

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 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	良く なっている やや良く なっている			
		商店街（代表者）	来客数の動き	・高額商品に対する客の購買意欲が高まっているほか、来客数も増えている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・景気は悪いものの、来客数は徐々に増えている。
		一般小売店〔酒〕（店員）	単価の動き	・高額商品への問い合わせが増え、動きが良くなっているほか、他店が開いた催事でも大きな売上があったと聞いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・慎重な買い方は続いているものの、来客数、買上点数が上向くなど、消費マインドが改善している。新商品や、品質、デザイン性の高い商品の動きは良くなっている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みの反動で、来客数は前年比で明らかに回復している。それに伴って生鮮品やそう菜の動きも良い。前年によく売れたラーメンといった保存食は動きが鈍いものの、月下旬の暑さにより飲料などは伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で4%増と全体では増加傾向となっている。業種別では、衣料品で7%増、食料品で6%増となり、住関連でもほぼ前年並みとなっている。前年は新型インフルエンザでマスクの購入客が増えたことを考慮しても、順調な来客数を確保できている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・全体的に客単価は低下したままであるが、来客数は回復傾向にある。ただし、食料品はある程度売れているが、食品以外は回復が遅れている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・前年の6月以降に落ち込みが激しくなり、約1年が経過している。天候に恵まれた面があるにせよ、ここへきて悪化傾向に一巡感が出てきている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・1日に2～3回来店する人が増えているほか、間食にフライ物を買う客も増えている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客単価の伸び悩みで売上は前年を下回っているものの、来客数は前年に近い水準となっている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭の記念事業が次々と行われており、観光客が確実に増加している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週の後半に臨海部の人気エリアでイベントがよく行われるが、梅雨に入ったこともあり、タクシーの利用が増えるなど良い影響が出ている。
		通信会社（店長）	お客様の様子	・夏モデルの発売が始まったが、新商品に対する客の反応が良い。
その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	来客数の動き	・新規の子ども向けイベントの前売り状況が好調であり、夏休みの恒例の催しや60歳前後の客を対象とした催しも全般的に好調である。		
その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザで落ち込んだため比較は難しいが、天候などが良い日は来客数が前年以上となっている。ただし、海外からの観光客に下支えされている感もあり、国内客に力強さが戻ってきているとは言い難い。		
変わらない		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・天候に恵まれなかった影響もあり、来客数が前月に続いて全く伸びていない。また、近くの大型商業施設が夏のバーゲンを前倒しで始めた影響も受けている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・販売量、売上共に3か月前と同じような水準となっている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・中元時期なので忙しいが、例年に比べると暇である。
		一般小売店〔菓子〕（経営者）	来客数の動き	・給料日を境にして客の数が変わってくる。単価の安いスイーツでも購入を悩むような状況で、まさに今の景気を表している。
		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。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・当店には飲食店の客が多いが、非常に業況が悪い。

一般小売店 〔花〕(店長)	お客様の様子	・法人客、個人客の買い控えは依然として続いている。地域のスーパーによる撤退、縮小が目立つなど、不安が高まる一方である。
一般小売店〔雑貨〕(店長)	販売量の動き	・売行きが悪化したままとなっている。
一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・これから中元セールに向けて在庫も増やしていきたいが、前月と同様に販売量が伸びておらず不安である。
百貨店(売場主任)	来客数の動き	・まだ店舗をリニューアルしている途中であるが、来客数は依然として目標に届いていない。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・物価の下落を利用して必需品の需要を満たしている一方、不況が続いていることで、ぜいたく品に対する購入意欲は依然として低下したままである。ただし、良い物を買いたいという意識は強く、付加価値が明確な商品は売れている。
百貨店(売場主任)	来客数の動き	・まだまだ倒産の増加や給料の減少といった生活の不安要素が多い。内需拡大による雇用安定のほか、所得の安定による消費拡大が必要である。
百貨店(企画担当)	来客数の動き	・中元関連商品の動きが悪い。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・高級ブランド品の購買意欲が減退しており、盛り上がりには欠けている。
百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・5月までは前年の実績を確保できていたが、今月は梅雨の影響で来客数が減少し、前年実績の確保に苦戦している。特に、婦人洋品の夏物商材を中心に苦戦している。
百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みのため、前月の売上は回復したようにみえたが、6月は前年比がマイナス6%前後と以前のような水準に戻っている。
百貨店(売場担当)	販売量の動き	・取扱商品やブランドによって好不調はあるが、この2~3か月は婦人服全体で前年の実績に近い水準となっている。ただし、前年は2年前に比べて大きく落ち込んでおり、現状はそれさえもクリアできていないため、良くなったとはいえない。
スーパー(経営者)	お客様の様子	・今月は客が一段と価格に敏感となっている。少しでも価格が高ければ、値打ち商品であっても買わない傾向が強まっている。
スーパー(店長)	来客数の動き	・数か月にわたって来客数の前年割れが続いている。周囲での新規出店が一巡しても、来客数が伸びてこない。
スーパー(店長)	販売量の動き	・前年の販売量が維持できない。特に衣料品の動きが悪く、販売点数が減少している。
スーパー(店長)	来客数の動き	・客単価は前年比で99%と回復しつつあり、来客数の減少傾向も緩やかになってきている。
スーパー(企画担当)	販売量の動き	・売上の前年比は88%前後で推移しており、ここ3か月は横ばいとなっている。
スーパー(社員)	お客様の様子	・来客数に大きな変化はなく、堅調に推移している。ただし、イベントやチラシ投入日のほか、年金や給与が支給される月後半は来客数が大きく増える一方、普段はやや減少傾向となる状況が続いている。
スーパー(販売担当)	競争相手の様子	・競合店の広告をみると、ポイントを通常の3~5倍に増やし、カード会員に優待制度を設けるといった内容になっている。少しでも客を増やすための競争が激化している。
コンビニ(経営者)	お客様の様子	・サッカーワールドカップによる売上増を多少期待していたが、日本戦の開始前と直後に来客数が多少増えただけで、それほどの影響は出ていない。
コンビニ(店長)	単価の動き	・販売価格の低下は一段落したが、状況は以前と変わらないため、客単価の改善はみられない。
コンビニ(マネージャー)	来客数の動き	・前月に比べ、来客数、客単価共に変化がない。
衣料品専門店(経営者)	単価の動き	・夏物商品のセールを今月の初旬から行っているが、高額品やスーツ、ジャケットといった重衣料が売れない。
衣料品専門店(販売担当)	お客様の様子	・固定客の動きに変化はないが、新規の客が減っている。
乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・6月は1店舗当たりの販売台数が16.4台と、前月の14.5台よりも少し増えたが、来客数は増えていない。

乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・製造業と比べて、小売業は状況がますます悪くなっている。
乗用車販売店 (販売担当)	お客様の様子	・少し上向いている感もあるが、業界内ではまだまだといった声が聞かれる。
住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・売上を落としているわけではないが、伸びてもない。全体的に苦しい状況が続いていることに変化はない。
住関連専門店 (店員)	お客様の様子	・売上目標の達成できない日が続いており、達成率は前月と同じ80%程度で推移している。
その他専門店 [宝石](経営者)	お客様の様子	・宝石、貴金属の需要は株価の変動に影響されやすいため、株価の低下で来客数が減少している。
その他専門店 [医薬品](経営者)	来客数の動き	・梅雨のシーズンで客の出足が良くなく、動いているのは湿気取り程度である。ただし、サッカーワールドカップの観戦による影響か、ドリンク剤や眠気覚ましの商品は動いている。
その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・販売量の前年比に大きな変化はない。
その他専門店 [スポーツ用品](経理担当)	来客数の動き	・消費税率引上げなど、消費ムードを高める話題が少ないほか、今年は冷夏予測で夏物の売行きも不調である。
その他専門店 [宝飾品](販売担当)	お客様の様子	・展示会などでスポット的な購入客はみられるものの、固定客にはなりにくい。
高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前月と比べて、客の様子などに大きな変化はない。
一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・ここ3か月はメニューの単価を下げた来客数の回復を図ったが、客単価の低下だけが進み、業績が悪化している。当社の常連客であっても、最近は低額商品に流れる傾向がみられる。
一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・節約疲れで客の購買意欲が一時的に高まったものの、所得環境の悪化による落ち込みをカバーするまでには至っていない。
一般レストラン (店員)	お客様の様子	・客単価、販売量共にあまり変化がなく、客の動きにも大きな変化は感じられない。
スナック(経営者)	来客数の動き	・客の年齢層が高いため、サッカーワールドカップなどの影響も受けず、売上は安定している。
その他飲食 [コーヒーショップ](店)	来客数の動き	・来客数に大きな変化はなく、客単価も微減にとどまっている。ただし、客はできるだけ支出を抑えている感がある。
観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・前年は新型インフルエンザで多くのキャンセルが出たため、予約件数は前年比で160%以上となっているが、2年前に比べると15%近く落ち込んでいる。
観光型旅館(経営者)	単価の動き	・安い商品が市場にあふれており、通常料金だと割高なイメージを持たれてしまう。
観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・来客数が前年比で81.2%と、依然として厳しい水準となっている。
都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・子ども手当により個人消費は上向くと期待していたが、動きはみられず、逆に3～4月よりも少し悪化している。
都市型ホテル (スタッフ)	単価の動き	・今月は、宿泊の低価格戦略や宴会での周年行事の複数受注などで、最近にない大きな売上となっている。ただし、既存客ベースでは単価が下がったまま推移しており、宴会がセットとなった会議も、経費削減で宴会が中止となるケースが増えている。
都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は平城遷都1300年祭の影響で個人客の動きが好調である一方、レストラン部門は店舗ごとの差が大きく、低価格帯の店舗では来客数が減少している。全体的に良くなっているとは判断しにくい。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・前年の売上は新型インフルエンザの影響で底の状態であったため、前年比では20%増となっている。個人客による間際予約の伸びが相変わらず良い一方、飲料部門は客室の稼働率に比例して売上が伸びているものの、夜間の来客数には伸びがみられない。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・海外旅行の予約受付は金額が大きく伸びているものの、国内旅行の動きは件数、金額共に悪い。

	旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・数字の上では前年を上回っているものの、前年は新型インフルエンザで落ち込んだことを考えると、それほど良くなっていない。2年前の水準は上回っておらず、この状況は今年度に入ってから変化がない。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業の間には相変わらず好調の兆しはなく、企業への来訪者の数もまだまだ少ない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・客との会話でも上向いている感はない。大手企業は収益が改善しているものの、消費者の財布のひもが緩むまでには至っていない。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・客からの値下げ要望が続いているなど、大きな変化はない。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・販売量は依然として悪く、改善の動きはみられない。
	テーマパーク（職員）	お客様の様子	・前年の新型インフルエンザによる落ち込みと比べれば来客数は回復しているが、まだ2年前と同じような水準で推移している。
	美容室（店員）	販売量の動き	・ここ3か月は安定した売上となっている。
	その他サービス [コインランドリー]（経営者）	来客数の動き	・例年は来客数の落ち込む時期であるが、キャンペーンやチラシの投入を行った結果、現状維持となっている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・不動産の購入希望客数は安定しているが、売却物件が少し減少気味である。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・製造業者からは一時に比べて良くなったとの声もあるが、不動産業界では中小零細企業に上向きの動きは全くない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・各社共に在庫件数は減少傾向にあるものの、販売員を増員し、減額対応を柔軟に行った結果である。まだまだ消費者の購入意欲が上向いているとは言い難い。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンション販売では、割安感のある物件は好調に推移しているが、それ以外は苦戦が続くといった二極化が進んでいる。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注は減少傾向であるが、建築の請負契約は住宅版エコポイントが下支えとなっている感があり、全体的には良くも悪くもない。
	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	・金融機関による融資姿勢は以前とあまり変わらないため、取引数も増えていない。
	その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの購入希望者は、ゴールデンウィークの前後に少し改善の動きがみられたが、今月に入って停滞感が少し出てきている。経済情勢に変化が起きつつあるため、企業決算などが良くなっても先行きへの不透明感が高まっている。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・夏のバーゲンセールを6月中に前倒ししたものの、買い控えがみられる。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に入って、客の間に欲しくても買わないという動きや、安くても買わないといった動きがみられるなど、品定め姿勢が厳しくなっている。
	一般小売店 [珈琲]（経営者）	来客数の動き	・直営店で来客数が減少している。
	一般小売店 [精肉]（管理担当）	販売量の動き	・販売経路によっては良くなっている部分もあるが、日常的な店舗の動きは新型インフルエンザで落ち込んだ前年よりも悪化している。前年は店頭から客がいなくなったように感じたが、今年はそれよりもまだ悪い状況である。
	一般小売店 [家具]（経営者）	競争相手の様子	・競合店が次々に閉店、撤退している。
	一般小売店 [カメラ]（販売担当）	単価の動き	・3か月前は購買意欲に多少でも回復の兆しがみられたが、今月に入ってからは悪化している。梅雨の影響もあるものの、不安を感じさせる動きとなっている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・スポーツ、旅行といった趣味的な要素の強い商品は堅調に動いているが、ビジネス、カジュアルウェア及び紳士用雑貨といった不要不急の商品は動きが鈍くなってきている。

	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3～5月は緩やかな上昇傾向となっていたが、6月に入ると衣料品を中心に前年を大きく下回っている。中元商戦も前年の実績に届かず息切れ状態であるほか、子ども手当の効果も今のところは出ていない。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・先行クリアランスがスタートしたが、予想された開店待ちの列がほとんどなく、客の反応は非常に鈍い。これには平常時の値引き販売が増えている影響もある。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・久しぶりに高額な美術品の購入がみられたが、ダイヤモンドの鑑定機関に関する疑惑問題で、宝飾品は一定額以上の商品を中心に、売上がかなり低迷している。
	百貨店（婦人服担当）	販売量の動き	・3か月前は売上が前年を上回っていたが、今月は大変苦戦している。夏物商材の動きも悪く、大幅に落ち込んだ前年の実績すら超えられない。
	スーパー（広報担当）	お客様の様子	・エコポイント制度による効果が一巡し、関連商品の需要が落ち込んだほか、競合店による販促の影響もあり、来客数、販売点数の減少が目立っている。
	スーパー（企画）	販売量の動き	・ようやく下げ止まり感が出てきたものの、ここへきて総理大臣が1年足らずで変わり、消費税率引上げに関する動きもあるため、消費者の節約志向が和らぐ気配はない。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・エコポイント制度の変更に伴い3月に駆け込み需要が生まれたが、その反動による販売量の減少が続いている。天候不順で季節家電の売行きも低調である。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入の補助金制度が9月で終わるため、駆け込み受注の増加が予想されたが、期待していたほどではない。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・6月は例年忙しくなるはずであるが、販売台数が前年を10%以上も下回る低調な結果となっている。
	その他専門店【医薬品】（店員）	販売量の動き	・季節商品の入替えがすべて終わり、新製品を含む新たなアイテムを増やしたが、チラシを投入しても販売量が伸びていない。
	一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・近隣では閉店が目立つが、次の店がなかなか入らない。また、ランチ需要が減少気味で、路上販売の安い弁当やコンビニの弁当が人気となっている。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・6月に入った途端、来客数が減少傾向になると同時に、客単価も低下している。これが景気の影響かどうかは判断が難しいが、前月までは好調であったものの、今月は極端に落ち込んでいる。
	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・例年であれば夏商戦の始まっている時期であるが、来客数がなかなか増えず、受注も増えていない。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・前年は新型インフルエンザの影響で非常に落ち込んでいたが、今年も前年と売上がほぼ変わらず、水準としては非常に悪い。客が活発に出歩かず、タクシーの利用が控えられている。
	通信会社（経営者）	単価の動き	・通信会社では顧客からの使用料収入が減少しているため、販売店に対する手数料の減額傾向が進んでいる。
	通信会社（社員）	来客数の動き	・地上デジタル放送の開始による押し上げ効果が薄れ、契約件数が減っている。
	パチンコ店（店員）	来客数の動き	・前月に比べてかなり落ち着いてきたが、まだ来客数が若干悪い。
	競輪場（職員）	単価の動き	・年1回の大きな大会を開催したが、前年よりも客単価、来客数共に大きく悪化し、売上がかなり落ちている。
	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,822円と、3か月前の11,322円に比べてやや悪くなっている。
	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	・レンタル売上は前年比で2けたのマイナスが続いている。
	その他住宅【展示場】（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場数が前年比で減少している。天候不順の影響もあるが、政府による優遇税制などで4、5月に盛り上がった住宅取得熱が一休みとなっている。
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・原因は不明であるが、売上の落ち込みが激しい。ポイント交換についても低いポイントが大半となっている。

		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・近隣スーパー同士の価格競争が止まらない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・定価品の販売が不振で、売れているのは割引商品ばかりであるため、収益が悪化している。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・前年はエコポイント制度により来客数や客単価が伸びたのに対し、今年は客単価が前年比で88%となっている。サッカーワールドカップに伴うテレビやDVDといった商品の需要も、あまり売上の増加にはつながらっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商店街の数軒の店がこの5、6月で閉店となったため、人通りが減っている。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・利用客の減少により、施設使用料や食事、売店売上が落ち込んでいる。購買意欲の低下や買い控えも目立つため、客単価も12%下がっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・近くのどの商店からも、来客数が減ったとの声が聞かれる。
企業動向関連	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	・5月の販売量は4月よりも10%減と悪かったが、今月は4月並みに回復している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の顧客には原子力発電や造水装置関連の企業が多く、設備投資が活発化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って電気製品や情報機器関連の受注が急増し、好調が続いている。国内でも商談は増えているが、圧倒的に輸出関連の注文が多く、内需が中心であった当社も輸出比率が50%に近づいている。ただし、スマートフォンや新型多機能情報端末の人気商品の製造に関わっているが、国内企業への発注比率が落ちている点が懸念される。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の間では、製造業で新製品開発の意欲が高まっている。4年前から新事業や新製品の開発支援を行っているが、今年度の支援申込は過去最高の件数となっており、助成金があれば開発に踏み切りたいといった動きがみられる。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・教育関連業界からの新たなチラシ作成依頼が増えている。一方、夏の天候が年々予測できなくなっており、夏物商戦の企画書の作成時期が遅くなっていることから、入稿がようやく始まっている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・天候不順で消費に悪影響が出ると懸念していたが、売上は堅調に推移している。サッカーワールドカップの盛り上がりも消費を刺激している。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年比で減少しているほか、原材料の綿糸価格が高騰しているものの、販売価格への転嫁ができていない。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・夏の閑散期に入っているため、受注量は減少している。業界別には、医療業界の動きは順調であるが、住宅業界では戸建住宅の受注量が依然回復していない。一方、電機などの弱電業界では、液晶関連の製品が出てきているためカタログに動きがある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月は一次的に持ち直していたが、今月は3～4月の水準にまで低下している。まだまだ体力がないため、結局は落ち着く所に落ち着いた感がある。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料となる鋼材価格が値上がりしているにもかかわらず、輸入品との競争もあり、製品価格への転嫁ができていない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年度の公共工事の注文が出てきており、夏休み時期の受注も動き出している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手製造業に関しては、中国や東南アジア方面への設備投資は前向きであるが、国内での設備投資は金額が少ない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・回復の兆しはあるものの、受注は低迷したままである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・4、5月は展示場やショールームへの来客数が少し増えたが、6月に入ってその動きが鈍ってきている。売上也前年比で102%程度と停滞気味である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月の仕事の予定はあるが、その先は決まっていない。

	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・5、6月にかけて受注がやや増えた感もあったが、ここへきて少し落ち着いている。ただし、不動産は動いているといった話がよく聞かれるようになってい
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近、同業者の倒産や廃業がまた増えてきている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・個人住宅、設備投資共に単価や予算が低く、売上、利益共に低調となっている。
	輸送業（営業所長）	取引先の様子	・関東で行っているルート配達が関西でもできないかという話が数件あるものの、店や工場の配達場所が関東よりも少なく、1件当たりの配達コストが高くなるため、話がまとまりにくい。
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先の伸線機メーカーでは、伸線機の買換え需要が非常に停滞している。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読者数が減少し、折込件数も減少したまま戻ってこない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度始め以降、広告の出稿が活発化する様子はない。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・主要な顧客企業の業界については、回復の動きが今一つ進んでいない。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先からの値引き要請が多く、やむを得ずに応じているため利益が落ち込んでいる。
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・販売では催事に依存する傾向が強まっており、経費と売上のバランスが悪化している。また、社員が出向いて販売しなければ売上が伸びなくなっている。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・20日過ぎから月末までの受注量が急激に減少している。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入って売上は順調に回復していたが、ここへきて回復度合いが悪くなっている。前年の売上が芳しくないにもかかわらず、前年比の動きが鈍い。
	化学工業（企画担当）	それ以外	・取引先の業種による差があり、前年比で売上がマイナスの業種も出てきている。原料価格との差益でここ数か月はもうかっていたが、逆転現象が顕著になっている。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・鉄材などの原材料価格が値上がりしている一方、販売価格には転嫁できないため、利益が圧迫されている。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き	・薄型テレビは、台数ベースでは堅調な荷動きを示しているが、単価の下落で金額ベースでは前年を割り込む状況となっている。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・今月になって営業収入がかなり落ちている。
悪くなっている	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・取引先からの注文の内容が厳しくなっており、見積もできるだけ安くするように求められている。
	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・原因はよく分からないが、急激に売上が落ちてきている。業務用の新規事業は伸びているものの、既存の取引先の落ち込みが激しい。取引業者に状況を聞いても、どの業種でも売上が落ちている。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・前月は過去10年で最低の実績となったが、6月も引き続き悪化が進んでいる。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・当地域の賃貸住宅、事務所市場では、解約が増加している。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は、1～3月までは100%に近づいていたが、5、6月になって70～80%台まで落ち込んでいる。
雇用関連		-	-
	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
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・一部の製造業やサービス業からの受注が、若干であるが増えている。

	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・金融を除く派遣求人の受注数が前年比で130%増となるなど、上向き感がある。ただし、正社員求人は前年並みであり、企業の間では人件費の固定化に慎重な姿勢がみられる。全体的には、派遣規制の強化がなければ、派遣需要はもっとおっ盛になっていた感がある。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・失業保険の受給資格決定件数が減少傾向にあるほか、求人数が増加傾向となっている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が2か月連続して前年を上回っている。特に、製造業の増加が目立っている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・生産の回復に伴い、製造業の求人が前年を上回ってきている。また、情報通信業や貨物運送業、卸売業などの関連業種でも求人が増加に転じている。
	民間職業紹介機関(支社長)	採用者数の動き	・求人企業数、求人数共に増加傾向となっている。それに伴い、面接数や内定数、採用者数といったすべての指標で、前年及び3か月前の実績を上回っている。
	民間職業紹介機関(営業担当)	周辺企業の様子	・一部の産業では上向き傾向となっている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数の前年比は依然としてマイナスが続いているが、上向き気配も出てきている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・学内の就職セミナーへの参加企業が前年比で3割程度増加している。少し採用動向が上向きになってきた感がある。
変わらない	求人情報誌製作会社(企画担当)	それ以外	・売上はほぼ前年並みで推移しており、良くもなく悪くもない状態である。
	新聞社[求人広告](管理担当)	求人数の動き	・雇用については効果のある対策は全く行われていない。当社も来年の新卒採用を見送る方針に変わりはないなど、景気に変化はない。
	新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・第1四半期を終えたが、求人動向に目立った動きはみられない。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数の前年比は、4月がプラス20%、5月がプラス13%で、累計ではプラス16%と増加傾向が続いていたが、6月はほぼ前年並みとなる見込みである。これが一時的な動きか、求人の回復傾向に水を差す動きとなるのかは注意が必要である。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人が前年比で若干増加している。小売業やサービス業に明るさがみられるほか、前月に続いて製造業が回復しており、派遣や請負求人が増加している。
やや悪くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は7～9月の予測を立てる上で非常に重要な月であるが、契約の打ち切りや、契約終了後に後任派遣の依頼がないといったケースが多い。企業は規制の厳しくなっている派遣について、求人そのものにシビアな姿勢となっている。
	新聞社[求人広告](担当者)	それ以外	・関西企業による広告出稿は落ち込み幅が鈍化しているものの、まだまだ前年の水準を超えられない。
悪くなっている	-	-	-