

8. 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)		スーパー（店員）	来客数の動き	・近隣スーパーの閉店によって、客が当店に流れてきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・5月の連休は閑散としていて、人の気配が余りなかったが、連休の後は少し客が戻ってきた。高額ではないが、久しぶりに時計が幾つか動き、気分が良かった。年配の客には、スマートフォンや携帯電話ではなく、時計で時間をみる習慣が残っている。月後半も、時計への思い入れや記念といった理由で、修理や電池交換の依頼があり、売上が伸びている。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・直营店、フランチャイズ店共に、ゴールデンウィークの特需を含めて、来客数が顕著に増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・紳士、婦人、子供共に、衣料品が好調なほか、外国人観光客の免税手続カウンターには、相変わらず長蛇の列ができています。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客のうち、高級ブランド品などの高額品を買う層が、一部の客から今月は拡大してきた。百貨店が企画したイベントなど、購入に有利な機会を利用する傾向が、更に強まってきている。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・5月に入り、ゴールデンウィークを含む初旬は、4月の中旬から順調であった初夏物市場が大きくダウンした。母の日商戦は、前年と日並びは大きく変わらなかったものの、当日の雨もあって苦戦する結果となった。中旬以降、徐々に夏物商材が回復し、春物から夏物に切り替わった新商材や、輸入品のバッグを中心に好調な売行きとなった。また、コスメ関連は、夏のメイクの新商材が国内客、インバウンド共に好調に推移したほか、バッグも前年比で2けた以上の伸びとなり、売上に貢献している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク商戦の4月への前倒しや、前年よりも土曜日が1日少ないこともあり、厳しい状況が予想されたが、来客数は2%増と安定している。理由の1つは、富裕層の購買意欲が引き続き好調なため、時計が40%増となったほか、特選ブランドや美術、宝飾品もよく売れている。理由の2つめはインバウンド消費の増加で、化粧品を中心に好調に推移し、前年比160%増と勢いが続いている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・ゴールデンウィークもあり、パーベキュー関連の野菜がよく売れた。野菜の価格は大分安くなっている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・仕入れの量を増やしても、売り切れることが多い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・インバウンド客が一気に増えてきたため、日用雑貨や酒、たばこ類などの在庫を増やして対応している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑くなって来客数が増えており、飲料水やアイスがどんどん売れ出している。
		家電量販店（人事担当）	単価の動き	・販売量は多くないが、単価の高い商品が動いている。必要とする機能があれば、高額でも購入につながっている。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（店員）	それ以外	・天候条件のほか、チラシやクーポンの有無で、売上は倍近く変わってくる。今月は、売上の目標達成率が85%に到達し、来客数も増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・休日明けの月～火曜日の来客数が改善している。
		都市型ホテル（管理担当）	販売量の動き	・引き続き外国人の宿泊には勢いがあり、宿泊者の7割近くを外国人が占めるようになってきた。特に、この春先はMICE関連も多く、宿泊、宴会共に潤っている。
	旅行代理店（店員）	来客数の動き	・キラウエア火山の噴火や、沖縄でのほしかといったマイナス材料はあったものの、家族旅行のほか、3世代での旅行需要が増えてきている。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・手を上げる客や、貸切りで利用する客が増え、良くなってきている。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・新規申込みは、大幅には増えていないが、春先からの解約数が大きく減少している。そのため、純増数がアップしている。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンドでにぎわっているが、売れているのは極端に価格の安い店ばかりである。	

一般小売店 〔花〕（経営者）	販売量の動き	・ゴールデンウィークの影響で、通常の売上は減少したが、母の日関連の売上でカバーできた。ただし、母の日のギフトは、内容が年々多様化しているため、以前のような大幅な売上増にはつながらなくなっている。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物衣料が少し動いているが、全体としての販売量は少なく、景気が良いとはとてもいえない。
一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・レストラン関係に品物を納めているが、思ったよりも来客が少ない。注文も少なく、厳しい状況である。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果に変化はなく、前年を大幅に上回っている。特に、化粧品は好調が続いており、前年の倍以上の水準となっている。ただし、インバウンドを除けば、今までの傾向とは違ってマイナスに転じている。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・インバウンド需要は堅調であるが、国内客については慎重な購買姿勢が続いている。母の日商戦やそれ以降を含め、身の回り品や消耗品は単価がダウンしている。気温要因も購入意欲の上昇にはつながらない。食品も原価上昇などの影響か、消費者にとっての体感価格が上がり、販売量が減少している。
百貨店（役員）	販売量の動き	・当地域では、同業他社の撤退によるマイナスを補う動きや、上積みがあるため、前年比で微増となっている。ただし、一部の商品を除いて、基調としては前年並みか微減と判断している。
百貨店（商品担当）	来客数の動き	・来客数の前年比が引き続きプラスであり、インバウンドだけでなく、国内客も好調となっている。商品別には、化粧品や特選ブランドが引き続き全体を大きくけん引している。インバウンドも、中国を筆頭に大型連休といった条件に関係なく、来客数、売上は日常的に高い水準で推移している。
百貨店（外商担当）	来客数の動き	・インバウンド売上は好調であるものの、国内客の動きが鈍い。ゴールデンウィーク明けからは、来客数も落ち込んでいる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの購入点数、単価が上がってきている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は横ばいか、前年をやや下回る状態であるほか、購入点数も伸びない状況が続いている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店の影響が続いており、来客数は減少傾向にあるが、景気の基調は変わらない。農産品の単価下落もあり、客単価が下がる傾向も始めている。
スーパー（企画担当）	それ以外	・既存店舗も売上の推移が良くない。売上が伸びていた2軒の改装店舗も、改装から1年が経過し、前年比では厳しい状態となっている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場安で、売上への寄与がなくなっている。気温を含む天候の不順により、売上は伸び悩んでいる。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の様子、来客数、客単価共に、良くも悪くもなく、変わらずに推移している。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣の建設現場の作業が終わり、若干来客数が減少しているが、売上は横ばいである。
コンビニ（店員）	単価の動き	・ゴールデンウィークの頃には、まとめ買いの客も多くみられたが、月末になるにつれて、支払手続きのみの客が増えている。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが非常に固く、故障しない限り、家電を購入しない傾向が強い。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・5月は前月と同様に売上が伸びにくく、ゴールデンウィークの来客数も低調な結果に終わっている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新規の来客数は明らかに少なくなっている。マーケティング活動による来店誘致は今まで以上に行ってきたが、その効果はみられない。
乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・全体的には活気に欠けるが、来場数は安定している。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・案件が受注に至る確率は、相変わらず低いままである。
その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・先行きが不透明となっている。米国大統領の政策次第で輸出に大きな悪影響が出るため、今後の流れをみていきたい。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・本人や家族の共通の趣味など、喜びを感じる商品であれば価格が高くても購入するが、そうでなければ安い商品を選ぶ確率が高い。ただし、インバウンドの売上は落ちていない。

その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・全体の景気は上向いていると感じるが、のりに関する市場は余り大きく変化していない。
その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・良くも悪くも、為替に大きな動きがないことで、売上に変化はない。
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	・売上は特に変わっていないように感じる。現状は受注が追い付かないぐらいに注文の電話があるが、来月からは送料が値上げとなる。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・コンスタントに売上はあるが、目立った景気上昇の兆しはない。
高級レストラン（企画）	来客数の動き	・前年に比べて、高価格帯を中心とした料飲施設の来客数が減少している。宿泊需要は堅調に推移しているが、7月以降の予約の動きが例年と比較して鈍い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大口の予約客が多い一方で、個人客の来店が少ない。特に、ゴールデンウィークが明けてからは、来客数のばらつきが大きい。
一般レストラン（企画）	単価の動き	・客単価は依然として高水準を維持している。前年比で90円の上昇となったことも、売上が前年を上回った大きな要因となっている。ただし、今月の天候不良も影響して、ここ数か月では来客数の前年比が最も小さくなるなど、決して楽観はできない。
一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・政情不安が停滞感を生み、消費にも影響を与えている。
その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	それ以外	・人手に余裕がないため、働き方改革や業務改革で生まれる、遊びの時間やロスタイムが取れない。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・5月は4月と比べてやや勢いも弱く、ゴールデンウィーク明けや月末には、閑散日も多かった。ただし販売量は、結果的に前年とほぼ同じ水準となっている。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊は、稼働率が4月に続いて前年を上回っているが、客室単価の下落により、収入は前年を下回っている。また、宴会の収入は前年を上回っているが、レストランの収入は前年を下回っている。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊、料飲共に、引き続きアジアからのインバウンドの好調に支えられている感がある。
旅行代理店（店長）	単価の動き	・客単価や予約件数が伸びていない。来客数も少なく、受注が減っている。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・米朝首脳会談の行方を始め、世の中の動きを注意深くみて、行動に移そうという客の様子がみられる。その場の判断よりも、じっくりと慎重に考えて、予算を使うという考え方が目立つ。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・はしかの影響で沖縄方面の旅行需要が鈍化し、全体の販売に影響が出ている。ボーナス支給後のマーケットの動きに期待したい。
タクシー運転手	お客様の様子	・ゴールデンウィークを過ぎて、一般の消費者は懐が寂しいのか、外出が減少している。ただし、繁華街での若年層の客足は増加傾向にある。
タクシー運転手	来客数の動き	・神戸では外国の大型客船が入ってきており、祭日にはイベントも各地で行われている。それに伴い、人通りは増えているが、タクシーの利用については別である。
タクシー運転手	お客様の様子	・気候が良くなって繁華街や行楽地の人出が多くなり、客の乗車機会は増えたものの、営業収入の増加にはつながっていない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はない。
テーマパーク（職員）	販売量の動き	・数字としては、ほぼ前年並みで推移している。
美容室（店長）	来客数の動き	・取り扱っている化粧品が変わり、若干販売は停滞しているが、来客数自体は堅調である。
住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・更に上向いてはならず、同じ水準で推移している。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ローン金利の低さが定着してきた様子である。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売状況については、好不調の差が大きい。不調な物件は、価格を下げても販売が進まないケースが増えている。

	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	・金融機関の融資姿勢や購入者の動きに、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	・住宅展示場の5月の来場者数は、前年度とほぼ同じで変わらない。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産の購入検討者による買い時の意識については、横ばいである。消費税増税に向けた不動産各社の販売前倒しの動きにより、今後どういった影響が出るか、注視する必要がある。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・この3月までは売上の微増が続いていたが、ショッピングモールや商店街に入っている店舗も、2か月連続でダウンとなっている。
	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・通常、ゴールデンウィーク明けは少し商売も落ち着くが、今年は特に販売量も少なく、それに比例して売上も減少している。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	来客数の動き	・全体の景気と業種別の景気には隔たりがある。景気の改善が全ての業種に反映されることはなく、ゴールデンウィークの人の流れも、ここ数年で大きく変化している。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を下回る見込みである。天候不順の影響もあり、アパレルやシーズン雑貨の動きが特に厳しい。さらに、ファッションのカジュアル化の加速により、一部の商材では単価のダウンにつながっている。インバウンドの需要は依然として好調であるものの、国内客は買い控えており、購買単価の低下が目立つ。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・当店の5月に入ってから25日までの入店客数は、前年比で2.9%減とかなり悪い。関西全体でも0.4%減と不調である。ゴールデンウィークの客の動きが非常に悪かったことが響いている。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人売上は依然として増加傾向が続いているが、前年比での伸び率は鈍化している。国内の富裕層による外商の動きも、今月は前年割れとなり、株価などの動きを様子見している感がある。ボリューム層の動きも前年割れの傾向が続いているなど、今月は売上増となったものの、全体の伸び率は悪化してきている。
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・春先から気温が上がったことで、ファッションの初夏物や夏物が、3～4月は好調な推移となった。それに伴い、5月は需要の先食いによる影響で、夏物ファッションの動きが鈍い。富裕層やインバウンドの動きは継続して良く、特選ブランド、時計、化粧品は好調であるが、中間層のファッション、食品の購入は伸び悩んでいる。
	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・直近は、店全体の店頭売上が前年比5%増で推移している。相変わらず高額品が好調で、宝飾・時計が30%増、特選衣料・雑貨が11%増で推移している。また、訪日外国人売上も、化粧品や特選衣料に加え、幅広い商品で50～60%増と伸びている。その一方、国内客の中間層による消費は低迷がみられ、売上や客単価は改善しているものの、全体の売上点数や1人当たりの購入点数が前年を下回っている。
	百貨店（販売推進担当）	単価の動き	・衣料品の動きの悪化が顕著である。特にミセス、シニア関係の単価のダウンが目立つ。また、食料品も来客数に比例して売上が減少している。単価の下落傾向が止まる気配がみられない。
	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・大都市の店舗では、特選ブランドや高級時計などの高額品や化粧品に支えられ、売上を維持している。ただし、全体的に好調であったインバウンドの動きが鈍化し、国内客も春物衣料の動きが落ち着くと同時に低調となり、やや厳しい状況である。郊外や地方の店舗では、その傾向が特に強く表れている。
	百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は衣料品や雑貨が苦戦している。特に、ゴールデンウィーク明けの気温の低下が大きく影響した。後半は少し改善したものの、前年の水準には届いていない。インバウンドは伸びているが、都市部ほどの金額には至らず、押し上げ効果は限定的である。

	百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・ 余り気温の上がない気候であったとはいえ、Tシャツなどの夏物商材の動きが鈍い。また、母の日のギフトも不調に終わり、バッグなどの洋品雑貨が前年比で2けた以上のマイナスとなっている。特選洋品、インバウンドについては引き続き堅調であるが、ボリューム層やシニア層の購入率が下がっており、ますます2極化が進んでいる。
	百貨店（営業企画）	販売量の動き	・ 入店客数は増えているが、レジ客数が減少している。
	百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・ インバウンド売上は堅調であるが、国内客の財布のひもが固くなっている。今月は寒暖の差が大きかったこともあるが、特に衣料品が不調である。若い世代を中心に、ネット通販やファストファッションへのシフトが加速している感がある。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ 来客数が前年比で1割減となっている。
	スーパー（社員）	単価の動き	・ 当社を含むスーパー各社は、新規出店を続けているのに対し、余り客の需要が伸びていないように感じる。購買を促進するために店頭価格を下げることも多くなっており、前年売上を確保できない店舗が以前よりも増えている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ 客に勤めて気に入ってもらっても、購入に至らないことが増えている。財布のひもが固い。
	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・ 天候が安定せず、気温の低い日が続いたため、なかなか消費に結び付かない。さらに、米朝首脳会談が中止となれば、何らかの影響が出てくる。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 3月の決算月と比較すると、4～5月は販売量が落ちている。
	乗用車販売店（営業企画）	販売量の動き	・ 輸出価格が不安定である。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ ゴールデンウィークに伴う購入が一巡し、例年5月は低迷する。販売量は予想していたとおり、今年で一番の落ち込みとなっている。
	その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	お客様の様子	・ 当社の商圏では高齢化が進み、若年層は商店街離れが進んでいるため、主要な客は高齢者となっている。3月からは固定資産税などの税金の支払を気にする客が多く、購買意欲は低下している。また、新年度のお祝いも重なり、節約をしている人が多い。
	その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・ ファッション商品については、シーズン前の購入にはかなり慎重となっている。通常の割引セールでは、なかなか購入意欲が高まらない状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・ 客室改装後の販売価格が思うようには伸びていない。国内需要が低迷し、インバウンドに活路を求めているが、単価が伸びてこない。宴会も前年にみられた大口利用がなく、全部門で前年割れとなるなど、ここ数年にはない現象がみられる。
	都市型ホテル（客室担当）	競争相手の様子	・ 2年前から、訪日外国人をターゲットとしたホテルが多く開業したほか、民泊の利用もあり、外国人比率は前年比で7ポイント下がっている。
	競輪場（職員）	単価の動き	・ 今月の客単価は9,285円と、3か月前の10,287円よりも下がっている。
	美容室（店員）	単価の動き	・ ゴールデンウィークの影響で、トリートメントなどのオーダーを控える客が目立っている。
	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	・ 従前からの映像、音楽レンタルや販売の前年割れに加えて、書籍の売上も前年割れが続いており、全体の売上に影響している。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・ 前年に比べて来客数は微減であるが、交渉に時間を要し、成約までの期間が延びている。
	その他住宅〔住宅設備〕（営業担当）	競争相手の様子	・ 当社グループの協力会社に、労働基準局の監査が入ったとの情報があり、良い話ではない。
x	スーパー（経営者）	来客数の動き	・ スーパーだけでなく、安売り業者やドラッグストアなどの競合店が相次いで出店しており、価格競争による客の奪い合いが激化している。その一方、野菜の相場安や果物の収穫不足、鮮魚の漁獲不振によって、相場は高騰している。前年の酒類の値上げに伴う仮需要の反動も重なり、特売日以外は来客数の減少が目立つ。

	x	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・春になり、少し気温が上がってきたため、商品が動き出したとを感じるが、暑くなるとまた売れなくなる。
	x	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・価格を安くしても、客が動かない。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・連休明けの受注は少し落ち込んだが、新規の企画も採用され、プラスになってきている。依然として販売単価は上がっていないが、販売増で何とかカバーしている。
		広告代理店(企画担当)	受注量や販売量の動き	・気温が高めで推移したこともあり、消費者によるイベント参加率や、夏物の購買意欲が高まっている。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・期初の広告受注は良くなかったが、ここへきて新たな受注が増えている。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・小売現場での直接販売が増え、出張経費が増える一方、販売量は減ってきている。確実な売上や単価アップにはつながるものの、売上全体を増やすには人手が必要で、前年の売上も維持できなくなっている。その一方、即戦力となる人材の確保は進まず、困っている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・連休明けは少し出足が悪かったが、後半には回復がみられる。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新規案件や、試作の依頼が少ない。注文量自体は落ちていないので、現状維持の状況である。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・最近になって大きな受注に成功したが、納期が長いいため、平均すると特に景況感が良いわけではない。ただし、ポジティブには受け止めている。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・よく分からないのが本音である。国際政治がこれほど不安定な状況はしばらく経験しておらず、為替や株価がいつ急変するかが不安である。国内政治もそれ以上に不安定であり、政府の発言が二転三転する状況では、全く先が読めない。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・有機ELテレビの販売台数は伸びているものの、テレビ市場全体では前年をやや割り込む荷動きであり、金額ベースでは前年をやや上回る程度の推移となっている。
		輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・引き合いがやや減少傾向にあるが、受注残自体には大きな変化はみられない。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらない。ホームページからの問合せ件数にも、ほぼ変化はない。
		建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ホームページからの問合せが続いていたが、最近はなくなっている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・官庁や民間関連の年度末工事が一段落して、技能労働者不足なども落ち着いてきている。
		金融業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・取引先は安定した売上が見込まれず、資金繰りにも苦労している。
		金融業(副支店長)	取引先の様子	・客の決算書の内容についても、大きな売上、利益の変動はなく、受注の増加などもない。
		不動産業(営業担当)	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が続いている。事務所の空室率が上がり、賃料は下がっているほか、社宅のニーズも減っている。それに伴い、景気は良くなっていない。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタントとして、主に人材育成や教育訓練を中心に行っているが、季節要因で春先は忙しく、受注が増える。人手不足でもあるため、今後も忙しい状況が続く。
		その他サービス [自動車修理] (経営者)	取引先の様子	・ゴールデンウィーク明けは少し忙しかったが、その後は落ち着いている。
		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	・今月は前半と後半で大きく異なる動きがあった。前半はゴールデンウィークで人も多く、天候に比較的恵まれたこともあって好調に推移した。その一方、ゴールデンウィーク明けから下旬にかけて、その反動もあってか、大きく売上が落ち込んでいる。
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・ここ数ヶ月は余り変化がなく、同じような動きである。	

	その他非製造業 〔商社〕（営業 担当）	取引先の様子	・補助金を申請する動きが出てきており、期待が少しもてるようになってきている。このまま良くなっていくことを期待している。
	食料品製造業 （営業担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークが明けてから、気温が上がらなかつた影響か、得意先からの飲料水の注文がかなり減っている。
	食料品製造業 （経理担当）	それ以外	・気候の寒暖の差が激しく、的を絞った販売ができないため、商品の動きも鈍い。
	繊維工業（団体 職員）	受注量や販売量 の動き	・前月は生産量に落ち着きが見られたため、今月に期待したが、生産量は前年比で5～10%弱の減少である。
	化学工業（管理 担当）	受注量や販売量 の動き	・5月は稼働日数の減少以上に、出荷量が急激に減少している。
	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・大きな変化はないものの、在庫調整が進まず、動きは悪くなっている。
	金属製品製造業 （営業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・鉄鋼メーカーが大手ユーザーへの値上げを実施していないため、当社の値上げも拒否されている。コスト上昇分の価格転嫁が進まず、採算が悪化している。
	電気機械器具製 造業（営業担 当）	受注量や販売量 の動き	・受注が減っている。
	広告代理店（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・紙媒体、Web媒体共に、前年の売上を下回っている。
	× 新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・3月に上向いた折込収入が、4～5月は急激に減少している。
	× その他非製造業 〔電気業〕（営 業担当）	受注量や販売量 の動き	・食料品などが値上がりしている一方、賃金は増加していない。
雇用 関連 (近畿)	人材派遣会社 （支店長）	求人数の動き	・IT関連業務で多くの受注があり、決定件数も増えている。
	人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・取引先でも求人ニーズはあるが、人材が出てこない。フルタイムやパートタイム、勤務日数などの幅広い条件を提示することで、人材の確保を進めている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・今年に入ってから、これまで増加をけん引してきた電子機器関連や運輸業などの求人数が伸び悩んでいたが、直近は再び増加に転じた。横ばい傾向であった小売業や飲食サービス業などの個人消費関連も、地域による差はあるものの、プラスとなっている。
	職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少傾向にあるが、新規求人数が増加傾向であるため、新規求人倍率が高止まりしている。相談窓口では職業相談を行っているが、求職者が希望する条件を落とさず、紹介に至らないケースが増えている。
	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・ゴールデンウィークも明け、本格的に忙しいビジネスのサイクルに戻ってきた。相変わらずオーダーは大変多く、景気を反映した動きとなっている。オーダーの増加は業種を問わず、特にIT関係は注文倒れとなっている。需給は本当にアンバランスで、需要一色となっている。
	人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・特に大きな変化はない。この時期は求人件数も一旦落ち着くが、今年も例年と同様の動きである。
	人材派遣会社 （役員）	求人数の動き	・各企業からの求人数は引き続き高いレベルを維持しており、これまで取引のなかった企業からの求人も継続的に増えている。一方、全体に影響を与えるほどではないものの、金融機関を中心としたリストラや、ITの活用による効率化で、派遣社員の削減もみられることから、今後の動向を注視している。
	アウトソーシング 企業（管理担 当）	それ以外	・単発の仕事が少し入った以外は、通常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	・今月の新聞求人数も3か月前と大きな変化はない。2000年代以降に成人となるミレニウム世代などが、求職者のボリュームゾーンであり、求人情報を新聞ではなくWebから得ている。特に、大手企業はWeb求人への依存度を高めているため、残念ながら新聞求人からは今月も景気の方角性は読み取れない。
	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、特に大きな動きはない。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は引き続き増加しており、求人倍率も高い水準で推移している。

	民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用のための求人は多いが、学生数が非常に少ない。求人だけをみると景気は良いが、求職者を集めるための経費が増え、利益という点では決して良いとはいえない。今後も同じような状況が続く。
	民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業を中心に、求人数の推移は堅調である。その一方、登録者数、成約数は横ばいとなっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・求人数は堅調に伸びているが、産業ごとに差がある。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・東洋医学系の合同就職セミナーへの公募が前年に比べて増えているが、今後の動向は読めない。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・極端に求人数が減ってきており、登録者も少し減少している。
	x	-	-