEU離脱問題が非常に大きな反響を呼んでおり、世界不況をもたらしている。今後の先行きが全く見通せない。
雇用関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・雇用の増加を控えていた企業からの問い合わせや、求人への依頼件数が前年よりも多くなっている。当社の規模では対応できていない状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・インバウンド消費関連の新規求人数が増えている。

	民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・中小企業を中心に、求人引き合いは引き続き強い。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・労働者派遣法の改正後の対応を、労働局が厳しくチェックしており、今後は派遣業界、特に特定派遣の分野での淘汰が進む。一方、企業は昨今の景気動向のなかで、人材に関しては蛇口はいつでも開いたり閉じたりできるように、ある程度の需要がみられる。その結果、正社員での採用が前提の紹介予定派遣と、純粋な派遣依頼がますます増えてくる。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞広告自体が縮小均衡に陥っている状況は、今後とも変わることはないが、今のところは求人広告にも、景気方向を示す顕著な動きはみられない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で15.4%増え、10か月連続の増加となった。業種別には、人材派遣業や小売業、宿泊・飲食サービス業、医療・福祉などで増加している。一方、不動産・物品賃貸業や製造業、生活関連サービス・娯楽業などは減少している。事業所への景況感のヒアリングでは、普通とする声が多く聞かれる。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・福祉関連は景況が良く、今後の見通しも明るいですが、景気を左右する要因になるとは考えにくい。そのほかの業界では、景況を良くも悪くもないとみている事業所が多い。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒は採用活動の時期が変更し、採用目標が充足できていない企業が多いため、業界全体では良い状況が続いている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人企業が増えている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・英国のEU離脱問題が日本経済にも波及し、雇用問題に何らかの影響が出ると予想される。
	人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・企業の採用では、優秀な若年層は採用するが、そのほかの年齢層の採用は落ち込んでいるなど、一時のおう盛な採用意欲は後退している。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・新年度における事業が軒並みストップしているようで、今一つ動きが良くない。
	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月もほとんど仕事がない状態である。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、前年を超える動きはない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・全体の求人数は前月比、前年比共に増加傾向にあるが、前年は好調であった建設業や製造業の求人数が、大きく減少に転じている。一方、小売業、建設コンサルタント業では前月比、前年比の両方で大きく増加している。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・先月に比べて、長期派遣の求人数が明らかに減少している反面、産休の代替オーダーは増えている。その一方で、求職者の登録は増加している。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用者数を絞る企業が増え出している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・昨年と求人企業数は変わらないが、求人数が減ってきている。採用が抑制気味になっていると感じられる。
悪くなっている	-	-	-