

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	高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・当初予定していた予算よりも、高額な買物をして くれる客が多かった。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の影響で忘年会のキャンセルが発生した が、選挙後はかなり予約が増えている。
都市型ホテル (総務担当)		単価の動き	・海外や国内の観光客が多く、客室はほぼ満室であ る。このところは高単価での販売が続いている。	
競輪場（職員）		単価の動き	・今月の客単価は11,178円であった。3か月前の客単 価は9,745円であったが、今月は最高グレードのレー スが引かれたため、一時的な上昇である。	
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	販売量の動き	・クリスマス期間の売上が久しぶりに昨年を超えた。 免税売上も徐々に増えてきている。
		一般小売店〔事 務用品〕（経 営者）	販売量の動き	・年末を迎えて、売行きは良い。このまま年度末に向 けて需要が伸びてほしいものである。
		一般小売店 〔花〕（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないが、1人当たりの客単価が低い。 その一方で、花の単価が高騰しているため、今後は 買わなくなる可能性が高い。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・10月の免税対象商品の拡大以降、外国人客向けの売 上が更に急増しており、今月は前年の3.5倍となっ ている。クリスマス前後は低迷していた現金顧客の売 上も、前年並みにまで回復しており、今月は増収となる 見通しである。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・食料品では、競合店の出店による影響が薄れてきて いる。
		百貨店（販促担 当）	販売量の動き	・今月は前年を上回る販売量となっている。クリスマ スギフトが堅調で、高級ブランドのほか食品や雑貨の 動きも良い。婦人服がやや苦戦しているが、全体的に は前月よりも上向いている。
		コンビニ（経 営者）	単価の動き	・プレミアム商品の売上が増える傾向が今月も続いて おり、客単価の上昇要因となっている。
		コンビニ（経 営者）	販売量の動き	・今までと違い、20日以降はクリスマスや忘年会の打 ち上げを社内で行う動きが増え、ビールやおつまみ類 が多く売れている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・販売量自体は3か月前と比べて減っているが、消費 税増税の先送りにより、客の間では購買意欲が高まっ ている。
		住関連専門店 (店員)	それ以外	・上期決算の賞与が支給された影響が出ている。
		一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・難波地区の一部でみられるように、家賃が安く少し 寂れた場所に、低単価の小規模な店が増え続けてい る。12月前半は小さな店舗は暇だったようだが、大規 模な店が減っていることもあり、忘年会や慰労会など の会社経費を使った利用が多かった。少し景気が回復 していると感じている。
		一般レストラン (経理担当)	来客数の動き	・忘年会、新年会の予約は比較的好調であったが、突 然の衆議院選挙で宴会のキャンセルが発生した。一 方、インバウンド客の来客数は堅調に推移している。
		観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・12月は衆議院選挙による悪影響もそれほどなく、前 年比でもかなりプラスとなるほど好調であった。団体 客も個人客も動きが良い。
		観光型旅館（団 体役員）	来客数の動き	・イベントの効果か、10～11月は売上が前年を超えて いる。
		都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・ホテルの稼働率や客室単価の動きは依然として好調 である。従来であれば、12月からは稼働率が落ちる時 期となるが、高い状態で推移している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末の繁忙期に天候不順が続いたため、乗車機会が 増加し、前月比で2割ほど伸びている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・アベノミクス効果が最近ようやく出てきた気がする。 老後の医療や介護の充実をしっかり行えば、若い 年齢層の需要も高まり、供給とのバランスが取れてく る。
		競艇場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が、3か月前と比べて107% に上昇している。
		その他レジャー 施設〔イベント ホール〕（職 員）	それ以外	・百貨店のお歳暮コーナーは待ち時間が必要なほど盛 況であり、ほかのフロアも人であふれているなど、景 気は着実に回復している実感がある。

	その他サービス 〔コインランドリー〕（経営者）	来客数の動き	・年末に向けて、周囲では給与や賞与が増え始めているという話をよく聞く。
	住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・戸建住宅、マンション共に、この3か月で新築、中古の売買件数が増加している。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	それ以外	・社内外問わず、この年末年始の休暇では、海外旅行、国内旅行共に以前よりも高い予算で遠出する人が増えた。イベントでも財布のひもが緩んでいるように感じる。
変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・低価格帯の目覚まし時計の動きが目立っているが、腕時計がほとんど動かず、平均単価は低下している。必要に迫られた買物以外は目立った動きはなく、ボーナスやクリスマス時期としては寂しい結果となった。また、依頼された修理品を取りに来なくなってきたことに、景気の悪さを感じる。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・11月よりも販売価格を上げて年末商戦に入ったため、売上からは景気が判断しにくい。様々な食品が値上がりしており、日常のおかずなどは購入がかなり絞られているように感じる。贈り物は買って、日常の消費はできるだけ抑えている。
	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	販売量の動き	・12月の繁忙期であるにもかかわらず、販売量は平行線である。特に、12月中旬以降は振るわない。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・消費者がクリアランスセールを待っているせいか、販売量が増えない。新年に向けて、新たな気持ちで新しい衣料を用意するという昔ながらの習慣も、世代が変わって薄れてきている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・節約意識が強いのか、安い商品は売れるが、普通の商品が売れない。
	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦が終わったが、販売量はあまり芳しくない状況であった。衆議院選挙の影響もあったように感じる。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・10月に食料品以外をリニューアルオープンした後、近隣に大型商業施設がオープンした影響で苦戦しているが、12月は前月よりも昨年の水準に近づいており、少し良くなってきている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・景気対策に本気で取り組んでおらず、根本的な解決に至っていない。また、減税を行う際の財源として、歳入の増加にこだわり過ぎている。むしろ、支出を減らすことを考えるべきである。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標が未達となる見込みである。外国人客の需要が増え、メイドインジャパンの製品やジャパンプランドは好調であるほか、カジュアルウェアやクリスマス関連商材の雑貨は好調に推移している。ただし、メンズ関連では重衣料が苦戦している。前年は消費税増税前の駆け込み需要が徐々に増えていたこともあるが、客の消費マインドには依然として慎重さが見受けられる。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマスや正月といった時期には消費するが、必要でない消費は先送りする傾向にある。特に、12月は衆議院選挙もあり、ギフトの需要などに影響が出ている。
	百貨店（外商担当）	単価の動き	・衆議院選挙の影響が大きく、都市部と地方との差が出ている。地方は景気回復基調とは程遠い状況である。
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・来客数の傾向に大きな変化はないが、外商顧客を対象とした高額な美術品は売行き好調であり、寒波の影響で婦人用ブーツなどの防寒商材も好調である。一方、売場での販売は苦戦しており、先月までの傾向と大きな変化はない。
	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・イベントや話題性のある催事には客の反応があるものの、一般的な消費は全般的に鈍い。また、都心に比べて郊外店や地方店は厳しく、この傾向に変化はない。
百貨店（商品担当）	来客数の動き	・クリスマス商戦の売上は前年比で9%減である。特に、20~30代の若者の財布はひもが固い。	
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・客は家族の結婚や成人式といったイベントでは洋服や宝飾品にお金をかけるが、今必要ではない物については消費意欲が感じられないなど、景気は一進一退となっている。	

百貨店（営業企画）	お客様の様子	・気温の低下に伴い、11月よりも防寒アイテムを中心に、服飾、衣料関係の動きが改善傾向にある。ただし、衆議院選挙の影響か、ギフト需要、特に食品がやや悪化している。また、必要な物以外は買わない傾向がみられる。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増えないが、客単価が上昇しているため、売上は減少していない。良い物にお金を使う傾向が出てきている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・売上が最も伸びる歳末商戦、ボーナス商戦であるが、相変わらず客の節約志向が強く、販売数量が増えない。実需に合った購買といった傾向が顕著である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・食品以外では厳しい状況となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・食品や家電、化粧品は、景気の持ち直しで年末に向けて上向いているが、衣料品の高額品は依然として動きが悪い。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマスケーキやおせち料理の予約は堅調で、年末商戦もこれまでのトレンドを維持している。
スーパー（広報担当）	来客数の動き	・来客数に回復の兆しがみられない。
スーパー（社員）	お客様の様子	・競合店が増えて競争が厳しくなった店舗でも、生鮮食品を中心とする客の購買額は、引き続き堅調に推移している。この時期のイベント商材であるクリスマスケーキの販売数や、おせち料理の予約数は前年と変わらない。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・おにぎりやお弁当のセール、クリスマスケーキなどの様々なイベントにより、何とか売上を前年並みに維持しているが、特別に景気が良いとか悪いといった感覚はない。来客数もほぼ例年並みであり、客の様子はあまり変わらないように感じる。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・先月と同様に悪いままで、変化はあまり感じない。日常の買物に関しては、値上げなどが生活に影響しているのか、財布のひもが結構固いと感じる。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電品の買換えサイクルが長くなっているように感じる。故障しない限り、買換えを検討しない客が多い。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・年末ということで景気が上向くことを期待していたが、客の動きには変化が感じられない。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率の引上げ後は、特に景気回復を実感できず、不安を感じているという声をよく聞く。安全に乗ることができる限り、大きな出費は控える様子が顕著にみられる。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・円安の影響で輸出関係の収益が増えたが、国内需要が下降気味であり、先行きにやや不安を感じる。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・年末にもかかわらず普段と変わらない動きであり、売上の伸びがなかったように感じる。
その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・客の間には格差があり、株を持っている人は多くの配当も得られるが、持っていない人には何の恩恵もない。
その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・特に景気の変化は感じられず、上向く要素もない。
その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	来客数の動き	・来客数の増加はみられない。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・10月中旬から続いていた悪化傾向が、12月10日以降は流れが変わってきている。12月10日ごろまでに賞与が支給され、消費傾向が改善したと感じる。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・販売量は前年を上回っているが、来客数はほぼ横ばいの水準であり、前年を下回っている。ただし、客単価は前年を50円程度上回っているなど、高額商品の売行きは好調である。
その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・喫茶の利用客数は、横ばいのまま大きな変化はない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年末は衆議院選挙のため、宿泊、宴会などにいくつかキャンセルが出たが、全体的に大きな影響はなかったように感じる。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は通年で好調を維持しており、客単価も上がっている。特に、東アジアからの団体客が円安もあって増加しており、受け入れ制限をしているほどである。国内客もビジネス、観光共に活発である。宴会部門についても、下半期からは前年の売上を上回っているが、単価が上がってこない。パッケージ商品でいえば、8千円が消費税増税後も8千円のままであり、実質的に下がっている。食堂も、宿泊客の増加で朝食収入が大幅に増えた反面、昼食、夕食は落ち込んでいる。	
都市型ホテル (管理担当)	それ以外	・円安の影響により、海外からの宿泊者は依然として好調に増えている。ただし、輸入食品などの値上がり、ここへきてレストラン・宴会部門の利益率に影響を与え始めている。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行は昨年並みに動いているが、海外旅行が伸びてこない。海外滞在中に急激な円安を実感したという客の声も聞かれる。	
旅行代理店(店長)	お客様の様子	・客の動きはあまり良くないが、悪い雰囲気はない。	
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・ボーナスが出れば申込が増加すると期待したが、財布のひもは固く、貯蓄に回すという客が多い。法人需要は好調であるが、個人消費にまで回っていない。	
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	・円安による国内旅行への影響は特にない。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・12月前半は来客数が少なかったが、それ以後は今までにないほど忙しく、とりあえずは例年並みとなっている。	
美容室(店長)	販売量の動き	・節約のために化粧品を通販で買う客が増え、売上に影響が出ている。	
美容室(店員)	単価の動き	・年末ということもあり、パーマやカラーなどの複合メニューが良かったため、単価が上がっている。	
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	・年末にかけて昔の大物俳優の映像レンタルが増えているほか、人気アニメのキャンペーン効果もあり、前月比で大幅アップとなったほか、前年比もプラスとなっている。	
住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・消費税増税が1年半延期されることが決まり、駆け込み需要が様子見となったため、契約が増えていない。	
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	・どちらかといえば、若干悪くなっているようにも思われる。消費はそれほど増えていないと感じる。	
やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・年末の買物も財布のひもが固い。必要な物だけを購入する客が多く、客単価が上がらない。
	一般小売店[野菜](店長)	お客様の様子	・飲食関係の客も個人客もかなり動きが鈍く、年末だというのに全く関係がない。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月もインバウンド客向けの売上は大幅に増加しているものの、全体では来客数も売上も、前年をやや下回る水準であり、ボーナス支給後も変化は感じられない。また、気温が低下した後もコート類の動きは前年を下回っている。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・株高や外国人客向けの免税品目の拡大による追い風で、9月以降は高額品や化粧品が堅調であるにもかかわらず、全体の売上は月を追うごとに減少している。特にOLを中心としたキャリア向けのファッション商材や日常の食料品の売上が減少するなど、消費者の財布のひもが固くなっている様子がうかがえる。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・富裕層の優良顧客のうち、約5%以下の限られた顧客が、超高額な海外高級ブランド品や美術品を購入しているが、そのほかの顧客の買上は更に減ってきている。

百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・12月は非常に厳しい消費傾向となっている。月前半の天候不順が影響したほか、中盤には衆議院選挙もあった。昨年の12月はアベノミクスの影響や、消費税増税前の駆け込み需要で高額品、宝飾品の購入が増えたため、その反動も出ている。報道では高額品の回復などが報じられているが、地域や店舗により少し違いがある。歳暮商戦やクリスマス商戦は、前年を下回ることになりそうである。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・消費税増税後は、中間所得層に支えられている住関連品の不振が続いている一方、富裕層が中心の美術や呉服、時計は好調である。販売量全体としては前年を下回り続けている。
百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・今年は需要が単価の低い物にシフトしているほか、前年の12月ごろからは高額品や必需品を前倒して購入する傾向がみられたため、その影響がまだ続いている。
スーパー（経営者）	単価の動き	・円安や原料高の影響で、年明け早々から食料品関係での値上げが報じられている。肉や魚といった生鮮食品の価格の上昇によるしわ寄せが、加工食品や日用消耗品に出ている。他社との差別化ができない商品の価格については、またもやデフレの様相を呈している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・同じモール内でも百貨店の衣料品は好調が続いている様子であるが、専門店にはやや陰りが出てきている。12月は前半の冷え込みで良かったが、中旬以降は失速した。食品では野菜の相場が下がった一方、肉の相場上昇によるマイナスの影響が大きい。年末商材の割高感が増すなか、中間所得層の収入は増えておらず、電気料金の引上げも控えているため、しばらくは厳しい。
スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来店客数が前年比で95%と、11月から後退している。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・物価が上がり、それに賃上げの動きが追い付いていないため、実質的に目減りしている人が多い。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年を大きく下回っている。ボーナス商戦での販売の動きが4Kテレビに偏っており、パソコンの販売台数は大きく減少している。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・従来に比べると客の動きが鈍く、単価も低くなっている。例年、年末は景気が上向くが、今年はそういった動きが感じられないため寂しい。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・例年と比べて受注量が少ない。特に、エコカーの売行きが全般的に良くない。
その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当）	販売量の動き	・原油安にもかかわらず、電気料金の値上げが発表されるなど、円安による恩恵は輸出企業に偏っている。その一方、国内の原料輸入メーカーの疲弊が目立つ。円安が一服しなければ、ますます消費は低迷する。
その他小売 [インターネット通販]（企画担当）	お客様の様子	・食料品をはじめとした生活必需品の動きは堅調な一方、衣料品や家具寝具などの住関連の動きが非常に悪い。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・衆議院選挙の日までは来客数が減少し、近隣の飲食店も早い時間に閉店していた。選挙が終わってからは通常に来客数に戻ったが、12月の選挙はやめてほしい。
一般レストラン（店員）	来客数の動き	・例年、年末は実績の変動が少なかったが、今年は衆議院選挙もあって忘年会の予約が重なるなど、悪影響が出ている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宿泊施設の平均稼働率が前年比で2.0%落ちており、利用客も0.6%減少している。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・ボーナス支給による個人消費の増加を期待したが、相変わらず景気は良くならない。外国人観光客による宿泊は好調であるが、宴会、レストランの売上は低調である。
タクシー運転手	お客様の様子	・日に日に悪い感覚が強まっている。天気の影響もあり、外出する客が少ない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・原材料費の増加で物価が上昇し、一般消費者の購買意欲が減少している。
通信会社（社員）	販売量の動き	・昨年との比較では、顧客獲得数が60%程度に落ち込んでいる。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・観光シーズンが終わり、明らかに海外からの客の動きが目立つようになってきている。

		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・市内中心部のデベロッパー向けマンション用地や投資家向けの収益物件は、まだ好調が続いているようだが、中小企業の主力である戸建住宅は、売行きや広告の反響がかなり悪くなっている。
		その他住宅[展示場] (従業員)	お客様の様子	・住宅展示場の12月の来場数は増加傾向であるが、1年以内の建築計画者の比率は低下している。
	悪く なっている	一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・12月と9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12月が83.0%で、9月が100.1%、関東は12月が88.6%で、9月が94.9%、中部は12月が94.2%で、9月が95.0%、中国は12月が72.8%で、9月が99.3%となり、各地区合計の平均は12月が84.5%で、9月が98.0%と全国的に悪い。この歳暮期も、今年最悪の中元商戦時と同じような動きになっており、非常に厳しい状態である。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・衆議院選挙と寒波の影響を受けて来客数が減少している。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・洋服に関しては、秋以降は売上が前年比で10~20%落ち込んでいた。12月のプレセールが始まってからは、売上が持ち直すかと思われたが、結局は20%減少している。主婦層は洋服にお金をかけられなくなっていると感じる。
企業 動向 関連 (近畿)	良く なっている	一般機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・顧客が設備投資に積極的になっている。
	やや良く 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	・受注量が増えている。
		輸送業 (営業所長)	受注量や販売量の動き	・新規案件が増えている。
		広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・テレビを中心に、広告出稿の状況は良い。
		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	・気温がやや低めに推移したこともあり、駅構内では冬物商材の売上が好調に推移している。
	変わらない	食料品製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・年末年始用の商品の荷動きは前年よりも悪かったが、特別注文が入り、前年とほぼ同じ売上となっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、受注量、販売量が少し悪い。
		化学工業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車や電子部品、建築関連の全てで、販売数量に大きな変化はない。
		プラスチック製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・年末の駆け込み需要が例年よりも少なめである。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・製造業に対する円安効果が期待されたが、新たな海外流出は阻止できても、一度海外に出て行ったものは帰ってこないのが現実である。一方、日本で製造している輸出品については、有利な状況になりつつある。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・出荷量が大幅に増えているが、工場の許容量を超えており、残業や二交代などで納期に間に合わせている。人件費が増えているため、利益が出るかどうかは分からない。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・ステンレス素材メーカーの値上げ幅は、大手ユーザー向けと一般市場向けで差がある。販売価格に転嫁しきれず、利益が減って苦しんでいる。
		一般機械器具製造業 (設計担当)	受注量や販売量の動き	・受注量ここ数ヶ月は安定している。
電気機械器具製造業 (経営者)		取引先の様子	・円安の進行で国内生産が増えてきており、海外で生産していた物も回帰しそうである。ただし、海外に出ようとしている企業もまだ多くある。	
建設業 (経営者)		受注量や販売量の動き	・12月は思ったほど受注が伸びず、例年よりも少なくなりそうである。	
輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・特に変わった要因は見当たらない。		
通信業 (管理担当)	それ以外	・家電量販店の商品の売行きが悪い。		
金融業 (営業担当)	取引先の様子	・衆議院選挙は終わったが、中小企業には消費税の増税が待っているだけである。		

	金融業 [投資運用業] (代表)	それ以外	・ 円安、株高は進みつつあるが、やはり揺り戻しの動きを慎重に見極めたい。	
	不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・ 神戸からの事業所の撤退が相変わらず続いている。事務所の数が減り、社宅の需要も減る状況が今後も続く。	
	新聞販売店 [広告] (店主)	受注量や販売量の動き	・ 折込依頼が増え、売上も伸びているが、衆議院選挙の特需や年末商戦によるものであり、景気が上向いているとは思えない。	
	広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 各ショッピングセンター共に年末セールが始まって来客数は増えているが、客単価は低下しており、売上に変化はない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・ 小売業、飲食業では客単価の上昇はみられないが、来客数は前年よりもやや多い。ただし、12月だからといって大幅に伸びているわけではない。	
	コピーサービス業 (店長)	受注量や販売量の動き	・ 良くいえば安定した受注量で推移しているが、今のところは改善したという実感はない。	
	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	・ 年末であるが、追い込みの忙しさが無い。	
	その他非製造業 [商社] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 12月のイベントの後は、毎年冷え込む。ただし、今年は衆議院選挙のポスターなどで、取引先はある程度の仕事量があったように感じる。	
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	・ 売れ筋商品が少しずつ変わってきた。以前からその傾向はあったが、安い商品の販売量が増えている。今まで平均的に売れていた商品から、少しでも安い商品へと変わってきている。	
	食料品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・ 年末年始は消費が増える時期ではあるが、昨年よりも減少しているように感じる。	
	繊維工業 (団体職員)	受注量や販売量の動き	・ 今月も受注量は増えていない。今年の年末需要は、前年に比べると低迷している。	
	繊維工業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・ 新年の成人式関連の販売が伸び悩んでおり、前年比で10%以上減少している。	
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 医療業界ではますます価格競争が厳しくなっており、受注量は横ばい状況であるが、売上は減少傾向にある。また、大学関係では発注量を絞るところも増えてきている。	
	電気機械器具製造業 (企画担当)	受注量や販売量の動き	・ 新築住宅の着工戸数の減少に比例して、住宅関連商品の受注量が減少している。反動減からの回復がみられない状況である。	
	輸送用機械器具製造業 (経理担当)	受注量や販売量の動き	・ 国内での積極的な設備投資がまだ出てきていない。	
	建設業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・ 秋の見学会などで出てきた見込客は、いずれも住宅ローンの審査が厳しく、個人の収入が増えているとは思えない。	
	広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 広告出稿では、紙媒体もインターネット媒体も前年の売上を下回っており、それがここ数か月間続いている。	
	悪くなっている	化学工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・ 定期的に受けている注文が在庫調整で止まってしまう、売上も前年比で80%を切る状況にまで悪化している。年末になって更に動きが悪くなっている。
その他非製造業 [電気業] (営業担当)		受注量や販売量の動き	・ アベノミクスの効果が出ていない。	
雇用関連 (近畿)	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)	求職者数の動き	・ ここ数か月は人材の確保が難しい。失業率が下がり、有効求人倍率が上がっているほか、雇用形態が短期から長期に変わってきていることも、大きな要因となっている。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・ 新聞広告の推移をみると、関西の地元企業の動きが活発化している。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・ 年末のあいさつで、企業による来校が増加しているほか、企業が持参するカレンダーや土産などがかなり増加している。
変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・ 先月末から、全体的にはIT関連がかなり活発な動きをみせており、今まで決まらなかった案件が決まってきた。ただし、それも一時的なものであり、年末を迎えてすっかり動きは落ち着いている。昨年と比べると格段の差が感じられる。	

	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・全体的に不透明な状況であり、今一つ動きが鈍い。
	人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・人材ビジネス業では、11月ごろから人材登録の希望者が激減しており、労働者の数が足りない。一方、企業の求人数は変わらないか、やや減少傾向にあるなど、人材の質を求めている部分もあるため、景気が良いかどうかは判断が難しい。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・大きなプロジェクトによる人の動きについては、今年度後半は見込めない。カジノなどの大阪招致などが具体化すれば、目立った動きが出てくる。
	新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・求人広告は前年に比べると若干増えているが、景気の方向性を確認できるようなレベルではない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人及び求職者の動向に、3か月前から特段の変化はみられない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で5.0%増加した。年末年始の繁忙期の臨時的な請負求人が多く、それを除けば前年並みとなっている。業種別にみると、宿泊業や派遣業で増加しているが、製造業や卸売業、小売業などの多くの業種では減少している。求職者は引き続き減少傾向にある。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・有効求人倍率は上昇しているものの、新規求人数の増加には一服感がみられる。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・日雇い求人数は前年比で減少幅が少しずつ大きくなっている。建設関連の日雇い労働者数の減少に合わせて、市場自体が少しずつ縮小しているように見える。一方、求人倍率はむしろ上昇しているように感じられる。
	学校 [大学] (就職担当)	それ以外	・求人件数は増加しているが、人事担当者からは、採用関係の予算は年々減少しているとの話をよく聞く。
	学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・病院などの求人時期が少し早まってきているが、まだ景気が上昇しているとは判断しきれない。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・安定志向や正社員志向の強い求職者が多く、派遣離れが進んでいる。一方、40代以降の年齢層の場合、仕事が決まらないことへの不安が若年層に比べて大きい。そのため、長期の仕事を希望する際は、派遣を選択肢に入れるケースが少し増えている。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・消費税率の引上げは見送られたものの、一度冷え込んだ消費マインドの回復は難しい。食品関係を中心に、商業施設での入店や購買の動きに慎重さがみられるなか、老舗百貨店が事業再生手続を開始するなど、地域経済への影響が出ている。
	民間職業紹介機関 (大学担当)	採用者数の動き	・新卒の就職活動のスケジュール変更が、学生にも採用企業にも不安要因となっている。
悪くなっている	-	-	-