

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	競輪場（職員）	単体の動き	・今月の客単価は11,187円と、3か月前の10,345円よりも上昇している。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・円高を利用して海外からの仕入れを強化した結果、低価格での販売につながり、売上が増えている。	
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・春節で観光客数が増えたことなどで、小売の売上は前年を15%上回っている。	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・厳しい状況ではあるが、店舗のリニューアルで食料品の売上は前年比で約3%、菓子は約10%のプラスとなっている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・例年よりも降雪が少ない分、衣料品や暖房用品は前年よりも若干動きが悪いが、食料品の売上は堅調に推移しており、来客数も比較的安定している。	
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・気温の低さや節電志向により、省エネタイプの暖房器具の動きが良い。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新型車の効果もあり、受注は前年を大きく上回っている。	
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発売効果とエコカー補助金による効果で、販売量が増加している。特に、新車の購入客が例年に比べて多い。	
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・客からは、良い商品は多少のお金を出しても購入するが、無駄遣いはしないという声が増えているものの、前年に続き、エコカー減税や補助金の影響で販売量が上向いている。	
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が前年の130%となっている。	
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・当初は迷っていても、購入に傾く客が増えるなど、全体として客の購買意欲の上昇が感じられるケースが増えている。	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ブログやインターネットの交流サイトを通じて店の情報発信を始めたところ、少しずつ反応が出始めている。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・年始から月中旬ごろまでは来客数が不安定であったが、中旬以降は増えている。3か月前に比べれば確実に良くなっているが、繁華街よりも地元に着した店の方がにぎわっている。	
		旅行代理店（店長）	競争相手の様子	・客が旅行を選ぶ動きも活発になるなど、全体的に活気が出てきている。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・今は観光のオフシーズンであり、平日は例年どおりの動きに近いが、休日は明らかに例年よりも来客数が増えている。	
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・消費税率の引上げまでに建築したいという客との商談が始まっている。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションのモデルルームへの来場数は、前年の後半に比べて増加している。東日本大震災の影響で着工の遅れた物件が動き出し、市場に新規物件が増えたことで、客の動きが活発になっている。	
	変わらない		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年よりも気温が低めとなり、冬物のセールが好調となるなど、多少は景気が良くなった感もある。
			一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・サンプルで出していた袋入りのおかきが商品として出るようになり、例年よりも忙しい状態が続いている。
一般小売店〔衣服〕（経営者）			お客様の様子	・今月は寒い日が続いているが、冬物のジャケットはあまり売れない一方、春物が少し動き出している。	
百貨店（売場主任）			お客様の様子	・今月前半は福袋の販売やセールが好調に推移したものの、中旬以降は例年であれば売上が伸びる春物商材の動きが鈍くなっている。セール中心の売上となったことで客単価が下がっており、店全体も売上、来客数共に前年比でマイナスとなっている。	
百貨店（売場主任）			来客数の動き	・景気が低迷するなか、客は価格が安ければよいわけではなく、安くても良い物や、価値のある物を長期的な視点で判断している。それに伴い、購入が限定品や季節商材、希少価値のある商品に集中し、量販品の動きが鈍くなっている。	
百貨店（企画担当）			お客様の様子	・例年以上の冷え込みで客足が落ち、防寒具の動きも今一つとなっている。	

百貨店（企画担当）	お客様の様子	・年始から9日までの売上は好調であったが、連休明けから一気に消費が冷え込み、売上の低迷が続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・富裕客による福袋の買上状況は良くなかったが、高額な美術品を購入するなど、良い傾向もみられる。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・福袋やクリアランスセールの効果で、衣料雑貨を中心に受注が上向いていたが、中旬以降は足踏みが続いている。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・初売りの福袋は売行き好調となったが、その後は寒波の影響で来客数が減少し、前年の実績を下回っている。また、北海道物産展などの催事でも目立ったヒット商品がなく、かなり苦戦している。
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・来客数に大きな落ち込みはないが、購買率の低下で売上は苦戦している。クリアランスセールも前半は堅調な動きであったが、中旬以降は悪化がみられる。冷え込みが厳しいため、春物商材の動きも鈍い。
百貨店（婦人服）	販売量の動き	・気温の低下で防寒商材の売上増が期待されたが、動きは鈍い。セールが始まっているにもかかわらず、客単価も低下している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・東日本大震災の影響もあり、年末年始は家で過ごす人が増えたため、売上の好調につながっている。
スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数、売上共に前年の96%前後で推移しており、大きな変化はない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末商戦は予想以上の盛り上がりを見せたが、年明け以降は若干の反動減がみられ、特別な消費以外は節約するという傾向が続いている。
スーパー（販売担当）	単価の動き	・価格競争により、特に購入頻度の高い商品の価格が下がっているため、客の購入点数は少なくないが、売上は前年に達しない状況が続いている。
スーパー（社員）	来客数の動き	・競争が厳しく、店頭価格の低下が続いている。ただし、前月に続いて天候に恵まれたほか、比較的気温の低い日が続いていることから、来客数は堅調に推移している。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・特に良くも悪くもなく、横ばいの状態が続いている。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・低めの気温の影響で来客数は減少傾向となっているが、大きな変化はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・バーゲンにもかかわらず、客は本当に欲しい物しか購入しない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年1、2月は人が動かないが、今年は特に動きが少なくなっている。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価は若干戻ってきたが、景気の停滞などもあり、客の購買意欲が高まるまでには至っていない。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・販売量の前年比には変化がない。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	来客数の動き	・消費税や年金の問題など、店頭を盛り上げるにはマイナス材料が多過ぎるほか、消費マインドが高まるような話題もない。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	競争相手の様子	・展示会、通常の販売共に、売上が増えない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前と変わらず、新年会の予約状況も悪いが、正月には3世代の家族連れや、大事な友人との来店がみられるなど、客層が前年とは変わってきている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・現状は目標どおりの推移となっており、大きな変化はみられない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・期待していたが、1年のスタートとしては寂しい限りの動きとなっている。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・前月に就職活動が解禁となり、例年になく来客数は増えているが、滞在時間が長い一般客が利用しにくくなっている。全体的な来客数は前年と変わらず、大きな回復にはつながっていない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・客の低価格志向が定着してきたほか、予約の間際化も更に進んでいる。特に、最近の2か月は、来客数の多い日と極端に少ない日の差が際立っている。

観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・周辺の市町村では、前年9月の台風による被害の復旧が進んでいるが、来客数は以前の水準には戻っていない。	
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・来客数は前年の97.8%程度であり、特に団体客の動きが非常に少ない。	
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・客単価は下がっているが、販売量に大きな変化はない。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊と食堂の売上は落ちているが、宴会や会議は好調となっている。宿泊は円高の影響で、韓国を中心にアジアからの団体客が旧正月にもかかわらず減少し、食堂もランチタイムを中心に来客数が減少している。周辺に競合店ができたわけではなく、不調の原因は分からない。一方、宴会は新年会での利用が前年を大幅に上回っているほか、例年は少ない会議や研修会が増えている。	
都市型ホテル（マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は、アジアの旧正月に伴い、外国人観光客の動きはある程度戻ってきたが、宴会部門の法人需要は低迷が続いている。一方、レストランでは、個人客の正月の動きが比較的活発となっている。	
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・先行予約を含めて、海外旅行の受付は前年の110%超と好調であるが、国内旅行は間際予約化が極端に進むなど動きが鈍く、前年割れとなっている。全体では辛うじて前年並みを維持できるかどうかという状態である。	
旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・円高ユーロ安、ドル安で海外旅行に行く客が増えると思っていたが、毎年出掛けていた客ですら、ちゅうちょする傾向がみられる。円高で仕事面に悪影響が出ており、旅行どころではないという声や、既にリタイアした客も、投資信託などの資産の目減りで今年は見合わせるよといった声が目立つ。	
タクシー運転手	来客数の動き	・寒さの影響で昼間は利用されるが、夜間は寒さで人通りが減るなど芳しくない。深夜の時間帯になると客足はかなり落ちる。	
通信会社（社員）	単価の動き	・新しい割引料金の開始で申込数が増えるなど、新年を迎えて状況は少し良くなっている。ただし、利用料の単価が下がっているため、売上自体は伸びていない。	
競艇場（職員）	単価の動き	・入場者数や客単価に変化はみられない。	
その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・若年客によるグッズの購入が増えているほか、年配客によるレストランでの飲食も増えている感があるが、イベントごとの集客数に大きな変化はない。	
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	・正月は天候要因もあって人の動きは悪くなかったが、海外からの観光客の動きは堅調である一方、国内の行楽客の動きは良くない。	
美容室（店員）	販売量の動き	・パーマのオーダーが増えているが、それ以外では動きが落ち着いている。	
その他サービス [コインランドリー]（経営者）	来客数の動き	・来客数は例年とほとんど変わらず、やや安定してきている。	
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、書籍販売などの主たる商品の売上が、前年後半から前年割れとなっている。特に、大阪などの大都市はその傾向が顕著である。	
やや悪くなっている	一般小売店 [衣服]（経営者）	お客様の様子	・非常に寒い日が続いているが、防寒具の売上が伸び悩んでいる。例年とは異なる素材の商品は売れやすいが、在庫が少ないために大きな売上にはつながらない。また、定番品は動きが極端に遅く、売上が伸びていない。いくら価格が安くても、余分な物は買わないという姿勢が徹底している。
	一般小売店 [精肉]（管理担当）	販売量の動き	・年末の最大の繁忙期が終わった反動で落ち込む懸念はあったが、それ以上の影響が出ている。例年は年賀用の高額品が動くが、今年は全くみられない。そういった習慣がなくなりつつあるほか、景気の悪化による影響も大きい。通常の買い回り品も価格の低下が進んでおり、和牛の動き全体が鈍くなっている。
	一般小売店 [花]（店長）	お客様の様子	・天候不順による商品価格の高騰で、買い控えが起きている。

一般小売店 [カメラ] (販売担当)	お客様の様子	・来店客との会話では、明るさや活気がまるで感じられない。
百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月は前月の好調が続かず、売上目標を少し下回っている。客の購買姿勢は不要不急の商品の購入に消極的で、高額品の購入後は特に慎重であり、その傾向は更に強まっている。
百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・初売りの福袋やクリアランスセールの上げ時は大きく盛り上がったが、2週目以降は来客数、販売量共に前年を下回っている。
百貨店 (マネージャー)	販売量の動き	・年初の初売りは福袋やクリアランスセールを中心に好調となったが、その後は品不足で売上が伸び悩んでいる。来客数は前年並みか、前年を上回る動きとなっているが、1人当たりの購買量の減少が響いている。
百貨店 (売場担当)	販売量の動き	・高級品の売上が前年比で5.0%減、量販品が1.5%減と共に悪化している。
スーパー (経営者)	お客様の様子	・今月の始めから、客の買物が質素儉約どころか、非常に厳しい姿勢がみられる。
スーパー (経営者)	お客様の様子	・天候が悪く、生鮮品の価格が上がっているため、消費者が特売品のみを買い求める様子が見られる。
スーパー (店長)	販売量の動き	・前月から低めの気温が続き、年末年始を中心に防寒関連が順調な動きとなっているが、競争の激化や購入の一巡などで、商品の動きは非常に鈍い。一部では気温要因で野菜などの単価は上がっているが、全体的には客単価、来客数共に低調な動きである。
スーパー (店長)	お客様の様子	・福袋などの動きは元旦の子ども服を中心に堅調であったが、2日以降は失速したほか、来客数も2日から前年比で4～5%減と悪化している。福袋も高額品は敬遠される傾向が目立つなど、正月早々から客の財布のひもは固くなっている。
スーパー (広報担当)	販売量の動き	・今月に入って気温の低い日が続いているが、冬物商材のパーゲンはそれほど動きが良くないなど、消費マインドが低下している。
スーパー (開発担当)	販売量の動き	・買い控えが起きているのか、客単価の低下や販売量の減少が進んでいる。
スーパー (企画)	お客様の様子	・年末までは前年並みで推移するなど、少し回復感もあったが、年明け以降は徐々に客の購買意欲も低下している。省エネ家電のエコポイント制度終了以降は、消費喚起策がないことも影響している。
コンビニ (経営者)	単価の動き	・この時期はカップめんがよく売れるが、今年は前年よりも売上が5%減少している。特に、ついで買いの対象となるミニカップめんの売行きが悪い。
コンビニ (経営者)	来客数の動き	・近隣のオフィスビルの入居率がまた若干下がり、購買人口の減少につながっている。新しいビルの建築計画も止まったままで、始まる気配がないなど、来客数が低迷している。
コンビニ (店長)	来客数の動き	・今年に入って来客数が減っているほか、禁煙に挑戦する人が増えたことなどで、たばこの販売量も減少している。
乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・例年、正月明けは大変忙しくなるが、今年は年末年始に車で外出する人が減ったため、在庫量が少ない。
その他専門店 [医薬品] (経営者)	来客数の動き	・寒い時期であるが、風邪薬や防寒商材の動きが鈍い。3か月前と比べて客単価は100円ほど上がっているが、来客数が3%減っている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・年始の3日間は来客数が非常に多く、活況を呈したが、4日以降は極端な落ち込みとなった。21日以降はほぼ前年並みに戻ったが、落ち込んだ原因は全く分からない。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・デフレの動きが広がっており、客の財布のひもが非常に固いという印象が強い。
都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・年末までは、個人客を中心に宿泊客や忘年会の動きが良かったが、年明けの中旬以降は、レストランの来客数が大幅に減少したほか、企業による宴会も減少している。
都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・年始と3連休の予約状況が悪く、単価を下げて入り込みを図らざるを得なかった。その後も販売価格を上げられなかったため、稼働率は前年より若干良くなったが、売上は前年を下回っている。
タクシー運転手	お客様の様子	・年始の神社仏閣、観光地周辺での売上はまずまずであったが、中旬以降は繁華街での人の動きや交通量が閑散としている日もあり、売上が伸びていない。

		タクシー運転手 お客様の様子	お客様の様子	・客の流れが変わり、日に日に悪くなっている。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・スマートフォンの新機種が年末までに出そろったことで、需要が一巡した感がある。
		美容室（店長）	来客数の動き	・売上が前年比で2割減少するなど、非常に厳しい状況に陥っている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・今年に入ってマンションの建築費が上昇しており、前年に想定した価格では発注できなくなっている。販売価格への転嫁は困難であるため、事業収益の悪化につながっている。
		住宅販売会社（総務担当）	来客数の動き	・住宅エコポイントの終了による影響もあり、展示場への来客数が前年よりも少し悪い。
		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）	それ以外	・金融機関の融資姿勢が厳しくなっている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場のフェアの来場数は、前年比で1割以上減少している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温の低さや風邪の流行などで商店街への来客が少なく、バーゲンセール50%値引きによる効果も一時的である。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は前月に大きく伸びた反動で、今月は減少している。前年比でも減少傾向にある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・当店だけでなく、商店街全体の来客数が減っている。来店客の購買意欲も低く、無駄な物は一切買わない姿勢が強い。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ここへきて状況はますます悪化し、取引先のゴルフ場や飲食店もかなり暇になっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンが始まって新規顧客の来店が増えているが、売上は伸びていない。客はファストファッションの2倍ぐらいの価格で国内製の商品を求めているが、現在取扱っている商品は、5～10倍の価格となっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・消費者による生活防衛の姿勢が更に強まっている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・客単価が前年よりも10%以上低下している。テレビやDVDなどの価格は20%以上低くなっており、販売台数の増加ではカバーできないレベルとなっている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・店舗での最近の集客状況から判断すると、状況は悪化している。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・企業による事業所の縮小や撤退が相次ぎ、客足に影響が出ている。
企業動向関連	良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・東日本大震災やタイの洪水の影響で、電子部品は調達に困難な状態が続いていたが、年末からの製品需要はおう盛である。例年、年初はあまり需要がないにもかかわらず、今年は少し活発な動きがみられる。
	やや良くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年後半の出荷状況が悪かった影響が、今月の前半は出荷も順調に伸びた。後半になって失速した感はあるが、小売店でもかなり順調な店とそうでない店がはっきり分かれている。少し高めで販売している店への出荷状況は良くないが、チェーン展開などで価格を低く抑えている店は販売量が伸びている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の引き合いが出てきているほか、価格は依然として低水準であるが、受注も増えつつある。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社には原子力発電関連の顧客企業が多いが、東日本大震災以降は、その技術をほかの分野で活用する動きがみられる。それに伴い、小規模であるが、様々な分野で設備投資の動きが出始めている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が多過ぎて、仕事を断っている状況である。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1日当たりの生産量や販売量には変化がない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は増えているが、作業効率が悪いこともあり、利益が出ていない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連の金属部品メーカーによる品質検査機の引き合いが増えている。ただし、価格の条件は厳しいほか、同業者間の好不調の差も大きくなっている。

	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ここ最近では、同じようなペースで販売量が前年の水準を上回っている。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビなどのAV商品の動きが大きく落ち込んでおり、販売量が全体的に前年を大きく下回る状況となっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末から今月にかけて、修理や販売の状況が少しだけ良くなっている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から例年以上の動きとなっているが、前年からの継続案件もあるため、全体として大きな変化はない。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・円高の長期化や先行きの不透明感により、得意先の設備投資計画が凍結、延期となっている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築、リフォームのいずれも、1件当たりの受注金額が下がっている。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・円高で輸入貨物の取扱が増えると予想していたが、それほど増えていない。
	通信業（管理担当）	取引先の様子	・取引先の販売状況が良くない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年始の広告需要に大きな変化はみられない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の申込件数は若干増えているが、例年に比べれば少なく、広告単価も下がっている。
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・確実に良くなっている印象はないが、客単価が若干上昇している。ただし、来客数は相変わらず微減の状態が続いており、手放しでは喜べない状態である。
	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	・横ばいに近い動きであり、上向きか下向きかの判断は難しい。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・前年からあまり動きに変化はなく、悪い状態が続いている。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・基本的に日用雑貨や食品の荷動きは堅調であり、円高で価格が下がっている商品への需要も強まっている。それに伴い、コスト削減効果もあって高収益を達成している量販店が増えている。
やや悪くなっている	食料品製造業（営業担当）	取引先の様子	・年末に各メーカーから商品の押し込みがあったため、小売店では過剰在庫が発生している。例年1、2月は売上が低迷するが、今年は前年よりも落ち込みが大きい。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・スポット的な受注が大幅に減少している。
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・催事の1日当たりの売上が前年比で20%減少している。催事の回数を増やしたことで経費も増加しているため、更なる経費削減が必要となっている。
	化学工業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・巣ごもり消費の動きにより、年末は食品の需要が特需的に増えた。それに伴い、例年は年明け以降も販売量が好調となるが、今年は急降下している。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量が前年比で約12%減少している。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末から受注量や販売量が落ち込んでおり、今月も予想以上の落ち込みとなっている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高や欧州の信用不安のほか、取引先の海外工場での現地調達が進んでいる影響もあり、荷動きが鈍化している。
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の仕事も少し落ち着いている。東日本大震災の復興需要も少しは出てきたが、本格的な動きはまだ先である。
	電気機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・主な取引先である東アジアの企業も、人件費の高騰などで経営環境が激しくなっている。一方、国内の大手企業の海外移転は激しさを増しているため、国内市場はより一層厳しい状況にある。
	電気機械器具製造業（企画担当）	取引先の様子	・新商品の立ち上げが遅れた結果、思ったよりも販売量が伸びていない。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・前年よりも学習機の売行きが悪い。

	金融業（営業担当）	取引先の様子	・東日本大震災以降は、取引先の経営状況が二極化している。経営努力で売上は横ばいとなっている企業が多いものの、全体的にはやや悪い。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・経費の削減や閉店など、経済的な理由で新聞の購読をやめる読者が目立つ。	
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・顧客企業の多くはメーカーであるが、あまり回復感がない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・中小小売業の顧客では、回復しつつあった売上が前年を大きく下回っている。	
	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	・受注が減っているほか、仕事の工賃も安くなっている。	
	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	・成人の日以降、主要駅の乗降客数やテナントの来客数が軒並み減少傾向にある。特に、服飾雑貨やサービス関連の店舗で、週末を中心に悪化が目立っている。	
	悪くなっている			
雇用関連	求人情報誌制作会社（企画担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向となっている。	
	やや良くなっている	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・仕事の受注量が増えている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・中小企業からの求人広告の出稿がやや増えるなど、景気が上向き傾向となっている感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年比でみると有効求人倍率が0.1ポイントずつ上昇しているほか、新規求人数は22か月連続の増加となっている。また、有効求人数も米国の大型金融機関の破たん直後の水準まで戻っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は前年比で27%増と大幅に増えている。特に、宿泊、飲食業が190%増、卸売、小売業が47%増、製造業が15%増、建設業、医療、福祉、サービス業が10%増となっている。一方、運輸業、郵便業はマイナス18%と悪化した。減少が続いていた製造業、その他の事業サービスは、増加に転じている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇求人数が前年比でプラスとなっている。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・関西圏では求人が前年よりも34.7%増えている。3か月前と比べても増加しているなど、活発な動きがみられる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・求人数は前年比で増加が続いている一方、稼働人数は横ばいが続いている。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・関西では求人広告を扱う広告会社が淘汰されて久しく、20年前の100分の1となっている。現在は各新聞社の専属広告会社に対応しているが、転職、パート・アルバイト市場は低迷している一方、新卒市場では優秀な学生を取り合う状況となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿状況は、前年並みで推移している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・円高の影響はほとんどないという企業も多く、大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的な求人数は減っているが、求職者数は高止まりしているため、有効求人倍率は横ばいとなっている。慢性的に人手不足な福祉関連やタクシー業界では求人も増えているが、求職者が希望する条件とのミスマッチが起きている。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・株価が回復する兆しはあるが、まだまだ企業を取り巻く環境は厳しいため、採用姿勢が積極化するのはまだ先である。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・取引先企業の採用数に大きな変化はない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人動向に大きな変化はないが、採用経費のコストダウンを図る企業が増え、大学内での合同企業説明会への参加が増えている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・円高などの影響で、雇用調整を行う企業が以前よりも増えている感がある。
	悪くなっている	-	-	-