

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 やや良く なっている	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏らしい天候に恵まれ、海水浴に来る客が増えている。
		百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・中所得層の客を対象に高額品（時計、宝飾）が売れ出している。
		百貨店（商品担当）	お客様の様子	・セール品の動きが良い。特に、お中元の解体セールなどの、元の価格が分かっているお徳な商品の売行きが大変良い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらずプレミアム商品とファストフードの売上が好調で、客単価が上昇傾向にある。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑によりエアコンや冷蔵庫の売上が良く、消費税の増税を控え、リフォームや太陽光発電関連の引き合いも多い。
		家電量販店（管理担当）	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要と思われる動きがある。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・消費税は増税となる可能性が高く、客からも増税前に購入したいという声をよく耳にする。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・高額商品やオーダーメイド商品への客からの問い合わせがあるほか、熱心に商品説明を聞いてくれる客が増えている。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・夏休みということもあり、家族連れの宿泊客が多く、人出が多いように感じる。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・夏休み中の客単価に上昇はみられないが、申込数、稼働率、来客数は例年を大きく上回っている。これは当館だけではなく、地域全体でも同じような傾向である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・エステといった、高額商品、高付加価値のぜいたく品、サービスが動き出している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月の宿泊は、国内観光客を中心に活発化し、前年を大きく上回っている。1室単価も上がり、稼働・収入共に伸びている。ただし、朝食や夕食の利用率は大きく下がっており、旅行費用としての総額は抑え気味の様子である。一方、宴会はオフシーズンであるが、企業関連が伸びてきている。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊の客室稼働率は、依然として高水準を保っている。以前からのビジネス客に加え、観光客の需要も増加したことにより、販売単価も高水準で推移している。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内の客が増えており、単価よりも件数が上向いている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・欧州方面の受注が好調である。
		タクシー運転手 タクシー運転手	競争相手の様子 お客様の様子	・8月は酷暑でタクシーを利用する客が増えている。 ・流しの営業では、平日と土日の差はあるものの、猛暑の影響で客の乗車機会が増えており、営業収入も増えている。また、大手企業によるハイヤー予約も増加している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年の夏に比べて、販売の落ち込みは少ない。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・場内のレストランや売店も売上を伸ばしている。
		その他サービス [保険代理店]（経営者）	お客様の様子	・購買意欲が高まっているのは経済的に余裕のある層であるが、少しずつ一般の間でも先行きへの期待が高まり、資産購入などが検討され始めている。オリンピックの東京開催が決定すれば、景気が良くなることは間違いなく、期待している企業、個人は多い。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・土地の売出価格が、強含みの値段設定になってきているように感じる。
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・新築分譲マンションの販売が各社好調に推移しているため、新規事業用地の取得意欲が非常に高く、土地の取得競争が激しくなっている。		
住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・消費税増税を見込み、契約量が前年同月比で10%ほど増えており、やや好調である。ただし、増税後の予想が立たない。		
その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・8月の住宅展示場への来場数は、前年比で2割増となっている。		

変わらない

商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順により大型施設へ客が流れている。地元企業ではボーナスの出なかったところが多く、財布のひもが固い。
商店街（代表者）	販売量の動き	・日々の売上が前年を超えることは少ない。明らかにオーバーストア状態である。
一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・アベノミクス効果で販売も上向くかと期待されたが、まだまだ実感を持って上向きといえる材料がない。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・一般小売では、日常の買い回り品の動きは一貫して活発化していないと感じる。外国人客がレストランで増えているケースはあるが、お盆の帰省に伴う消費は減少傾向にある。自宅でごちそうを食べるよりも、外食で済ませるパターンが増えているのかもしれない。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物の売行きが悪い。バーゲンも終わり、秋冬物に移行し始めるこの期間がしのぎにくい。
一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず消費者の動きは良くなっていない。
一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・暑さのせいで、販売量や客単価が悪化している。
一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・客単価、来客数が上向いている。セールに関して、大幅な値引きがなくても引き合いが増えている。輸入商社のため、円安による価格上昇もあるが、特に影響は感じていない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は前年を上回っているが、目標は未達の見通しである。夏物商品の一部で品切れが生じるなど、好調なアイテムもあるが、バーゲン以外の商品については動きが鈍い。また、高額品についても目標を達成できていない。一部のブランドを除き、客の不急不急の商品に対する購買は、積極的とは言い難い状況である。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3～7月までの累計売上は、前年比で2.4%ほど増えたが、今月は前年を下回っている。酷暑の影響も考えられるが、やはり婦人衣料を中心に身の回り品の売行きが悪い。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・来客数が大きく伸びているのに対し、売上の伸び率が低い。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑の影響で来客数が減り、店頭売上は低迷している。一方、来月の始めに値上げされる高級ブランド品の駆け込み需要などで、高額品の売上は好調である。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・食料品は堅調であるが、衣料品の動きが鈍い。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・先月と同様に来客数の増加傾向に変化はなく、順調に推移している。特に、お盆期間のレストラン街への来客が増加し、家族連れで外食する動きが増えている。また、宝飾、時計の高額商品は好調に売れている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・新規オープンした施設への客の流れは変わらず、売上も増加している。既存店舗の売上は多少の増減はあるものの、以前と大きくは変化していない。
百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月も来客数が低迷している。猛暑や豪雨といった天候要因のほか、競合状況の影響も大きい。購買動向については、引き続き必要な物だけを厳選し、低価格でも余分に買う動きは少ない。
百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・株価が下がり、消費税増税の実施の可能性が連日報道されるなかで、価値のある商品は売れているが、本当に必要なからの購入が目立つ。ただし、食品は高価格帯でも売行きは堅調である。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・海外ブランド品や高級宝飾品、時計は依然として好調に動いているが、婦人、紳士衣料品が低調であり、本格的な消費の回復には至っていない。
スーパー（店長）	単価の動き	・まだすべての人にアベノミクスの効果が及んでおらず、来客数が回復しても単価は低めであるなど、景気の回復は感じられない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・お盆商戦は堅調であったものの、季節品の最終販売については例年よりも弱い。また、高い気温が続いたことで秋物の動き出しも鈍いのが現状である。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑が続いているが、夏物商品の売行きは息切れ気味である。ゲリラ豪雨の影響も多少あり、売上は小康状態となっている。
スーパー（広報担当）	単価の動き	・日常生活における必需品の需要には、大きな変化はみられない。1人当たりの客単価もほぼ横ばいである。

スーパー（企画）	単価の動き	・アベノミクスによる株高などで、高額品の購入が増えているようだが、食品や家庭用品などの消耗品については、単価の上昇がみられない。むしろ財布のひもが固くなっている気配もある。
スーパー（社員）	来客数の動き	・今夏は天候に恵まれているうえ、気温の高い日が多く、夏物商材（飲料、めん類、肌着、総菜全般）の動きは例年以上に良い状況が続いている。ただし、気温の高い昼間の時間帯は、来客数の伸び悩みが続いている。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、広告初日の目玉商品や、低価格を強調した商品を買って回っており、そのほかの通常商品はかごに入れず、安い商品だけを購入する。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・気温が高いので、アイスクリームやソフトドリンク、アイスコーヒーをはじめ、冷たいめんなどの購入頻度が増えているが、全体としては例年とあまり変わらず、特に客の様子に目立った変化はみられない。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・厳しい暑さのなか、夏物商品の売行きは好調であったが、全体的な販売量は前年と変わらない。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・猛暑の影響もあるかもしれないが、来客数の大きな動きがみられない。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・紳士服の買い控えが増加している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・不安定な世の中になっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・お盆休みがあるので売上目標もそれほど高くなく、90%は達成している。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・単価の動きは良くなっているが、来客数が伸び悩んでいる。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前と比べても販売量に変化がなく、イベントでの受注も通常の15%減で推移している。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価が弱含みで、T P Pや消費税の問題もあり、先行きが不透明である。
その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・8月15日が中間決算日であるため、販促の強化を図った。前期比で来客数が3%、買上点数が2%増え、特によく動いた商品はカウンセリング化粧品となっている。
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）	お客様の様子	・来客数が少なく、特に購買意欲を感じる客の来店が少ない。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・株価の上昇も一段落し、沈滞ムードとなっている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・お盆前後の猛暑期はやや静かであったが、それ以外は盛況となっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・急激な気温の上昇や集中豪雨が、客足を遠のかせている原因とはいいたくないが、いわざるを得ないほどの異常気象である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・暑過ぎて人通りが一段と少なく、近くの商店街では高齢者はほとんど見かけなかった。暑過ぎてか、昼間からビールを注文する客が多く、アルコールの売上が伸びている。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・関西地区も2年前比では堅調であるが、他地域に比べると低調な状況である。特に、大阪市内は100%を下回っており、他の大都市に比べると良くない。
一般レストラン（店員）	来客数の動き	・この1か月は毎日ほとんど変わりなく、平均的な動きをみせている。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・直近は来客数の増減がほとんどなく、景気が良いとは感じられない。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・参議院選挙が終わり、景気の見通しが少しははっきりすると予想していたが、先行きは不透明である。8月の異常気象や、電気料金の引上げ、円安による輸入品の高騰による収益の圧迫など、明るい見通しはない。消費税増税の結論が出る9月ごろまでは、現状のまま推移する。

都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・宿泊部門は好調な海外からのインバウンド客に支えられて前年を上回り、レストラン部門も来客数の増加により堅調に推移している。ただし、宴会部門は特に法人の利用が伸びずに苦戦しており、全体では前年を若干超えた程度である。	
都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・客室部門は売上が前年同月比で12%増と好調に推移しているが、レストラン部門は新規オープンした商業施設の影響を受け、前年よりも大きく落ち込んでいる。	
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・消費税率の引上げ議論が目立つようになり、客の目が耐久消費財の買換えに向かいつつある。夏休みの海外旅行の間際申込は今一つ盛り上がり、お金をためておくという客も多い。	
タクシー運転手	お客様の様子	・夏休みの影響もあり、子どもたちと遊びに行く際に利用されている。また、連日の猛暑で、昼間は短距離の利用もみられるほか、突然の雨でも使われるが、夜の街については動きが鈍い。	
タクシー運転手 通信会社(企画担当)	お客様の様子 販売量の動き	・公共交通機関を利用する人が多い。 ・世間では景気が上向いているとの話を聞くが、販売量や価格に対する効果がまだ感じられない。	
遊園地(経営者)	来客数の動き	・営業努力の問題でもあるが、来園者数の動向はほぼ前年並みで、目立ったプラスは見受けられない。	
競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,402円と、3か月前の9,433円と大きく変わらないが、先月、先々月と比較すると悪くなっている。	
競艇場(職員)	単価の動き	・単価の動き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	・海外からの観光客は好調であるが、猛暑による出控えもあるようで、天候の割には来客数が伸びない。	
美容室(店員)	販売量の動き	・カットの客が多く、パーマやカラーは周期が長くなっている。	
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	・夏休みがある8月は、通常月よりもレンタル需要が伸びる時期であるが、前年の水準を上回っている。また、それ以上に書籍売上も好調であるが、これは前年が悪過ぎた反動もある。	
住宅販売会社 (従業員)	それ以外	・効果的な経済政策が打ち出されておらず、今のところは景気が上向き兆しはない。	
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)	それ以外	・一般消費者の所得の増加がみられない。	
その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・今年前半の上向き傾向と比較すると、停滞感が出てきている。新築マンションの販売状況は好調に推移しているものの、モデルルームへの来場数については、消費税増税前の駆け込み感はそれほど大きくない。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・当商店街では高齢者の客が多いが、今年の夏は猛暑のため来客数が激減している。
	一般小売店[鮮魚](営業担当)	来客数の動き	・酷暑の影響もあるが、客の出足が非常に鈍い。
	一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・8月と5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8月が84.5%で、5月が90.2%、関東は8月が92.7%で、5月が102.0%、中部は8月が95.9%で、5月が89.4%、中国は8月が90.6%で、5月が99.9%となり、各地区合計の平均は8月が88.5%で、5月が93.2%となっている。8月に入ってから非常に悪い。猛暑での一時的な現象と考えられるが、依然として厳しい状態には変わりなく、回復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[衣服](経営者)	来客数の動き	・天候が悪かった影響もあり、来客数が少なく、前年よりも売上が悪い。
	一般小売店[雑貨](店長)	それ以外	・販売量が減っているため、3台設置されていた自動販売機が1台撤去され、2台になっている。
	一般小売店[菓子](営業担当)	販売量の動き	・夏物商品の贈答品の販売量が芳しくなく、今月も売上が低迷している。

	百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・円安に伴う外国人客を対象とした売上増加や、外商顧客を中心とする高額品売上の増加は継続しているものの、昨年から梅田地区での百貨店リニューアルや商業施設の開業、阿倍野地区での商業施設の先行開業など、競合環境の厳しさがボリュームゾーンの売上に影響を与えており、前月に続いて今月も減収の見通しとなっている。
	百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・うだるような暑さや、連続真夏日の記録、突発的な豪雨などで、消費者の購買意欲が薄れてきている様子がうかがえる。時計など的高額品の動きはまだ落ちていない様子であるが、中所得層以下の世帯の消費マインドは厳しい。
	百貨店（店長）	単価の動き	・今月に入って、来客数や購買単価が急激に落ち込んできている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・今月は月初めから中頃の20日過ぎまで、毎日非常に暑かった。客は食料品を買うのもうんざりしており、できるだけ早く調理できて、すぐに食べられる食材しか売れない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・猛暑に加え、電気料金の引上げ、猛暑や豪雨による野菜の高騰、円安による輸入関連食材やガソリンの値上げなどが、賃金の上昇前に起こり、増えかけていた高付加価値商品の動きが抑制されている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。猛暑に耐え切れなくなった客の動きで、エアコンなどは好調であるが、それ以外は余分に買物する気配がない。
	スーパー（企画担当）	単価の動き	・前年比でみると来客数よりも売上の落ち込みが大きく、客の買い回り傾向が強まっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・盆休みが長かったので販売単価が下がり、盆休み明けの売上も前年比で約5%減少している。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が昨年よりも下がっている。
	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・猛暑日が続く、夏商戦のエアコンは販売に結びついた一方、11～16時は熱中症防止で外出を控える人が多くなっている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比較すると、客が株や不動産などの話をしなくなった。アベノミクスで調子の良かった景気が、少し落ち着いてきた感がある。
	その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・連日猛暑が続く、冷感寝具や夏物衣料などの暑さを和らげる商材に期待したが、既に行き渡ってきたため、目立った動きはみられない。
	一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・地元での祭事やイベントの際は、かなりの人出がある一方、普段の動きはかなり悪い。買物する場所を絞って、回数を減らしているようである。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・イベントを行った先月に比べ、来客数がかなり減少している。
	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行は関東のテーマパークや神社関連が大きな話題で、昨年を上回る動きが継続しているが、海外旅行は中国や韓国、台湾、香港向けが良くないほか、円安の影響もあり、昨年を下回っている。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・猛暑やゲリラ雷雨など、外出する気を失わせる要素が大きく影響していると感じる。
	パチンコ店（店員）	それ以外	・消費税増税の話をする客もみられるが、少しでもお金をためておかなければと、店から足が遠のいている気がする。
	美容室（店長）	販売量の動き	・ボーナスが増えたという客はほとんどおらず、商品のまとめ買いもほとんどなくなっている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・建築関係の駆け込み需要はあるが、建材や手間代などが上がっており、成約しにくくなっている。価格上昇に顧客がついてこられない状態である。
悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・毎日40度近い気温で来客数も少なく、店舗の前を通る人もあまりみられないなど、今夏の暑さの異常さを感じた。また、雨の予報もないのに突然の大雨となるなど、気象要因に振り回された1か月となっている。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・この夏の気温が異常に高かったこともあるが、電気料金やガス料金の値上げなどで財布のひもが固くなっている。プロモーションをかけても反応が鈍い。
	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・前年と比べても、来客数、客単価共に落ち込んでいる。特に、売店などは客の購買意欲も弱く、物販品の動きも悪いため、2～3か月前と比べると客単価が約3%落ちている。

企業 動向 関連 (近畿)	良く 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	・猛暑効果により、飲料(ソフトドリンク、アルコール)、制汗剤(スプレー、シート)は大幅な売上増となっている。また、今年は例年になく家族連れの旅行者でにぎわった影響で、お土産、菓子の売上が好調である。
	やや良く 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	・受注量が増えているため、派遣スタッフを増員している。残業時間も増えてきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の動向ははっきりしないが、増税される前提での土地売買や太陽光発電の設置計画などがあり、先月よりも少し上向きになりつつある。
		金融業〔投資運用業〕(代表)	それ以外	・米国の株価上昇や円安、米国の量的緩和策の縮小延期による影響はほぼない。
		広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・広告出稿の検討から出稿までの決断が早くなっており、件数も増えてきている。
		コピーサービス業(店長)	受注価格や販売価格の動き	・客単価や来客数が以前よりも上向いており、一見すると良くなっているように感じるが、不安定な日も多く、油断できない状態である。
	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	・今月下旬ごろからの若干の気温低下に伴い、飲料水の受注量が上旬に比べて減少している。得意先の小売店での販売動向も減少傾向となっている。
		食料品製造業(経理担当)	それ以外	・相変わらず安い商品しか売れていない。
		繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・受注は、昨年並みから若干増えた感じであるが、電気料金の値上げなどによるコスト増加分の転嫁がまだできていない。
		繊維工業(総務担当)	取引先の様子	・催事での売上が通常よりも20%減少している。注文が半分以下となり、値段が安いだけでは売れず、付加価値のある商品が主流となっている。一見すると良い傾向に見えるが、購入客だけの統計なので、市場全体の動きとは違っている。
		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	・営業部全体でみると、住宅関連の戸建住宅、マンション販売の企業は活況を呈しているが、関西に基盤がある弱電メーカーからの販促関連の受注は皆無に等しい。現在は、来年春に向けた大学からの受注獲得活動を中心に行っているが、現状は価格競争が激しい。
		化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今月の売上はやや良かったが、良い状況と悪い状況が交互にくるなど、景気動向は不安定である。
		化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・国内向け製品の販売数量がわずかに減少している。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・注文の数量が減り、納期が短くなってきている。3か月の期間でみると、受注量、販売量共にやや減少気味だが、生産効率も落ちている。その対応によって利益が左右されるため、生産システムの改良が必須である。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・円安の影響によるガスや電気料金的大幅アップで、会社の経営が揺らいでいる。
金属製品製造業(経営者)		受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はなく、消費税増税の幅や引上げ時期によって荷動きも変わる。	
金属製品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・建築関連の製品にも少し動きが出てきた。一方、長期のお盆休みの関係で、車両関連の売上が少し落ち込んでいる。		
一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・最近の受注は新規投資に伴うものではなく、既設機器の更新などが中心である。積極的な投資姿勢はみられないが、機器の保守に新規投資並みの金額を投入している。このような状況のなか、ここ数か月は横ばいの景況となっている。		
一般機械器具製造業(設計担当)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量の増加が見込めない。		
電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・円安は事業に貢献するが、株高はあまり関係がないほか、原油高や政府が賃上げを目指している点はマイナスに作用する。幸い、当社の製品は海外市場を開拓できているが、本来は国内市場の開拓よりも時間と経費がかかる。		
電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・製造業における投資は、TPPや消費税増税の動向、海外景気の動向など、不透明な部分があるため、投資に対する思い切った方向性がみられない。		

	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・今月は酷暑の影響で、例年よりもエアコンの荷動きが活発であったが、テレビなどのAV関連商品の荷動きは依然として鈍い。そもそも家電量販店への客足が遠のいており、景気が上向いている状況とは言い難い。
	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、売上共に悪いままである。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず国内の設備投資の動きは鈍く、価格競争にも厳しいものがある。
	その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は売上に変化がない。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・消費税増税の関係か、改修工事が増えてきている。また、9月中の契約を目指して、民間関係の入札も増えてきている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず1件当たりの単価が低調であるのに対し、材料費や人件費は増加傾向にある。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・例年8月は荷動きが鈍くなるが、今年は事務機器などの荷動きが落ちていない。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・婚礼シーズンの時期でも購入が増える商品はなく、大きな変化はない。
	通信業（管理担当）	それ以外	・市場の価格が少し高いところで安定している。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・一時期よりも、取引先からの受注や見積の依頼が減少している。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退を続けているので、事務所需要が減っている。神戸に住む社員も少なくなり、住宅需要も減少しているため、景気は悪くなっている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿は春以降、大きな動きがなく、やや悪い状況のまま推移している。特に、新聞の広告出稿の動きが悪い。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・政府は中小企業に対して多くの助成金を用意しており、製造業や商店など、これを利用しようとする企業は多い。ただし、これを利用する経営者と話をすると、決して前向きな事業意欲があるわけではなく、利用しなければ損であるという、どちらかといえば消極的な考えの人が多い。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・大きな改善の兆しはみられない。
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・盆休み明けは普段よりも入庫が増えるが、今年は休み明けも入庫が少ない。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月入り後、酷暑のため外に出かける人が減少し、小売店は入込客数の減少に苦しんでいる。ネットスーパーなどは好調であるが、全体の数字を支えるほどの市場規模はない。暑さを反映して夏物衣料は好調に推移したが、景気の好転によって底上げが進んでいる感触がないのが実情である。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・輸入商品の原価が上がっているが、販売先への値上げ申請ができていないため、利益が圧迫されてきている。
	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・アベノミクス効果がまだ末端まで届いていない。
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	・連日の酷暑や、お盆休みもあったため、今月の売上は例年にならぬ落ち込みとなっている。飲料、冷菓関係の販売は伸びているように聞くと、調味料の動きは連日の猛暑に勝てなかった。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・飲料は猛暑で売れているが、そのほかの製品の受注量は明らかに少ない。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・お盆休みの影響で、出荷量は減少している。
	輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量が増加する傾向がみられない。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・読者数は一進一退で大きな変化はないが、折込件数の減少によって折込収入が落ち込んでいる。

		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・各ショッピングセンター共に、8月に入っても来客数は変わらないが、客単価が伸びず、売上は微減となっている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・今までは企業が費用をかけなかった事務や管理部門といった職種の求人も増えている。求人広告の伸びも前年同月比で130%ほどになっている。
(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	・予想どおり、8月に関しては動きが芳しくなかった。益明けからようやく動き始めているが、まだまだ動きが遅い。そのなかで自動車関連の好調さが目立っており、益明けから技術者を名古屋方面に送り込んでいるなど、下期にかけて本格化する。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・若年層（20代）の求職者が増え、より条件の良い仕事に応募が集まるようになってきている。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・一時は停滞気味であった求人広告も持ち直し、景気は上向いているように感じられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人を募集する事業所数が増え、求人数の増加につながっている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設日雇い労働者の人手不足という問題はありますが、少しずつ求人は上向いているように感じられる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・採用が増加している。
変わらない		人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・オフィスワーク系の求人は前年比で堅調に伸びている一方、新規登録者数は伸び悩み、マッチングができていない状況である。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・参議院選挙後の活発な動きに期待していたが、関西では特に大きな動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・新聞の求人広告量でみると、消費税増税の様子見状態となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人数は18か月連続で前年を上回り、前月は減少した一般求人や製造業の求人も増加に転じた。特に、派遣業の動きが活発である。製造業の事業所からは、「受注は増加しているが、先の見通しが不透明」という声が多く、その対応として派遣業の受注が増加しているようである。
		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、卸売・小売業からの求人は引き続き増加しているが、建設業、製造業からの求人は減少してきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・職種によって、求人数が増えている場合と減っている場合がある。
		民間職業紹介機関（大学担当）	採用者数の動き	・採用の環境は良い方向に進みそうであるが、今後の社会状況により一変する可能性もある。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・南港のコンテナヤードへの入港数が増えている、大型の船に替わってきている。3週間ぐらい前から変化が起きているように感じる。
やや悪くなっている		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・人手不足で、求人を行っても応募がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみると、ここ最近では関西の地場産業（医薬品、学校、人材派遣、不動産）の動きが悪い。梅田・阿倍野地区の商業施設のオープンといったトピックスが一巡したことが要因である。
	悪くなっている	-	-	-