

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)		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は順調に伸びており、それも固定客が増えている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・12月半ばから、大量購入する客が非常に多くなっている。また、おせち料理の予約のほか、中華まんや揚げ物などの温かい商品も売上好調である。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・年末の買換え需要と、初めてのエアコンキャンペーンの効果で、売上の伸びが少し良くなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・例年どおり、12月はランチ、ディナー共に、連日ほぼ満席の日が続いた。さらに、価格の高いコースを頼む客も多く、客単価も上がっている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・前半はまずまずの客足であったが、中盤から減ってしまった。流れをみていると、何かの事件や自然災害が起きると客足が減少する。当店の客層はどちらかといえば平均年齢が高いため、他人を自分のことのように考えて、購買意欲どころか、外出する気持ちまでなくしているように見える。クリスマスやお正月に向けての買物もみられない。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・年末の影響と考えられるものの、販売数は多少増えている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店の食料品の動きは、3～8月までの上期と9～12月までの下期を比べると、若干下期の方が良くなっている。特に下期はプロモーションが多く、その効果が出ている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前月から続く円安の影響もあり、インバウンド売上は前年比で9.7%増となっている。一般品は依然として前年割れであるが、消耗品の伸びによって増収となっている。また、富裕層である外商顧客の売上も、前月までと比較すると好転しつつある。長らく売上の下降傾向が続くボリューム層も、クリスマスから年末にかけて好転し、売上の底上げにつながっている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・衣料品が気温の低下に合わせて売れてきている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・高級ブランドの婦人服や宝飾品は、1月のクリアランス先取り企画で、売行きが非常に良い。また、宝飾品は超高額品ではなく、2～3百万円程度の高額品の売行きが良い。その一方、美術品の売行きは良くない。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・12月に入り、気温の低下でようやく防寒アイテムに動きがみられ、マフラーやブーツといった商材が売れる状況になってきている。また、クリスマスの日巡りの関係で、23～25日が休日となったため、クリスマスギフト商戦にはプラスに作用し、アクセサリや手袋、バッグなどといった商材も、ギフト用の動きが活発化した。さらに、入店数が増えた影響で、化粧品アイテムも好調を維持し、前年比で約2けたの伸びとなっている。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・売上は前年比の増減率が回復している。ただし、客単価の低下は継続しており、本格的な回復とはいえない。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は寒気が早く到来した関係で、婦人服を中心に好調に推移している。また、クリスマス商材の特選洋品やアクセサリ、クリスマスケーキも好調に推移した。さらに、食料品全体が好調で、店全体としても前年の実績が確保できそうである。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今月に改装オープンした、宝飾、時計売場が好調に推移している。高額の時計の受注も増えており、売上を押し上げている。ただし、主力の婦人服は気温の低下で持ち直してきたものの、本格的な景気の回復はみられない。
	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・12月は前年の業績を確保できる見通し。前年に冬物の重衣料が不振となった反動増と、株価上昇による富裕層の消費増、円安によるインバウンドの需要下げ止まりの3つが大きな要因である。	

スーパー（社員）	お客様の様子	・客1人当たりの買上数量の増加により、昨年から今年前半にかけて客単価の上昇が続いた。現在は客単価に大きな変化はみられないもの、売出し商品を中心に、客の買物意欲は高いと感じる場面が多い。現在の主なイベントである、クリスマスや年末商材の動きは、前年よりも活発である。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・プラスワンの購入で、おでんやフライドチキンなどのファストフード商品がよく動き、購入点数が2点から3点に増えている。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・今年のクリスマスは土日なので、客は減ると思っていたが、家族や友人で集まりやすかったようで、まとめ買いが多かった。また、客の来店数が増えたことが、好結果につながっている。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・冬休みに入って家族連れや旅行客の来店が増えている。
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・住宅ストック循環支援事業やフラット35により、住宅設備関連、いわゆるリフォームへの関心が高くなっており、見積依頼が増えている。それに伴い、電気温水器のエコキュートへの買換えや省エネタイプの白物家電の動きが活発になっている。
乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・11月は悪かったが、12月は来客数が多い。
その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・先月から株価が上がってきた。それに伴って客の購買意欲が高まっているが、いつまで続くかは分からない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・家族客の来店数が増えている。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・11月から来客数の前年比が回復傾向にあり、12月も引き続きその傾向がみられる。また、同時に客単価も上昇傾向となっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・12月は来客数、稼働率共に、前年の水準には届かなかったものの、前年に近い数字になっている。
都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・訪日外国人は、団体予約が催行につながっていないが、海外代理店経由の個人旅行は伸びている。今年はクリスマス期間が3連休と日並びが良いため、売上は前年比8%増で推移している。
旅行代理店（役員）	販売量の動き	・団体旅行にけん引されてきた今期であるが、苦戦していた店頭部門もクルーズなどの需要が拡大し、先行受注も増えている。
タクシー運転手	来客数の動き	・年末なのではっきりとは分からないが、客の様子では、病院以外の利用者からは不平不満が少ないような気がする。
タクシー運転手	来客数の動き	・昨年と比べて暖かかったこともあり、忘年会などへ出かける人が多かったようであり、手を上げてタクシーを止める客も見受けられる。
競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,919円で、3か月前の客単価は9,313円であった。回復傾向にあるようにみえるが、前年は10,323円であったので、一概に良いとはいえない。
商店街（代表者）	来客数の動き	・客は必要以上の買物をしない。年末気分もなく、購買意欲が減少している。全ての販売がネットショッピングで行われているわけではないが、大部分を占めているのは確実で、もう一度、大型店も商店も利便性を考えて運営することが大事になる。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・1年で最も忙しいこの月に、景気の動きが凝縮されているように感じる。前半はあまり消費意欲が感じられなかったが、クリスマスの三連休を境に、年末に向けて一気に動いているように感じる。年間で見ると、動く場所や時期が決まっているようで、平均すると良いのか悪いのかが分かりにくい。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・クリスマスや年末だからといって、消費者の購買意欲が上がっているようには感じられない。必要な物を必要に応じて購入しているだけのように思える。以前のように、消費者の購買意欲に遊びがないと感じる。
一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・為替の影響が、2万円以上の高単価品の動きは良かったが、メインのボリューム層の動きが鈍くなり、全体としてはほぼ変わらない結果となっている。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は目標に対し、わずかながら未達となる予定である。暖冬であった昨年と比較して、コート、防寒用品などの商品は前年を上回っているものの、前年に落ちた実績まではカバーできていない。客の生活防衛意識は高まっており、不要不急の商品の購入には依然として慎重であり、その姿勢は更に強まっている。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月はお歳暮、クリスマスといったギフト需要は順調であったが、衣料品や高額商品が低迷しており、モチベーション関連の消費行動が目立っている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・株高の影響もあるのか、高額商品の動きは堅調になりつつあるが、中間層のボリュームゾーン商材の消費は節約志向が継続しており、買上客数の減少が続いている。
百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・株高を反映してか、高級ブティックは自家消費、ギフト共に大変好調に推移している。ただし、衣料品などの早期値下げのほか、通常品でも比較的安価な商材に流れる傾向があり、二極化が顕著である。全体としてはほぼ前年並みとなっている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・クリスマス関連需要に支えられ、婦人洋品雑貨や化粧品、食品は好調に推移しているが、そのほかは比較的低調である。
百貨店（販促担当）	単価の動き	・クリスマス商戦に入っても、シビアな買物動向に変わりはなく、コストパフォーマンスが最優先との雰囲気すら感じる。単なる奉仕品ではない、限定の割引品には一定の反応がある。ただし、それに伴って来客数が確保できて、客単価や利益の面では非常に厳しい。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・入店客数自体は前年比で3%強増加しているものの、販売数量は前年比で横ばいとなっており、入店が買上に直結しない状況が続いている。また、去年は前年比で2けた減と非常に苦戦した、防寒衣料の伸びが期待されたが、11～12月の合計で数量、金額共に前年比プラス3%程度にとどまっている。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的な流れは変わっておらず、百貨店の支店区分では、現金顧客が減る一方、掛け売りが微増となる傾向が続いている。それは、消費の階層化と、低・中所得層の節約志向が続いているためであるが、その一方でクリスマスやおせち料理といったハレの日の消費は、一時的に開放的な動きがみられる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数がずっと落ちたままで変わらない。特に、食品以外の動きが悪い。
スーパー（店長）	来客数の動き	・競合状況は更に厳しく、価格競争も激しくなり、客がディスカウント業態に流れているように思う。店内の100円均一ショップなども好調である。
スーパー（店長）	お客様の様子	・クリスマスや年末商材の売行きは厳しい。客は特に価格に敏感で、競合各社は年末商材といえども価格競争に陥らざるを得ない。
スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移がほぼ前年並みである。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候が不安定で、12月としては気温が高かったり、雨が多かったことが、売上に少なからず影響した。この要因がなければ、比較的堅調に推移したはずである。
スーパー（開発担当）	お客様の様子	・客単価自体はあまり変わらないが、特売品のみ購入が目立つ。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ファストフードやコーヒー類の売上が好調で、客単価は上昇しているが、来客数はどの時間帯も低調である。
コンビニ（店員）	お客様の様子	・ホットドリンクやパン、弁当の売行きは好調であるが、客の消費意識はシビアである。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて大きな変化はみられないが、物の値上げなどで消費者の財布のひもは固いと感じる。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電の買換えサイクルが長期化している。故障しない限り買換ええないなど、消費者の財布のひもが固い。
家電量販店（人事担当）	競争相手の様子	・来客数が増加していない。
その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・自分のための趣味やし好みなどの購入では、財布のひもは緩むが、生活に関連する日用雑貨などについては、客は高望みしない。

その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	来客数の動き	・緩やかながら円安も進むなか、購買意欲が高まるような価格で消費者を引き付けることが難しい。
その他専門店 [スポーツ用品] (経理担当)	販売量の動き	・日経平均株価の上昇もあるが、実際の給与には反映されていないため、景気の上昇は感じられない。
高級レストラン (企画)	来客数の動き	・低価格商材を扱う料飲関係店舗の来客数が伸び悩んでいる。一方、中・高価格店舗の予約数は伸びている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・予想していたよりも、週末以外はあまり動きがない。団体客の需要は多かったが、平日は個人客が予想以上に少なかった。予約が入っていても、急激な冷え込みやインフルエンザ、ノロウイルスの流行などで体調を崩し、予約がキャンセルとなることも度々あった。景気が良くなると、平日でも少人数のグループで忙しくなるが、この数か月は横ばいであるところを見ると、景気が回復しているとは思えない。
一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・来客数には少し回復傾向がみられるものの、一進一退の印象がぬぐえない。
その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	来客数の動き	・原材料の高騰で価格の見直しを行ったため、単価は少し上昇したものの、来客数は微減となっている。
その他飲食 [自動販売機 (飲料)] (管理担当)	それ以外	・気温の影響が大きいほか、コンビニのホットコーヒーなど、安くておいしい商品の動きにも左右される。
観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・お金がないというよりも、価格に敏感に反応している感じで、お得感があるかどうか、払った金額に見合っているかどうかを吟味している様子である。
観光型旅館 (管理担当)	お客様の様子	・相変わらず大型コテージの連泊での利用が少ない。
観光型旅館 (団体役員)	単価の動き	・3月から耐震工事に入った宿泊施設があり、夏までにもう1施設が工事となったため、現在は2施設、来年も3施設ほどの工事が予定されている。宿泊人員の動向については、しっかりとした数字は確認できないが、宿泊単価からすると前年比で99.4%程度となっている。
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・円安、株高によるインバウンド効果を期待していたが、予想外に伸びていない。インバウンドは増えているとのマスコミ情報もあるが、期待したほどではない。宴会受注も昨年並みである。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・宿泊は高稼働、高単価のまま推移しているが、前年比では微増にとどまる。ホテルのグレード的には今の水準が限界と思われる。インバウンドは昨年ほどではないが、一定数は確保できており、傾向として多国籍化や小グループ化が進んでいる。宴会では昨年の大型周年記念の行事がない分、マイナスであるが、新規案件の増加や単価アップが顕著にみられる。
都市型ホテル (管理担当)	単価の動き	・インバウンドの宿泊人数は、以前ほどの勢いはないが、やや好調に推移している。ただし、客室単価が先月、今月共に前年を割り込み、ピークを過ぎた感がある。
旅行代理店 (営業担当)	販売量の動き	・株高や円安が個人消費に良い影響を与えることを期待しているが、1月以降の予約状況にも回復の兆しがみられない。
タクシー運転手 テーマパーク (職員)	お客様の様子 販売量の動き	・年末の繁忙期なので、売上が増えている。 ・秋シーズンの悪天候によるキャンセル客が、この12月に振り替えて来場しているので、数字だけを見ると回復していると感じるが、実際にはそうではない。
美容室 (店長)	来客数の動き	・大きなプラスはないものの、今月の販売は少し良くなっている。
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	・稼ぎ時の年末にしては、前年に比べて勢いがいいように感じる。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅の売却相談は、相続関連と経済的理由とに大きく分かれている。所得の増加による新規取得や買換えの需要はみられないため、それほど景気は好転していないと感じる。

	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・集客数が減ってきているほか、低額の売買物件が多くなっている。不動産の仲介業務は調査に時間や費用がかかるため、3%程度の手数料では、単体取引で赤字となる。	
	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・来客数は微減であるが、契約量は前年に比べて微増となっている。	
	その他住宅[展示場] (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場への来場数は増加したが、これは9月以降に前年割れが続く、販促費用を増やしたためである。ただし、アンケート内容をみると、建築の計画予定が1年以内という客は減少している。	
	その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・米国の大統領選からの株高により、高所得層の不動産購入意欲が高まっている。都心のタワーマンションを中心に、億ションが以前よりも動いている。逆に、一次取得者向けの物件は、集客、販売共に苦戦し、状況は以前よりも厳しくなっている。	
	一般小売店[衣服] (経営者)	お客様の様子	・今年の気温は、例年に比べて低いにもかかわらず、コートの販売が全店とも伸びてこない。	
	一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・今年12月現在と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が94.1%で、9月が87.2%、関東は12月が90.5%で、9月が93.6%、中部は12月が76.6%で、9月が95.6%、中国は12月が88.2%で、9月が205.0%となり、各地区合計の平均は12月が88.0%、9月が103.8%となった。全国的に非常に悪く、特に中国地区では、プロ野球チームの優勝による影響の反動が出ている。	
	一般小売店[自転車] (店長)	来客数の動き	・来客数も少ないが、来店した客もお金をなかなか落としてくれない。	
	スーパー(店長)	販売量の動き	・昨年と来客数に大きな変化はないが、1人当たりの買上点数が減少傾向であり、必要な物を吟味して購入する傾向が強まっている。	
	衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・販促を仕掛けても、客の反応が悪い。	
	乗用車販売店 (販売担当)	来客数の動き	・受注台数に陰りがみられる。	
	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・例年の年末商戦の活気が今年はなかったように思われる。来年以降に期待したい。	
	住関連専門店 (店長)	単価の動き	・必要最小限の少量買いが多く、まとまった売上金額の物件が減っている。	
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・特に大きな原因は見当たらないが、予約の入りが悪い。	
	旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・年末年始の申込の間際需要が例年になく悪く、駆け込み需要も客のムードからは期待できない。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・日本人観光客がホテルや旅館を予約できず、客足が落ち込んでいる。	
	ゴルフ場(支配人)	競争相手の様子	・地域全体の動きが悪いのか、原因がよく分からない。	
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・これまで好調であった、都心部のタワーマンションの集客状況が少し落ちてきている。郊外に至っては集客が激減しているなど、新築マンションの販売は非常に厳しい。	
	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	・不動産の取引件数は減少している。	
	×	一般小売店[野菜] (店長)	競争相手の様子	・年末になって動きが出るかと思っていたが、問屋で話をしても全く良い話を聞かない。
	×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすいので、暖かい日は比較的来客数が安定しているが、寒い日は客足が遠のく。店の前を出してあるチラシも、お持ち帰り分ばかりが減るなど、家で食事をする傾向が強まっている。
	×	美容室(経営者)	それ以外	・大型商業施設がなくなって3年経過したが、新しい商業施設が建たない限り、人は集まってこない。
企業 動向 関連 (近畿)	化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・電子部品関連製品の販売量が、前月と同様に、前年比で約10%増加している。	
	電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・市場の景気は悪いが、当社は3か月前から好調が続いている。為替の円安傾向による影響が顕著であるが、自助努力の成果も大きい。このところは各企業の状況と、市場の動き、政府の財政問題による不透明感が混在しており、景気の見方が難しくなっている。	

	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・特殊な製品を中心として、国内、海外向け共に、活発に動いている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年始早々に受注が確定している案件がある。例年は1月の動きがそれほど良くないが、来年は受注が多いため、少し良くなってきていると感じる。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・県内に新店舗が2件オープンしたので、売上が伸びている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・わずかながら折込件数が増え、収入が良くなっている。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外型ショッピングセンターでは、12月の来客数は前年と変わらないが、客単価が微増となり、売上は前年以上になっている。
	経営コンサルタント	それ以外	・一般的にいわれている米国の次期大統領効果という言葉が象徴しているように、全体としては明るさが感じられる。
	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	・冬らしい気温に落ち着いたこともあり、駅構内では冬物商材が順調に売れている。また、観光名所の公園で開催される各種イベントの効果もあり、環状線の各駅がにぎわいをみせている。その大半は東南アジアからの観光客である。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳末商戦に関しては、家庭用品は堅調な売行きとなった様子である。寒くなってからは、ファストファッションの店舗でみられるように、実用衣料が売れ出している。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・会社の売上は前年比で7%強の増加と上向いているが、まだデフレの傾向は続いている。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主力商品である白タオルの販売量が減少しているようであるが、ほかの商品の需要などにより、全体的にはややプラスである。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると変化はない。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月間はややプラスで推移していたが、ここへきて足踏み感がある。数字的には現状維持であるが、周囲の状況をみながらの発注になっていると感じる。
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋ごろから継続して売上好調である。昨年は、12月から年度末までは少し減少したが、今年は落ち込みがない。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関西地方では目立った物件が少なく、受注量も多くない。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・目立った新規受注はないが、通常ベースの少額受注はこれまでどおり続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・円安、株高により、一見すると景気が良いようにみえるが、どこまで続くかは分からない。また、米国の次期大統領の政治手腕により、どのような推移になるかも不透明である。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えてこない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の自動車産業からの受注は堅調である。ただし、航空機関連の発注は遅れ気味であるほか、相変わらず中小企業の設備投資の動きは鈍い。
	その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が変わらないため、良くも悪くもない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・年末にかけての工事単価も相変わらず低調である。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・地域全体の仕事量はあるものの、官庁関係の入札は厳しい価格競争が続いている。民間関係についても同様の動きがあり、やはり東京一極集中の影響が感じられる。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・12月中旬までは、予想したほどの配送はなかったが、年末に入って食品の配送依頼が増えている。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の動向が今一つ鈍い。年末の慌ただしさも、例年に比べれば少ないように感じる。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・今ごろになって株価が年初来高値を更新しているが、来年は米国の次期大統領就任などで乱高下、または下降しそうな気配である。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙広告、Web広告共に、売上が前年をやや下回っている。

	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・円安の影響で、関連業種の広告は少し控えめだが、全体的に大きな変化はない。
	その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	競争相手の様子	・現状は受注や引き合い、設備関係などの見積が少ないため、今後が心配である。
	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量の動き	・今月の前半は家庭用の荷動きが今一つであったが、年末でもあるため、業務用は例年並みに動いていた。後半は家庭用も少し良くなったように感じるが、トータルとしては良くない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・年末であったが、難波や梅田などでの買物客の混み具合に比べ、周辺の衛星都市での、中心地のにぎわいのなさが印象的である。
	その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からは、仕事の値下げなどの相談が多い。
	その他非製造業 〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・1～3月にかけては案件数が少ない。
	× 化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問い合わせ案件数で見ると、昨年よりも少し多いが、受注額は昨年を下回っている。また、問い合わせ件数も、3か月前に比べれば明らかに悪くなっている。
	× その他非製造業 〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・実体経済が良くなっていない。
雇用 関連 (近畿)	-	-	-
	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・10月以降、徐々に求人数と就職の決定数が増えてきている。
	人材派遣会社 （支店長）	求職者数の動き	・雇用形態の動きが、労働者派遣法の改正後は変わってきている。
	人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求人数の増加がみられる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・近畿の新規求人数が、先月はいったん減少したが、今月は前年比9.6%増と、増加傾向に戻った。主な産業別にみると、卸売、小売業以外で増加している。特に、滋賀、京都を中心に、電子部品や電子機器、食料品、プラスチックなどの製造業が力強く増加してきた。人が集まりにくいと、製造現場での派遣求人も増えている。製造業の求人が伸びた要因には、円安の影響もあると思われる。企業の業績が回復すれば、滞っていた設備投資も進むことが期待できる。
	民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・為替の影響などが採用に直結するような動きはまだみられないが、引き続き採用状況は活発である。当社の成約数は前年比で120%近くに達する見通しである。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加している一方、3月末に派遣契約が終了する人も多く、求職者が少し増えている。
	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・年末に入っても求人数が伸びており、企業からの訪問も増えている。
	学校〔大学〕 （就職担当）	それ以外	・昨年に比べて繁華街の人出が多く、商店への客の入りも多く感じられた。デパートの買物袋を抱えた人も増えているようである。
	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・例年の年末特有の忙しさが今一つなかった。例年は年末ぎりぎりまでバタバタしているが、今年はそういうこともない。その中で、福祉や介護関連、一般事務、IT関連など、業種を問わず、年明けや新年度からはかなり忙しくなる。これは様々な事業が絡み合っていることであるが、特に来年は福祉、介護事業がけん引していく。
人材派遣会社 （役員）	求職者数の動き	・人手不足が深刻化するなか、特に一般派遣で働く人が減少している。労働者派遣法改正の影響で、3年ごとに職場を変えることに抵抗があるのかもしれない。あるいは正社員志向が強くなり、派遣市場に人が集まらない構造になっている可能性もある。このままの状況が続けば、景気浮揚の足かせになる。	
アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月も例年どおりの動きである。	

	新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・新聞求人においては、例年どおり、年末の季節的要因による若干の求人数の増加もピークを過ぎ、景気の上向きや下向きの動きを示すような、特に変わった要素はみられない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の出稿の推移をみても、ここ数か月は前年比で10%前後の減少が続いている。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告はどんどん減少し、中途採用を中心に業種も限られてきているが、大阪市内のサービス業や飲食店は人手不足の傾向が顕著である。今後はバランスの良い求人情報の発信が必要となる。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・直近の新規求人数は、前年比で8.1%増加し、3か月ぶりに増加に転じた。ただし、前月、前々月に求人数が減少した主な要因は、前年に飲食チェーン店から大量求人があった反動であり、全体的には求人数は増加傾向で推移している。求人数が増加している業種は、教育・学習支援業や不動産・物品賃貸業、情報通信業、医療・福祉、製造業、建設業などとなっている。事業所への景況感に関するヒアリングでは、普通とする回答が多い。
	職業安定所 (職員)	それ以外	・今後の展望はやや明るいともっており、企業も現状は変化なしと考えている。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・当地の建設日雇い求人数は、昨年を少し下回る水準が続いている。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	求職者数の動き	・求人数は以前と変わらず好調な一方、大卒の新卒者を中心とした求職者数は減っている。就職先が決定している学生が多く、求職者が例年よりも少ない。特に理工系はその傾向が強い。
	-	-	-
x	-	-	-