

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	○	○	○
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・客単価は高くないものの、年明けからコンスタントに客が出入りしている。地元密着型の店舗で年配客が多く、年賀状を出した効果もあり、新年のあいさつを兼ねた来店が増えている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・定価販売、セール共に客単価の上昇がみられる。同質化の進んでいる低価格品が苦戦するなかで、独自性や品質など、客に伝わる価値を持った商品が支持されている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・売上が前年を上回るショップ、アイテムが増えており、バーゲン時期ではあるが比較的高額な商品の動きが良い。客は低額品の購入に飽きており、自分の気に入った商品を購入し始めている。ただし、依然としてまとめ買いがあまり増えておらず、大きく上向いているとは言い難い。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・紳士衣料、特選品関連は依然として動きが悪いものの、婦人衣料は前年を上回る動きとなっている。購入客数は前年を下回っているが、客単価は前年を上回る傾向が続いているため、売上は前年の実績に近づきつつある。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数は減少しているものの、気温の低下で前年よりも防寒用品の動きは良い。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・この寒さで重衣料関係の動きが良く、前年に買っていない客が購入している感がある。
		百貨店（婦人服）	販売量の動き	・婦人服を中心に衣料品が好調となっている。年末からの寒波により防寒衣料を中心に好調を維持している。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年明け以降、クリアランスセールを中心に売上が前年比2～3%増と好調である。客の購買意欲も高まっており、よほど良い物があれば購入するという姿勢から、目当ての商品を探しに来店するという姿勢に変化している。また、「はれ」の日に着る商品についても、気に入った物を早くから探し始めるなど、客の買物姿勢に変化が出始めている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下に伴って衣料品が堅調に売れており、久しぶりに来客数、販売点数が前年を10%上回っている。年始に福袋がヒットしたほか、機能性下着などの好調が要因となっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・前年よりも雨が少なく、寒さも厳しいため、衣料品や日用品の売上が伸びている。食料品も少し回復傾向にあるなど、全体的に良くなっている。
		コンビニ（広告担当）	単価の動き	・たばこの価格改定による影響でまだ全体的には良くないものの、キャンペーンや高額品の好調によって、来客数よりも客単価の改善が進んでいる。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・学習機の売上は前年を下回っているが、期間限定の割引サービスを実施した際は、見込客の情報件数が前年を上回る結果となっている。
		一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・普段は節約するが、お金を使う時には思い切って使うなど、緩急のはっきりした消費となりつつある。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・当月出発プランの申込が伸びており、特にファミリー層が少しずつ動き出している。1～3月は3連休が続くため、客の気持ちが旅行へ向かいやすくなっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・月前半はあいさつ回りでの利用が増えたほか、月後半には地方からの客が多かったため、久しぶりに客単価が上がっている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・これまで郊外案件はマンションデベロッパーに敬遠されていたが、先日行われた入札には15社が参加するなど、各社が用地取得を強化し始めている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンション市場では大手デベロッパーによる寡占化が進んでいたが、ここへきて中小企業による着工、販売の動きが出てきている。金融機関の融資も下り始めているなど、少し明るさが出てきている。

変わらない

商店街（代表者）	お客様の様子	・前月に始めた毎週土曜日のイベントが定着し、今月も週末の来客数が増えているため、売上が維持できている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・成人の日まではバーゲンセールもあり、売上は前年並みを維持できていたが、それ以降はかなり悪い。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・次々に大きな寒波が到来しているが、防寒コート類の売行きが思うように伸びてこない。高額品、値ごろ品共に前年よりも若干良い程度で、前月の落ち込みをカバーするまでには至らない。
一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・10月と1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10月が94.7%で、1月が95.0%となっている。安定しつつあるが前年を下回っており、水準としては良くない。
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・全体的に販売量は微増となっているが、売上は横ばいのみである。売れているのは、サービス品や低価格品が中心となっている。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・クリスマスから年末にかけての動きは良かったが、年明け以降は急ブレーキを掛けたように動きが止まっている。客の間では、何か動く材料があれば動き、何もなければ全く動かない傾向が極端になっている。
一般小売店〔菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月の売上は芳しくないなど、客が年末年始にお金を使い果たした様子が表れている。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・今月になって商店街への来客数が減少している。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料の売行きが非常に悪く、消費者の様子をみても購買意欲が低い。景気の回復感がいつになれば末端まで出てくるのか、非常に不安である。
一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・取引先からは全く良い話が聞かれず、動きもかなり悪い。
一般小売店〔雑貨〕（店長）	販売量の動き	・タスポ導入で売上が激減した後、たばこ増税で2回目の激減となっている。最近の健康ブームでたばこをやめる人も増えており、売上が激減したまま横ばいで推移している。
一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・正月の初詣など外出の機会が多かったにもかかわらず、期待外れに終わっている。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りやセールのあった1週間は非常に盛り上がったものの、成人の日以降は厳冬の影響もあり、来客数や販売量が急激に悪化している。セールも防寒商材以外は売上が鈍化している。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・店舗のリニューアル後、売上は前年比で10%の伸びが続いているが、目標には届いていない。来客数は増えているものの、客単価が落ちている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年始の福袋商戦は前年以上に盛り上がったが、それ以降は通常商品の購買意欲がみられない。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は歳暮の解体セールや物産展、寒波による衣料品の好調など、売上は前月に続いて前年の水準を確保できそうな状況である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多いため、客がチラシを見て目まぐるしく動いている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下で季節商材の衣料品や布団などは好調に動いているが、客単価の低下が続いている。全体としては、来客数が前年比で101%、客単価が99%となり、売上は前年並みとなっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・厳冬で防寒衣料を中心に衣料品の動きは良いものの、食料品は競争の激化で単価が低下している。また、年明けは買上数量も減少するなど、全体ではやや悪い状況が続いている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・大きな変動はないものの、年末年始の降雪、積雪による来客数の減少や、エコポイント制度の縮小などでやや悪化している。一方、食品や生活雑貨といった生活必需品は堅調な動きとなっている。
スーパー（企画担当）	単価の動き	・来客数は前年比で93%、売上は90%と減少傾向に変化はなく、客単価や客1人当たりの買上点数も低い水準で安定している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の低下で衣料品の動きが良いほか、天候が安定していたこともあって売上は堅調となっている。
スーパー（広報担当）	販売量の動き	・エコポイント制度などの追い風はなくなったが、気温が低めで推移しているため、防寒服などの衣料品が好調である。

スーパー（販売担当）	競争相手の様子	・競合他社はクーポンを配ったり、曜日によって特典を用意したりと、少しでも来客数が増えるような仕掛けを行っている。
スーパー（社員）	来客数の動き	・年末年始の来客状況は比較的堅調となったほか、販促イベントを行った際の客の動きも活発である。ただし、通常の営業日は来客数が前年よりも減少している。
スーパー（企画）	お客様の様子	・前月に続いて既存店の売上は微増であり、悪い状況ではないものの、今後大きく伸びるほどの要素はない。客の間では、衣食住のうち食品ぐらいは少しぜいたくしたいといった傾向が強まっている。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・一部の商品では値引き販売を常時行っているが、その分は客単価が下がってしまう。その反面、来客数は微増にとどまるため、売上はほとんど変わらない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣で空きビル、空き地の再開発によるマンション建設が始まったため、工事関係者の来店が増えている。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・競合店が改装を機にたばこを売るようになり、オープンセールを行っている。たばこの値上げ以降、金額ベースでは何とか前年を上回りつつあったが、今月は売上が伸びていない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比で1.5%増となったものの、客単価が落ちているため、売上は3.5%の減少となっている。
コンビニ（店員）	単価の動き	・今月は意外に弁当の売上が伸びており、寒かった影響でカップめんもよく売れている。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車、中古車購入の引き合いが前年の9月から急激に減っている。エコカー補助金の終了が原因だと考えていたが、むしろ景気全体の低迷による消費の落ち込みが原因といった感がある。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前年は1店舗当たりの来客数が56.3人であったが、今月は32.0人となっている。キャンペーンを行っても売上が伸びていない。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・エコカー補助金が終了し、世間ではさほど販売状況に変化がないと思われるが、回復の勢いは今一つである。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・セールを長期間行ったが、期待に反してリピートで購入する客は少なく、売上は意外に伸びていない。
その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と同じ水準となっている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・前年にテレビで取り上げられた影響が続いている。放映当初の驚異的な伸びは収まったものの、前年比が100%で推移しているなど業況に変化はない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年末に価格を下げたことで、来客数が伸びてきている。
一般レストラン（店員）	来客数の動き	・店のサービス向上により、来客数は顕著に増えている。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今年の正月は日並びが良くなかったため、売上が例年の水準を下回っている。また、月全体としても来客数はある程度確保できたものの、宿泊単価や付帯売上の低下で販売量は計画を大きく下回っている。
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・当地域は雪があまり積もらないが、年末年始と今月中旬の週末に降ったため、客足が遠のいている。飲食関係や売店の販売単価は前年並みで、2、3か月前とも同じ水準となっている。
観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・宿泊人員や総売上、総宿泊料、宿泊単価、付帯消費の単価は、前年と比較してほぼ横ばいか微減となっている。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・忘年会や新年会といった宴会の客単価が以前よりも下がっている。ここ2～3か月は来客数が増えつつあるものの、販売量には増加がみられない。
都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・前月は来客数が増加したものの、一時的な動きにとどまる。販売単価も依然として低迷している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・悪かった前年に比べれば105%程度と増えているが、2年前比では95%という傾向が続いている。
タクシー運転手	競争相手の様子	・周辺企業の就業時間がかかなり早くなっており、帰り支度をした人波があつという間になくなる。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・建設業を中心とした取引先の状況は悪いままである。

	通信会社（経営者）	お客様の様子	・スマートフォンが人気を集めているが、人気機種は在庫不足となっている。
	通信会社（社員）	来客数の動き	・例年に比べて申込数は増えているが、営業マンを増やした結果であり、目立って景気が良くなった感はない。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・客の状況をみても、悪くはなっていない。
	パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・空席の目立つ店が増えている。
	競輪場（職員）	販売量の動き	・正月で期待していたが、前月より少しは良いものの、前年よりも売上は悪い。
	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	・気候の影響もあるが、来客数が伸びていない。
	美容室（店長）	来客数の動き	・働きに出る客が増えて予約が入りにくくなっているが、来客数は前年並みを保っている。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・生徒の数に大きな動きはない。
	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	・前月のDVDレンタルは、韓国ドラマやシニア層が好む旧作品の投入で前年を上回ったものの、今月は少し様子見の動きがみられる。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず低予算の客が多く、数も減ってきている。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・企業業績の回復が、消費の元となる給与の増加につながっていない。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・首都圏に比べて近畿は不動産市場の回復が遅い。来客数、1棟当たりの単価共に悪化気味で、全体的には現状維持の状態である。
	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）	それ以外	・一部では売上の増加といった声も聞かれるなど、不動産業界は少し価格の上昇傾向が進んでいるものの、それは明確な差別化が行われた物件に限られている。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・今月の住宅展示場の来場者は、ほぼ前年並みで悪くない。
やや悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・新年を迎えて、例年であれば年度末に向けた様々な商談が出てくるが、前年に比べて客の間にその雰囲気がない。
	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・海外で原料価格の相場が高騰しているため、コストが上がっている。販売価格に転嫁できなければ減益となる。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・厳しい寒さにより、本来はこの時期に動き始める春物商材が不調である。
	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・商店街ではコピー商品を扱うような店が増えており、前月には当社の前に出店した。看板も出さずに破格の値段で販売しており、週末には多くの客でにぎわうため、当社を含めた古くからの店では来客数が落ち込んでいる。客は前年末から価格の安さのみで動いている。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今月はセールを行っても高額品が売れず、特価品が売れるような状況であったため、客単価が低下している。
	衣料品専門店（販売担当）	競争相手の様子	・同業他社の廃業が増えている。
	家電量販店（店長）	単価の動き	・これまでエコポイント制度の追い風を受けていたテレビ、エアコン、冷蔵庫の売上は前年比が70%を下回っている。客との会話でも、エコポイント制度は既に終了した感がある。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・年始早々から客足が悪く、社会全体の雰囲気も悪い。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・9月の決算セールやエコカー補助金が終わって、今すぐに購入に踏み切る客が少ない。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月に入り、来客数は目に見えて落ち込んでいる。

		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年末年始が過ぎて客の財布のひもが固くなったほか、寒さが更に厳しくなったことで客の動きが鈍い。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・この寒さで夜間の来客数がかなり減り、近隣の大型ショッピングセンターや近くの商店街では人通りがほとんどなくなっている。
		スナック (経営者)	来客数の動き	・今月は気候の影響もあり、予想したほど客足は伸びていない。
		その他飲食 [コーヒーショップ] (店長)	来客数の動き	・来客数の減少により業績の悪化傾向から抜け出せない。消費者が日常的な出費を抑えている感がある。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊の売上は前年比でマイナスが続いており、脱出の気配すらない。予約も旅行代理店経由、Web経由共にマイナスで、特に首都圏からの予約が減っている。法人による新年会も、経費削減や不況に伴う対外的な配慮で開催中止が増え、近年にない大幅な落ち込みとなっている。ただし、レストランの個人客による利用は順調で、辛うじて前年の水準を維持している。
		都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は、外国人旅行客や国内のビジネス、観光のすべてで低調となり、客単価も低下傾向にある。宴会、食堂は前年並みの推移となっているが、目標とは大きな差が出始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・駅や一定の場所での待ち時間が長くなっており、乗客の見当たらない状況が続いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・寒い朝でも足代わりに使う客が少ない。
		タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・客の節約志向が鮮明になっており、特に交通費の節約が進んでいる。健康志向の高まりでウォーキングや自転車の利用が増えているほか、公共交通機関の利用も多くなっている。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	来客数の動き	・イベントの開催数にあまり変化はないが、若年層を対象とした催し以外はチケットの販売数が減りつつある。
		住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・正月明けでまだ市場が活発には動いていないが、他社との情報交換を含めて判断しても、取扱量が顕著に落ち込んでいる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・南大阪地域ではマンションや戸建住宅の売却物件ばかりが増えている。住宅ローンの貸し渋りが購入者の動きに影響を与えている感もある。また、ニュータウンでは空き家や更地が目立ち始めている。
	悪くなっている	一般小売店 [花] (店長)	お客様の様子	・客の間では買い控えが広がっており、無駄遣いしないという姿勢が顕著である。
		百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・年始の福袋やクリアランスの売上は例年並みであったが、4日以降は寒さの影響で優良な固定客の来店が極端に減っている。宝飾品や美術品などにも興味を示さず、訪問しても鍋物などの食品しか買上がない。
		スーパー (経営者)	来客数の動き	・年明け以降、来客数が落ちている。各社が似通った販促攻勢を行っている結果、価格で動く客が分散している。その反面、価格よりも品質にこだわる客の買上にはあまり変化がない。
		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後はテレビの販売量が減少し、売上全体を押し下げている。
		その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	販売量の動き	・年明け以降は商品の動きが悪く、催事での客の購買意欲も感じられない。
		観光型旅館 (経営者)	それ以外	・天候、特に雪の影響で客が外出しない状態となっている。
		ゴルフ場 (経営者)	それ以外	・前年の大晦日から断続的な寒波で営業できない日が極端に増えているほか、2、3月の予約も前年に比べて大きく落ち込んでいる。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・住宅向けの製品が好調に動いている。
	やや良くなっている	化学工業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・菓ごもり消費が定着化し、年末のクリスマスケーキといった家庭内での消費が堅調であったため、販売量は目標を達成した。スーパーでの売上も底を打った感がある。
		化学工業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・前月に比べて販売量が少し伸びている。

	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・経済環境は相変わらず厳しいものの、今月は大型の受注が突然決まった。このようなスポット的な受注が入るのも、好況の予兆である。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・わずかであるが、取引先からの発注量が増えている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年の後半から受注や問い合わせが堅調に増えている。まだ例年並みではないものの、やや良くなりつつある。
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・今月に入って、広告の受注が紙媒体、Web媒体共に前月を上回っているほか、前年よりも良くなっている。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・様々な業種の顧客企業をみていると、関西地区でも少し改善の兆しが出ており、受注が回復傾向にある。
	その他非製造業 [民間放送] (従業員)	取引先の様子	・テレビスポットCMの市況は2月分が好調となっている。
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・同業者からは、売上や生産量の減少が続いて増加が見込めないため、事業を縮小するといった声が多く聞かれる。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・下げ止まり感はあるものの、プラスの要素が少なく、現状維持が精一杯である。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化はなく、輸入品の動きだけが増えつつある。
	一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・取引先では、給料が3か月前よりもやや増えている。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主力製品の電子機器の製造装置がよく動いており、海外取引は好調であるが、国内は不調が続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・メーカーについては、海外とのまとまった取引があるかどうかで、製造ラインの動きに大きな違いがみられる。素材やプラント、自動車関係は今後良くなっていく。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・当社で取り扱っている学習機は例年よりも低価格帯の商品が売れている。年々その傾向はみられたが、今年は一段とその傾向が強く、高級品が売れていない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業者や得意先からは、あまり良い話が聞かれない。
	その他製造業 [履物]（団体職員）	受注量や販売量の動き	・一部の卸問屋からは国産品の取扱を増やすとの発表もあったが、消費者の購買意欲が乏しいため、組合員企業の受注や販売量に変化はない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事の発注量は減少傾向にあるほか、先行きが不透明なため民間の設備投資にも動きがない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費者がかなり慎重になっており、ローン返済に無理のない範囲で予算を決めるため、住宅の単価がどんどん下がっている。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・物流関連で様々な案件が始めているが、料金などの条件が厳しく、話が前に進みにくい。
	新聞販売店 [広告]（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は維持できているが、折込件数が更に減少している。人を減らしたり、経費を抑えたりといった対応ばかりで、前向きな手を打ちたくても困難な状況である。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビを中心とした広告出稿は、表面上は回復している感があるものの、米国の大型金融機関が破たんする前の水準までは戻っていない。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の顧客企業では、依然として売上が前年を下回っている。前月の売上不振で在庫過多となっており、1月の支払に窮している企業が多い。
その他サービス業 [ビルメンテナンス]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注価格がこれ以上下がることはないものの、その代わりに案件の動きは悪くなる。	
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	・前年までは順調に販売量も伸びていたが、年明け以降は急激に受注が少なくなっている。外食でも低価格の業態ではさほど悪くないものの、全体的には悪化している。まだまだ消費者の間では低価格志向が強い。
	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・取引先からの値下げ要求が慢性的に続いているため、売上が悪化し、利益も減少している。

	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米国の大型金融機関の破たん以降、順調に業績を回復してきたが、年末から今年にかけて急に動きが悪くなっており、受注が前年を下回る客も散見される。	
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連の受注が減り、売上が落ち込んでいる。	
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の変更により、テレビなどのAV関連の荷動き鈍化が顕著になっている。	
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・ファッション系の販売は年末の定価販売からセールに移っているが、年始はやや売上が伸びたものの、その後は伸びていない。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・エコポイント制度の縮小に伴い、昨秋から増えていたダイレクトメールの作成依頼がなくなった。その一方、市内各地で建設が相次いでいるマンションギャラリーからのダイレクトメールやチラシの作成依頼が増え始めている。衣料関係では、今冬の寒さもあって冬物処分のポスター作成依頼が、例年よりも若干遅れている。	
悪くなっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・原材料の綿糸価格が高騰したままであり、注文の見送りにもつながっているため、受注量が減少している。	
	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	・例年1、2月の販売量は良くないが、今年は特に厳しい状況である。3月に向かって動きはあるものの、年末の受注減が響いている。いよいよ電子書籍の動きが本格化しており、業界も厳しい状況となりつつある。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・貸事務所も貸家も空室が多く、賃料を下げても契約に至らない。特に、事務所については厳しさが増している。	
	その他サービス [自動車修理]（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事内容は変わらないものの、工賃が下がっているため、売上が伸びない。	
雇用関連	良くなっている	求人情報誌制作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数が前年比で30%強伸びている。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業務に加え、事務系の派遣求人も回復傾向が鮮明になりつつある。
		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・関西地区の求人数は前年比で約10%の増加がみられる。ただし、まとまった求人を出していた金融機関では、規制の影響で大幅に減少しているため、金融を除くと25%近い増加となっている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・販売やテレマーケティングといった営業系の求人数が増加するなど、各企業が売上拡大のための人材確保に動いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年の水準を10か月連続で上回っている。求人企業からは、以前と同じ条件では応募者が集まりにくいといった声も聞かれる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は8か月連続で増加し、新規求職者数は4か月連続で減少するなど、良い動きがみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は回復基調が続いている。特に、建設業やサービス業、医療・福祉では前年比で30%増となっている。さらに、サービス業のうち労働者派遣事業は280%増と最も高い伸びとなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・年末に動きの鈍った面接件数が、年明けから大きく改善し、内定件数も順調に増加している。また、求職者に占める現職比率も上がりつつあるなど、雇用環境の改善を求める動きも進んでいる。
		学校 [大学]（就職担当）	採用者数の動き	・追加求人を行う企業が増えてきている。1社ごとの求人数は少ないものの、12、1月の求人企業数は、前年、2年前に比べて2倍以上となっている。
変わらない	新聞社 [求人広告]（管理担当）	採用者数の動き	・新卒、キャリア採用共に、企業の姿勢は慎重で消極的である。同業他社からも同様の声が多い。	
	新聞社 [求人広告]（営業担当）	求人数の動き	・低迷した状況は変わらないが、全く動かなかった広告案件にも少しずつ増える気配が出始めている。	
	新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・新聞広告の動きは良くも悪くもない状態であるが、関西の中小企業の回復が少し垣間見えるようになってきている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療、介護関係の求人が常に出ているほか、運輸関係や製造関係でも増えているなど、新規求人は若干の増加傾向にあるものの、全体的に賃金などは厳しい条件となっている。
	学校 [大学]（就職担当）	求人数の動き	・求人数には増加の兆しがあるものの、まだ良くなったとはいえない。
やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業、サービス業共に、休業する事業所が出ている。
悪くなっている	—	—	—