

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 (近畿)	良く なっている	百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・今月は店のオープン効果もあり、売上は前年の2倍の水準で推移している。当店の開業によって街自体も大きく変わり、従来は来店していない客（特に30代）も増えてきている。開業前と比較して、来客数も前年の2倍以上の伸びとなっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は11,013円と、3か月前の9,523円よりも単純に良くなっている。ただし、今回はレースのグレードがG1と高かったため、普段の来場は遠くても近畿圏内からであるが、遠くからの来場があったことで客単価が上昇している。
	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	・自分へのプレゼントとして、金額は様々であるが、腕時計が徐々に動いている。また、最近ほとんどみられなかったついで買いも、久しぶりにみる事ができた。いつもは客の平均年齢が高い店であるが、今月は購買層の年齢が少し低くなった気がする。若い人の元気が良いことを感じさせられた1か月であった。
		一般小売店〔食 料品〕（管理担 当）	販売量の動き	・例年どおり、7月中旬まではお中元の商品が売れるため、忙しさが続いている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・高額品や衣料品が好調に推移している。ただし、お中元商戦については、贈り先の減少で客単価の低下に歯止めがかからない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・6月も高額品が順調に推移し、4か月連続で前年の売上を上回っている。特に、今年は6月28日から夏のセールの大部分がスタートしたこともあり、来客数、売上共に大きく盛り上がった。前年の7月1日スタートの3日間と比べても、大きく上回っている。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・大きく改善しているわけではないが、全体の景気が少し良くなっていることもあり、来客数が増加している。食料品の売上が半分を占める店であるため、食料品のなかでも単価の高い物が動き出すと、全体的に売上が増えてくる。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・今年に入って高額品の動きが活発化している。この動きが一時的なものかどうかに着目していたが、継続的な動きとなっており、景気は良くなっていると感じられる。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・高額商品を買うか買わないかで迷っている時に、買う決断が下される。娘のため、孫のためといって、高級ブランド品を買うことが多い。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・これまで堅調であった食料品に加えて、婦人洋品雑貨、特に特選ブランドや婦人靴が好調であり、来客数も前年比で102%となっている。
		百貨店（サービ ス担当）	お客様の様子	・建て替え工事中の一部を先行オープンし、来客数が前年の2倍に増加した。売上も好調に推移しているが、目標ペースでは苦戦している状況である。
		百貨店（マネー ジャー）	販売量の動き	・時計関連の催事を行い、売上が前年比で倍増と好調である。ただし、100万円以下の商品の動きは良いが、決して超高級品の動きは良くない。また、リビング関連を中心に主婦層に支えられている売場が好調となっている。
		百貨店（店長）	単価の動き	・最近、高額品の売上が顕著に良くなっていると感じる。特に、外商客の購買意欲が高まっている。
		百貨店（商品担 当）	単価の動き	・売り尽くしセールでは1千万円以上の高額品の動きが好調である。宝飾品などを中心に消費増税前の購入を含め、高額品の動きが良い。
		百貨店（服飾品 担当）	単価の動き	・価格に対する反応が大きく分かれており、富裕層の多い地域の店舗では、本格的なジュエリー商材などに動きがあり、パールなどの商品単価は上がっている。一方、中間的な価格の商材は先月、先々月に比べ、やや勢いがなくなりつつある。
		百貨店（商品担 当）	販売量の動き	・大阪市内は出店や増床が相次ぎ競争が激しいが、街に人が出て、何らかの消費を行うという意味では活性化している。夏物セールが月内に開始されることもあって、今月は好調に終わりそうである。

スーパー（店長）	お客様の様子	・天候の違いによる部分も大きいですが、新しい商品や、少し良い商品の動きが良い。商品の打ち出し方によっては売上も大きくなることから、購買意欲そのものは減退しておらず、買う物を求めている傾向が見受けられる。
スーパー（店長）	単価の動き	・単価の高い季節商材（エアコン、冷蔵庫、洗濯機）の動きが良い。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は増えているが、単価が上がらない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温の上昇とともに、季節品の売上が増加している。農産物の相場も昨年を上回るなど、売上は底堅い動きである。
スーパー（社員）	単価の動き	・昨年以來続いていた店頭価格の低下傾向にも、ようやく歯止めがかかってきた。食品部門に価格帯のやや高い商材を新たに投入したところ、よく売れている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・雨の日は今までは売上が13%ぐらい減少していたが、今は8%ほどで納まっている。
家電量販店（店長）	単価の動き	・エアコンの売上は前年比で125%、商品単価は110%となっている。空梅雨による昼間の気温上昇と、消費税による高付加価値商品（節電タイプ）への買換え需要が発生している。
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・家電製品がエアコンや冷蔵庫を中心に動き出している。電気料金の値上げにより、単価の高い省エネ家電も売れてきている。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・今年になってからは株価も上がって円安になり、結果的に金の価格が上がって宝飾業界にはプラスとなっているが、最近は株価が乱高下したり、円高に戻ったりと不安定な要素がある。ただし、全般的には良くなっている。
その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・ダイレクトメールなどの販促を実施したこともあり、5月に比べて来客数が1日当たり3%増となっている。梅雨の時期であるが、前半は雨も少なく、客が増えている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・リニューアルに当たり、幅広く営業活動を行った成果がよく出ている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数、客単価共に前年をクリアしている。テレビで紹介された影響もあるが、やや高めの価格で高品質の商品を提供する戦略がヒットしている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・地域での設備投資が増え、それに伴って利用の問い合わせが増えている。
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・明確な根拠があるわけではないが、予約の動きが例年よりも活発である。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・2～3か月前と比較して景気は上昇している。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・客室の販売単価をアップしたにもかかわらず、客室稼働率が高水準で推移している。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行の申込が関東を中心に継続して伸びている。これまで悪かった海外旅行の夏以降の動きが、今月中旬からようやく動き出し、前年並みになるなど、やや上向いてきた感がある。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・高額な旅行の申込が増えている。
タクシー運転手	競争相手の様子	・アベノミクス効果が上流から下流の方に流れてきたように感じる。
タクシー運転手	お客様の様子	・近距離ではあるが、客の乗車機会は確実に増加傾向にある。1日当たりの営業収入も、以前のように不安定でなく、安定化してきている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・円安や株価上昇などの効果で、取引先や周辺企業の心理が上向いている。
通信会社（社員）	お客様の様子	・これまでは低料金プランの提案が中心であったが、最近はランニングコストが少し上がるものの、内容が充実しているプランの加入が増え出している。
パチンコ店（店員）	来客数の動き	・滞在時間は短いものの、来客数は伸びている。

	その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・職種にもよるが、高級品などを扱っている業者は、昨年とは比較にならないほど好調である。円安や株価上昇で利益が出たり、利益が出るまでには至っていても、損失の減少などの理由で消費が進んでいる。確かに景気回復とはいえないが、様々な消費の増加により、様々な方面で少しずつ上向き気味となっている。
	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・全国的に契約量が前年比で108%と推移するなか、関西も同様に105%と好調である。消費増税前の駆け込みの動きが多い状況となっている。
	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	・事業用不動産の取引件数が、少しであるが増加している。
	その他住宅[展示場] (従業員)	販売量の動き	・住宅展示場への出展企業の契約件数は、各社とも前年比で約2割アップしている。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子	・日用品関係には上向きのシグナルが見当たらず、売上が停滞している。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・夏物のセールが年々早くなっており、売上を先取りする動きが激しくなってきた。その影響で定価販売の売上が伸びず、セール期間も長くなるため、セールそのものも厳しくなってきた。いわゆる悪循環が止まらない。
	一般小売店[精肉] (管理担当)	お客様の様子	・ゴールデンウィークから5月末にかけては、法人によるレストランの利用が多く、少しは景気が良くなったと感じていたが、6月は全く動きがない。梅雨といっても雨が降らないので、天候による影響は考えにくく、原因が分からない。
	一般小売店[鮮魚] (営業担当)	お客様の様子	・変化の材料はないが、1か月前から店頭で外国語による表示を行ったところ、外国人観光客が増えて商品を購入し始めている。
	一般小売店[衣服] (経営者)	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が上がらない。
	一般小売店[衣服] (経営者)	来客数の動き	・夏物バーゲンが目前になっても、来客数が減ることはない。バーゲンに興味を示す消費者が増えており、催しへの期待が大きくなっている。ただし、以前に比べて景気が上向いているという、確かな実感がまだない。
	一般小売店[野菜] (店長)	お客様の様子	・飲食店も市の中心地以外は景気が良くないようで、それに伴って当店の売上也悪化している。
	一般小売店 [酒](社員)	販売量の動き	・梅田地区の商業施設の開業に伴う効果は飲食部門では感じられたが、物販部門に関しては特に景気が上向いているとは感じられない。
	百貨店(企画担当)	単価の動き	・来客数は増えているが、実際に購入する客が少なく、購入単価も変わらない。
	百貨店(売場マネージャー)	お客様の様子	・店舗の来客数は変化がない。前年に対して売上はわずかにプラスで推移しているが、大きな景気の変化はみられない。
	百貨店(外商担当)	販売量の動き	・依然として高級時計や海外ブランド品の売上は好調に推移しているが、婦人服や紳士服などのファッション関連は苦戦している。
	スーパー(経営者)	競争相手の様子	・1か月ほど前に当店から2キロぐらい離れた所に大型の商業施設ができ、客が流れている影響で、近隣の競合店との競争が特に激しい。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・客単価の下落が続いている。
	スーパー(経営者)	単価の動き	・円安による値上げが報じられているが、生鮮品については常に相場が変わるため、需要の大きな増減はみられないが、加工食品や紙などの売価を上げると、極端に販売点数が落ち込む傾向が続いている。結果として競争相手も単価ダウンに走るため、単価の落ち込みに歯止めがかかっていない。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・気温の上昇に伴って、季節品の動きが活発化し、主に食料品以外で好調な動きが出ているものの、来客数、客単価の推移は引き続き予断を許さない状況である。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・今月は、衣食住とも前月と傾向がほぼ同じであり、主力商品の動きにも大きな変化はない。

スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で95%の推移となっており、変化はみられない。
スーパー（広報担当）	単価の動き	・直近の売上については、気温の上昇もあって回復傾向にあるが、単価ベースでは上昇がみられない。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子からみると、広告の日替わり商品など、価格を安く出した商品には、朝から列を作っても買おうという行動がみられるが、それだけを買って、すぐにレジに並ぶという買いが多い。
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・生活に必要な物だけを購入するなど、決してぜいたく品などの購買意欲は高くない。
スーパー（企画）	単価の動き	・客単価や1品単価、買上点数はいずれも横ばいであり、下げ止まった感はある。ただし、競合の激化やディスカウント業態の成長で、価格の下落傾向が進んでいるため、引き続き注視する必要がある。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・ファストフードやプレミアム商品の売上があまり伸びず、客単価が上がってこない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ3か月は、来客数、販売量共に目立った変化はみられない。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・競合店に挟まれていて来客数が伸び悩んでいる。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・3か月前と比べて、変化はほとんどない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月の販売台数は目標に届かなかったが、来月に期待できる感触がある。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・単価の動きが一向に変わらない。
乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・来店客に新型車情報などの提案を行っても、今一つ反応が鈍い。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・半年ほど前は、確かに来客数、受注数共に増えた感じがあったが、それ以降は右肩上がりというわけではなく、横ばいか若干下降気味である。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	単価の動き	・販売量が増えても低価格帯の商品がメインである。シンプルで小ぶりな商品でも、購入するユーザーの年齢層は様々となっている。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・アベノミクスの実力の見極め時期であるが、販売量や景気の上向き感はない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月は天候が不順であり、それによって客足が左右されている。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・今月は梅雨入り前後の天候不順、特に異常な高温により、焼肉業界では来客数が伸びたものの、全体的な景況感の変化は感じられない。
一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・アベノミクスという言葉が先走っているようで、末端にはあまり届いている気がしない。
スナック（経営者）	来客数の動き	・小さな団体客が少しずつ増加している。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・前月は来客数の伸びから、景気の底入れかと期待したが、今月になって伸びは鈍化している。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・政府やアベノミクスが非常に期待を集めているが、現実には効果が出ているようには思えない。
観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・週末の来客は多いが、平日は少ないため、平均すると特に良くも悪くもなっていない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・消費単価は相変わらず低迷しているものの、来客数は好調を維持している。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・先月は全部門が好調に推移したが、今月は宿泊・宴会、食堂共に前年を割り込んでいる。宴会は前年開催された会合が今年はなくなるという特殊要因もあったが、代替の会合の引き合いもなく、大幅な減収となっている。宿泊もインターネット予約を中心に集客は進んでいるが、単価を少しでも上げると予約が減少する状況である。一方、外国人観光客では韓国が好調である。

都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門の外国人観光客は引き続き好調を維持しており、特に大きなイベントもない月であったが、若干販売価格を高くしてもビジネス利用の動きは悪くはなかった。一般宴会、レストランの売上も前年を上回っている。	
都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・春以降、毎月前年を上回る売上となっている。個人の旅行者が増えており、特に外国人客が増えている。	
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・ボーナスが前年よりも増加する客が多いなか、お金を使うことには比較的慎重であり、まだまだ上向き基調とはいえない。実際にボーナスを手にしてからの動きに注目しているが、株価や為替の乱高下を一般家庭でも真剣に受け止めており、慎重になっている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・時期的にボーナスの関係もあり、動きが出てくると予想していたが、浮ついた動きはない。地道な感じで、ある程度は貯蓄に回すような雰囲気があり、タクシーの利用に関しては必要最低限という状況が続いている。	
タクシー運転手	お客様の様子	・横ばいといった感じであり、公共交通機関を利用している客が多い。	
通信会社(企画担当)	販売量の動き	・ライバル会社の新製品があまり売れていないようである。	
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・これから暑くなるため、海やプール以外の屋外中心の施設では、来場者の獲得が厳しくなる。	
競艇場(職員)	単価の動き	・客1人当たりの購買単価は、横ばいで変わっていない。	
その他レジャー施設[イベントホール](職員)	それ以外	・付設のレストランでの売行きが、以前よりも伸びている。	
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	・映像や音楽のレンタルのほか、書籍やCD販売にも業績改善の傾向がみられるが、まだ本格的とはいえない状況である。	
住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・消費増税前の動きで、新築住宅の着工が増えている。	
住宅販売会社(従業員)	それ以外	・アベノミクスへの期待感も薄れ、顧客のマインドは以前のような慎重姿勢に逆戻りとなっている。	
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モデルルームへの来場は活発で、客も買い時であると感じているため、契約は順調に推移している。	
その他住宅[情報誌](編集者)	販売量の動き	・新築マンションの販売現場では、3か月前から順調な集客状況が続いており、広告出稿意欲は横ばい状態となっている。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・近隣の大手スーパーによる安売り合戦のため、客の流れが変わっている。各スーパーが決算セールを打ち出しており、商店街は成すすべもなく、いつものとおりで客足が減っている。
	一般小売店[珈琲](経営者)	それ以外	・円安により原料調達価格が上昇している。
	一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・6月現在と2月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は6月が98.6%で、3月が88.8%、関東は6月が98.0%で、3月が95.9%、中部は6月が89.7%で、3月が99.0%、中国は6月が89.1%で、3月が100.9%となり、各地区合計の平均は6月が95.1%で、3月が94.2%である。先月と同様に悪い状態が続いていて、好転の兆しさえみえない状態が続いている。増加傾向に転じることはもちろん、前年並みに回復することさえ難しい。
	一般小売店[花](店長)	来客数の動き	・急な猛暑で来客数が激減している。6月であるがブライダルの予約も少なく、苦戦している。
	一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・5月の連休明け以降、販売量などは芳しくない状況が続いている。景気は上向き、徐々に回復傾向が進んでいると政府やメディアは発表しているが、中小企業では一向にその兆しを感じられない。
	百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・富裕層による高額商品(美術品や宝飾品)の購入はおおむね良好な傾向が続いているものの、ボリューム層(特にヤング、キャリア)におけるファッション関連の購入動向には、やや悪化傾向がみられる。

	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・先月ぐらいから来客数が減少し、今月も同様の傾向が続いている。近隣の大規模商業施設の開業による影響については、特に週末は顕著な傾向が表れており、苦戦している。浮動票的な客の動きが大きく出ている分、購買率は若干上昇しているが、客単価は前年割れである。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・新店舗が自社競合となっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上が昨年よりも15%以上落ちているのが現状である。主婦層にはお金を使う気力がない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が低調なままであると同時に、客単価も下がっている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・4、5月は良かったが、6月は思ったほど伸びていないという客の声が聞かれる。株価に連動しているのかもしれないが、ここへきて販売や引き合いが少なくなっている。
	住関連専門店（店員）	販売量の動き	・ボーナスの支給日や給料日も実績が変わらず、目標比の80%ほどでしか推移しない。
	その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・食品などの必需品の動きは堅調な一方、婦人服を中心としたファッション関連はなかなか購買に結びつかない。買上単価、数量も悪化傾向で、買上に慎重さがみられる。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・阿倍野地区に大型商業施設がオープンしたため、近くの商店街は人通りが少なくなっている。
	一般レストラン（店員）	来客数の動き	・雨が降ると一気に売上は減る。今年は空梅雨でまだ恵まれている。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・時期的な要因もあるが、アウトドアやフィッシング、日帰り入湯などの利用客が前年と比べても3%ほど落ち込み、客単価も2、3か月前よりも若干落ちてきている。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・全体的な傾向なのか、当社を含めた中小零細企業のみ傾向なのかは判断できないが、来客数がどんどん減ってきている。
	悪くなっている	旅行代理店（店長）	お客様の様子 ・客の様子や相談内容を見る上では、あまり変化はない。景気が良くなってきているといわれても、まだまだ感じていない人の方が多い。
企業動向関連 (近畿)	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 ・円安の影響なのか、自動車向けの出荷が前年よりも2割強増えている製品が何点がある。
	やや良くなっている	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 ・当社は景気動向にあまり関係がなく、季節的要因に大きく左右される傾向が強い。現在は医療業界が安定しており、製薬関連では新薬開発の企業とジェネリック企業の2種類があり、どちらも上向きである。さらに、IPS細胞による臨床試験も始まり、事業の拡大に期待できる。一方、弱電業界では円安の効果がまだ出ておらず、販促資材の受注にはつながっていない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き ・前年比での売上増加率が、ここ1～2か月は急激に良くなっている。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き ・過去に赤字が続いた時は、ボーナス支給額の減額が行われたが、今は太陽光発電関連が好調なため大きな利益が出ており、昇給月の6月に社員一律で基本給が4%アップとなった。社員一律で4%のベースアップは、人件費の3千万円の増加となる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き ・少しずつであるが、受注が堅調に伸びてきている。太陽光発電や電線類の地中化、土壌汚染調査のすべてで、徐々に伸びてきている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子 ・まだまだ大阪は、関東に比べて受注動向は厳しいと思われるが、各企業とも見通しの上方修正を行っている。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外 ・株価の底打ち期待が出てきている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き ・広告出稿については、紙媒体、インターネット媒体共に、先の問い合わせや注文が増えてきている。
		経営コンサルタント	取引先の様子 ・得意先のクライアント企業が、アベノミクスの一貫として用意されている各種助成金の有効利用に前向きに乗り出している。中小企業向けのものづくり補助金や、商店街の活性化支援などへの申込が活発化しており、順次、投資が増えてきている。

	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	・空梅雨の影響もあり、食料品（米飯やサンドウィッチ）や、飲料（ソフトドリンク）の売行きに変化が起きている。熱中症、夏バテ対策商材が思いのほか好調で、特に機能性スポーツドリンクはかつてない売行きとなっている。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・景気回復を期待しているが、足元のチェーンストア販売統計をみても、販売状況は芳しくない。6月は週末に雨が多く、衣料スーパーなどでは客足が前年を割っており、売上も前年比で3～5%減の店が多い。全体的には意外に厳しい状況となっている。今後には期待しているが、当社をはじめとする小売チェーンの商品の多くが輸入品で、円安の影響を大きく受けている。価格転嫁はほとんど進んでおらず、実際には輸入業者や小売チェーンが為替差損を被っている。
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・設備投資が増えている。
変わらない	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・6月上旬は空梅雨で、気温上昇に伴い飲料水の売上が伸びていたが、下旬ごろから天候が悪くなり、飲料水の売上も減少傾向となっている。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年、今の時期は動きが良くないが、今年は早期の梅雨入りや暑さが影響している。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年よりも減少している。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・為替水準が正常になりつつあり、海外からの引き合いが出てきている。
	一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前から受注量が増加していない。どちらかという減少気味である。
	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・国内の顧客は弱気で、海外の顧客は強気という構図は大きく変わっていない。身近な商店や飲食店は不景気で、廃業する店などが多くみられる。幸い当社は海外企業の開拓に忙しく、業務は多忙であるが、新規開拓には時間がかかる。業績向上に寄与するまでには時間差があり、すぐには利益が伴わないため、残念ながら空回りが続いている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・アベノミクスといいながらも、積極的な投資はまだまだないように見える。今の環境が長く続けば、設備投資にも前向きになっていく。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・梅雨に入り、エアコンなどの白物家電は好調な荷動きとなっているが、液晶テレビなどのデジタル家電は依然として厳しく、トータルでは好転していると言えない状況である。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が大幅に減少している。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の案件はやや増加傾向にあるものの、全体的にみると、まだまだ動きが鈍いように感じられる。やはり、海外の仕事をいかに受注するかが当面の課題である。
	その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に変化がない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・消費増税の関係か、改修工事の発注がかなり増え、技能労務者不足となっている。一方、受注価格は相変わらず厳しい。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新築住宅1戸当たりの単価は、依然として低調である。
	輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・物流費の見直しで新規案件が増えてきているが、低価格の案件が多く、まとまりにくい。
不動産業（営業担当）	取引先の様子	・分譲マンションや、投資用ワンルームマンションなどの用地の引き合いはあるが、実際に買ったり建てたりしても、賃貸に結びつかない。神戸から仕事なくなっていく、神戸の就業人数が減ってきているので、新しい入居はあるが、3年も過ぎると家賃をかなり下げなければ入居しない状態となっている。	
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿の動きは、このところ大きな変化がない。	
コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・数か月前に比べて数字自体に変化はないが、現場の意見を聞く限り、客の活気は若干落ち着いてきている。	

	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	競争相手の様子	・円安、株高といわれているが、それ以外については業界内で全く実感がなく、数字にもつながっていない。	
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	・6月に入って雨の日も多くなり、外に出る機会が少なくなっているのか、全般的に荷動きが良くない。5月は売上も上向いていたが、株価、為替の影響が、このところは2~3か月ごとに上がったたり下がったりしており、先の読めない状態が続いている。	
	繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・得意先の催事では、集客が前年比で20%減っている。それに比例して売上が減少しているほか、加工賃などの経費が値上がりしており、利益確保が難しい。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者の報告会では、受注量が前年から平均で8%程度減少している。	
	化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・国内向け建築材料の販売数量が、前年比で約25%減少している。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・機械部品分野では、自動車関連はそれなりに推移しているが、弱電関連は依然として低水準のままである。	
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・当社には鉄鋼関連の顧客が多いが、新規設備投資の案件が少ない状況である。このため、具体的なプロジェクトの動きが鈍い。	
	電気機械器具製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・6月に入り、受注量(特に家電向け照明)が減少している。戸建住宅やマンション向けは着工戸数の活況を受けて増加しているが、全体では厳しい状況となっている。	
	輸送業(営業担当)	取引先の様子	・配達件数が少ないままである。	
	新聞販売店[広告](店主)	受注量や販売量の動き	・購読数も減少していて、折込広告も3月に比べると減少している。	
	広告代理店(営業担当)	取引先の様子	・来客数は多いが、客単価が下がってきており、売上が増えない。	
その他サービス[自動車修理](経営者)	取引先の様子	・在庫台数が激減している。他社からも良い話が聞かれない。		
悪くなっている				
雇用関連	-	-	-	
(近畿)	やや良くなっている	人材派遣会社(経営者)	求人数の動き	・今月は先月と同様に様子見が多く、IT関連では大型案件が先送りとなっている。7~9月に関しては参議院選挙次第となる。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・短期の注文が多いが、全体的に受注数が増えてきている。事務、製造、販売関連と幅広く動きが増えている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人倍率が1倍台に近づいている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・前年と比べても新規求人数は増加しており、景気は上向きであると感じる。
		民間職業紹介機関(大学担当)	採用者数の動き	・昨年に比べ、内々定を勝ち取る学生の割合が増加している。
		民間職業紹介機関(営業担当)	採用者数の動き	・新卒採用が増えている。
		民間職業紹介機関(支社長)	求人数の動き	・建設業界を中心に求人がおう盛で、特に成功報酬型の求人サービスよりも、前課金の媒体サービスなどの伸びが大きい。
		学校[大学](就職担当)	採用者数の動き	・大卒新卒者の採用について、企業の動向は積極的になっており、近年に比べると内定が早くなっている。
	変わらない	人材派遣会社(役員)	求職者数の動き	・アベノミクス効果で求職者数、求人数共に伸びる期待感があったが、残念ながら期待値を下回る水準で推移している。
		人材派遣会社(支店長)	求人数の動き	・株価、為替の不安定感が景気に影響し始めている。
人材派遣会社(営業担当)		それ以外	・アベノミクスの影響で景気回復の印象はあるが、手元の賃金が増加したわけではなく、実感が無い。	
新聞社[求人広告](営業担当)		求人数の動き	・新聞の求人広告量をみても、依然として大きな変化はない。	

	新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の動きをみると、梅田地区や阿倍野地区での商業施設の開業といったトピックスはあるが、良くなっている感覚はない。出稿状況も前年割れが続いている。
	新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・これまで順調に推移してきた求人広告も、今月は伸びがみられず、横ばいの状態になっている。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告をみる限り、大きな変化はない。前年比でも安定しており、多少上昇傾向にある感覚でみている。自動車大手による臨時工の募集が復活したことは、経済状況を反映していると思うが、継続的な動きかどうかは不透明である。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・直近の新規求人数は16か月連続で前年を上回ったが、パートや非正社員求人の増加によるもので、正社員求人はわずかながら減少した。建設業や不動産業、製造業が減少に転じており、今後の動向を注視する必要があるが、新規求職者数は引き続き減少している。また、好況期にみられる転職希望者の増加傾向が進んでいるため、景気が下向いているとまではいえない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、医療・福祉、宿泊、飲食サービス業からの求人は前年比で引き続き増加しているが、製造業からの求人は減少している。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・建設部門の人手不足感が強く、日雇い求人は減っていない。
	学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・医療系の採用活動が中だるみ傾向にあるように感じる。
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	アウトソーシング企業 (社員)	それ以外	・求人を出しても応募がない。物価の変動により仕入コストが上がり、利益にも影響が出ている。