

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（企画担当）	お客様の様子	・前年は消費税増税前の駆け込み需要があったため、今月は減収の見通しであるが、外国人客向けの売上の急増で、前年比での落ち込みの約半分はカバーできる。これにより、今月の売上予想は大幅に上回る見通しである。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・4月以降はエコカー減税が見直しとなるため、今月は販売量が増えている。また、各社の賃金のベースアップによって所得が増えるため、財布のひもが緩んでいる印象がある。
		都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・宿泊部門を中心に、販売単価をアップしても売上が悪化しない状況が続いている。
	やや良く なっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・腕時計の売行きは今一つであったが、電池交換と修理の依頼が多く、来客数が伸びている。新しい物を購入するよりも、今持っている物を大事に使う傾向を強く感じる。特に、年配客の間では、思い出や記念を大事にする動きが目立っている。今売れている電波時計やソーラー電池は一見便利に見えるが、年配客には使いにくいことも一因となっている。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・インバウンド客の増加により、2～3か月前よりも来客数が増えている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・3月の初めごろは寒くて売れなかったが、月末には暖かくなり、春物が売れ出している。
		一般小売店〔花〕（店長）	来客数の動き	・春物の季節的な動きもあるが、来客数が多少伸びている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・売場の耐震工事が8割ほど終わり、入店客数も前年比でマイナス1～2%程度となっている。全体的な動きとして、消費税増税による悪化分は改善してきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は消費税増税前の駆け込み需要の翌年となり、前年比ではマイナスとなっているものの、売上目標は大きく上回っている。特に、春物の衣料品や洋菓子などの食料品も好調であり、催事での来店も多い。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・3月に入り、来客数が1～2月に比べると10%以上伸びている。暖かくなるのが早かったこともあり、春物の動きが良い。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・前年は消費税増税前の駆け込み需要で化粧品の売上が前年比で約1.6倍となったため、今年は約70%に落ち込んでいる。ただし、2年前に比べると10%以上の伸びを示している。特に、消耗品の要素が高い化粧品はこの傾向が強く、4月以降もこの伸びが続くと考えられる。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・高額品の購入の増加が顕著になってきた。インバウンド客による消費に加え、富裕層の消費が上向き、客単価が上昇している。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・3月に入って、多くの海外高級ブランドが値上げを行ったが、売上は落ち込んでおらず、宝飾品や美術品も好調に推移している。インバウンド売上も伸び続けている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年の消費税増税前の特需により、今月は数値的には非常に厳しい状況であるが、少しずつ回復の傾向も出てきている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・消費の二極化によって生活防衛型の商品の動きが増え、家電製品の高額品も動いている。ただし、商品単価は昨年よりも上昇しているが、販売点数は伸びてこない。
		スーパー（社員）	販売量の動き	・競合店との競争が激しい店舗を中心に、多くの店で来客数が伸び悩んでいる。ただし、客1人当たりの購買数量は増加しており、堅調な売上の確保につながっている。客の購買意欲は、高い状況が続いているように感じる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・相変わらず高額のパremium商品や機能性飲料の売上が好調で、ファストフードの売上も伸びており、客単価が上昇傾向にある。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣の店が閉店になり、客が少し流れてきているほか、暖かくなってきたことがプラスとなっている。

家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・新生活を迎える時期となり、単身者による需要が伸びてきている。それに伴い、関連品を含めた販売量が増えている。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・決算月は物も金も人も動くという時期であるが、3月に入って動きが良くなった気はするものの、はっきりと感じることはない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月に入っても新型車の受注が好調であり、来客数も多い。
住関連専門店（店員）	販売量の動き	・新生活商材を中心に、販売実績が上向いている。
その他小売 [インターネット通販]（オペレーター）	販売量の動き	・1回の注文金額が上がってきている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年どおり、今月は送別会や期末の打ち上げなどで団体予約が多い。
高級レストラン（企画）	単価の動き	・インバウンド客による購入単価の動きが上昇傾向にある。
一般レストラン（経営者）	単価の動き	・2月末に値上げを実施したが、予定どおりの売上を確保できている。
一般レストラン（経理担当）	単価の動き	・来客数と客単価が共に伸びており、特に客単価の伸びが良い。客は価格にこだわっていないと感じる。
一般レストラン（店員）	来客数の動き	・今年に入ってから好調が続いている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・地区全体としても好調を継続している。2～3月は平日でも満室となり、宿泊の予約が取れない日が多い。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・アベノミクスの第3の矢は、都市部だけではなく地方にも給与の引上げなどが波及して、初めて可能になる。大企業が賃上げなどを実行し始めたので、その影響は多少出てきている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・気候や天候に恵まれて来客数が例年を上回り、温浴施設の利用客も3か月前と比べて3%伸びている。購買意欲が出てきているのか、売店の売上も5%増えている。
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・宿泊人員が前年に比べて6547名増と、インバウンド客を含めて増加傾向にある。宿泊単価は前年の水準に及ばないが、売上は111%となっている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊に関しては、来客数、単価共に改善が顕著となっている。特に、今月上旬から春休みにかけては、ここ数年みられないような活況である。大阪全体が同じような状態で、各社が普段は格安で集客をしているインターネットサイトでも全く空きがなく、1泊7万円などの高級ホテルだけが空いている。一方、レストランや宴会利用は低迷したままであり、競合店にも値下げの動きがみられる。
都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・昨年に続いて国内需要は好調に推移している。インバウンド関連は旧正月以降も順調に予約が入っており、売上全体を押し上げている。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、引き続き海外からの客の動きが好調であり、レストランも消費税増税から1年が経過し、やや落ち着きを取り戻してきたように見える。
タクシー運転手	それ以外	・人々の動きが活発になっていると感じる。
テーマパーク（職員）	販売量の動き	・3月以降、明らかに来場者の消費動向が変わってきている。新施設のオープンの影響もあるが、販売数が増えている。
パチンコ店（店員）	来客数の動き	・若干の回復傾向がみられる。
その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	来客数の動き	・桜の季節に入り、大阪城公園は平日にもかかわらず、昨年以上の人出である。中国、韓国はもちろん、欧州や米国からの観光客の姿も、昨年とは比較にならないほどみられる。昨日は梅田の家電量販店へ行ったが、土日かと思うほどの人出であった。
その他サービス [コインランドリー]（経営者）	来客数の動き	・周囲では4月から昇給するという企業の話をよく耳にする。物価の高騰もあり、実質賃金はなかなか上昇しないようであるが、良くなりつつある雰囲気を感じられる。
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・売上などの結果には表れていないが、客の購買意欲の向上が感じられる。
住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・全体として、販売量は前年に比べるとやや増加傾向にある。特に、不動産の動きが目立っている。

変わらない

商店街（代表者）	販売量の動き	・ 昨年は消費税増税前の駆け込み需要で売上が伸びたため、今年は前年比で80%程度になる見込みである。
商店街（代表者）	来客数の動き	・ 決算の状況や昨年からの経済情勢をみて節約を徹底し、様子を見ている。
一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・ 3月と昨年12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3月が87.2%で、12月が90.6%、関東は3月が92.5%で、12月が87.0%、中部は3月が83.5%で、12月が93.7%、中国は3月が99.0%で、12月が84.2%となっている。各地区合計の平均は3月が89.1%で、12月が89.4%と全国的に非常に悪く、昨年の消費税増税前の特需の反動ともみられるが、昨年12月も同様の動きであり、実際には悪い状態が続いている。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・ 3月後半から4月前半にかけてはギフトが動くが、今年は驚くほど動きが悪い。昨年の消費税増税前の動きと比べても仕方がないが、全く動きがない。周囲では賃金アップの話が多いにもかかわらず、財布のひもが固いのか、他の商品に需要が取られているのか、理由は分からない。この時期はゴルフコンペも活発に行われるが、景品需要なども少ないように感じる。
一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ なかなか飲食関係の動きが良ならず、相変わらず悪い。
一般小売店〔酒〕（社員）	来客数の動き	・ 来客数は前年とほぼ同じ推移となっている。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ 今月は売上目標が達成できそうであるが、前年は消費税増税前の駆け込み需要もあり、目標を下げていることが大きな要因である。天候の影響もあり、アパレル全般は春物の動きが良くなく、重衣料などの高額商品の動きも決して良くない。外国人客の需要は好調であるものの、国内客の購買の慎重さには変化が感じられない。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ 今までと同じく、購買が好調な商品は限られている。ブランド品や限定品、食料品や人気家電は好調であり、季節感の強い商品や値引き商品の動きも良いが、ぜいたく品は低調である。また、東南アジアを中心とした観光客については、主に薬や家電などが好調となっている。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ 今月の20日ごろまでは店頭での購入や高額商品の引き合いなどが低迷していたが、月後半から美術品や金製品など的高額商品が売れ出している。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・ 新施設のグランドオープンから1年が経過した。昨年は入店客数や売上が大きく伸びた影響で、売上目標を低い水準に設定したため、目標は達成できる予定である。今期は良いスタートを切ったが、環境は厳しい。
百貨店（商品担当）	単価の動き	・ 消費税増税前の駆け込み購入の反動で、今月の売上は苦戦している。特に、宝飾品や高級ブランドは売上が悪い。ただし、今月の前年比での落ち込みは例外であり、日常生活品は全体的に好調である。
百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・ 消費税増税後の富裕層の購買は変わらず堅調であるが、中間所得層の30～44歳のほか、70～80歳の来店頻度が減り、購買点数の減少も顕著である。子育て世代や年金世代の節約志向により、物やサービスの価格に影響が出ている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・ 春物の出足が良く、賃上げ効果と共に今シーズンへの期待が高かったが、勢いが長続きしない。昨年の消費税増税前の駆け込み需要を念頭に、今年の実績をどうみるかも意見が分かれ、実勢の判断が難しい。
百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・ 消費税増税前の駆け込み需要があった昨年に比べ、売上は18%減であるが、一昨年比では4.5%減となっている。昨年、近隣に大型ショッピングセンターがオープンしたことを考慮すれば、ほぼ想定内の売上であり、中旬以降は来客数、平均購買単価共に一昨年並みに回復してきている。
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・ 3月は昨年の消費税増税前の駆け込み需要が最大となった月であり、前年比は参考にならない。2年前との比較で判断すると、ほぼ同じ水準となっている。ただし、洋品や靴、バッグなどの雑貨品は不調であり、ボリューム層の販売量が減少している。トレンドの動きによる影響もあるが、消費マインドの低下が続いている。

百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数、客単価共に、2年前の実績を下回っている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・競合店が多く、消費者はその日によって当店と他店を使い分けているため、客単価がどうしても低くなる。
スーパー（店長）	お客様の様子	・昨年の消費税増税前に我慢して購入されなかった物が、今も売れていない。一方、増税前に購入された物は、昨年以上に売れない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・昨年は消費税増税前の特需で売上が増えたため、前年比での比較が難しい。2年前と比べると、数%の落ち込みであり、売場での来客数や販売量の実感と合わせても、上向いているとは思えない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・昨年は消費税増税前の駆け込み需要で大きく売上が伸びた。今年も昨年並みの売上が確保できそうであり、消費の底堅さを感じる。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・購買点数が増えない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・客の買い方にはあまり変化がなく、来客数にも大きな変化はない。
コンビニ（店員）	お客様の様子	・チラシの効果もあり、来客数、売上がやや伸びたものの、客の低価格志向が目立つ。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・先月と同様に厳しい状況が続いているが、更に悪くなっているわけではない。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・家電品の買換えサイクルが長くなっている。故障しない限り、買換えをしない客が多く、販売量が伸び悩む傾向にある。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3月の決算に向けて早い時期から集客に力を入れてきたが、思うように客足は伸びず、厳しい状況が続いている。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・単発的に売れても、注文や売上が続かず安定しない。売れ方が常に不安定であり、ばらつきがある。
その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・生活必需品の一部に鈍い動きがみられる。また、小売業の競争は厳しく、いまだに価格競争ばかりである。1点当たりの購入単価も下がり、売上にも影響している。特に、洗剤類や食品関係の動きが良くない。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・給料のベースアップが期待できるのはごく一部であり、ほとんど変わらない。ただし、株を持っている人は元気がある。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・催事などの購入客から、後日キャンセルの連絡が入ってきている。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・円安ムードが一段落しているが、販売商品の輸入比率が高い当社は、売上総利益率が上らず苦戦している。しばらくはこの傾向が続く。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	販売量の動き	・ファッション関連を中心になかなか買上に結びつかない。買上単価も引き続き下落している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大手企業の宴会需要が増える一方、中小企業は増えていない。ランチ需要は平行線で、夜の個人利用も減ったままである。大手企業の景気は上向きであるが、それ以外は停滞している。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・新年度に入り、ほぼ横ばいの状態で推移している。3月は関東で大きく来客数が落ちていることを考えると、関西は善戦している。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・利用客数、単価共に変わっておらず、景気が変化していると実感できるものがない。
観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・お金の使い方について、最近は使う時と節約する時の差がはっきりしているように思う。ガソリン代が下がっており、連休ごろには外出する人も増えるため、少し上向きの動きが続くと予想している。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・良くも悪くも動きがない。

都市型ホテル (支配人)	来客数の動き	・春闘では大手自動車メーカーの賃金のベースアップが要求どおりの水準で妥結し、株価も2万円目前となるなど、景気回復の条件は整ったと思われるが、個人消費の回復はなかなか進まない。インバウンド客の増加により、観光地や宿泊関連は非常に好調であるが、国内客の宴会や研修、会議はまだまだ好調とはいえない。	
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・国内旅行が堅調で、海外旅行が不調という流れが続いている。特に、海外のイスラム国関連やテロ、飛行機事故の報道が大きく、まさに風評被害による悪影響が出てきている。全体で何とか前年並みの受付状況である。	
旅行代理店(店長)	単価の動き	・景気が悪いから旅行に行かないという理由で、来客数が減っているわけではない。海外情勢の混乱や治安の悪化、テロの不安、円安など、客にとって良い条件がそろわない。ただし、申込単価は上がっており、品質を重視する意識は広がっている。	
タクシー運転手 タクシー運転手	お客様の様子 お客様の様子	・客の利用状況は変わらず、良くも悪くもない。 ・遠距離、近距離を問わず、客の乗車の動きは順調に推移しており、平均的な売上は確保できている。	
通信会社(経営者)	お客様の様子	・取引先の受注状況などに、特に際立った変化はない。	
通信会社(社員)	販売量の動き	・例年3月は転入や転出の時期であり、契約・解約共に増えるが、今年も例年どおりとなっている。	
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	・インバウンド客は好調であるが、商圏内の客の動きについてはまだまだ不透明である。	
美容室(店員)	販売量の動き	・卒業シーズンであり、着物に合わせたヘアアレンジやメイクのほか、着物のレンタルが多く出た。春のヘアスタイルについてのオーダーはほどほどで、例年と変わらない。	
その他サービス[保険代理店](経営者)	お客様の様子	・法人客をみていると、給料アップが実現できている企業は社員の意欲も高まり、業績も順調に伸びているが、それ以外の企業は社員の意気も下がり、業績も伸びていない。結果として、格差がますます開いている。	
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	・年末年始のキャンペーン特需が少し落ち着いた感があり、全アイテムとも前年の売上を何とか達成している店が多い。	
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・新築マンションの販売価格の上昇に伴い、売行き不振であった既存物件が割安となり、動きが出ている。一方、新規マンションの売行きには、立地の差などで二極化が進んでいる。	
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)	それ以外	・一般的な中小企業の賃金はあまり上昇しておらず、住宅販売の契約件数が減少している。	
その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの販売現場では、低金利の影響などで好調な状況が続いている。年度末が近づいたことで一服感はあるものの、好調さに変化はない。	
やや悪くなっている	一般小売店[珈琲](経営者)	来客数の動き	・引き続き各店舗の来客数が減少したままである。消費税増税の影響や、円安による価格上昇などの影響が続いている。
	一般小売店[衣服](経営者)	来客数の動き	・来客数が減っている。来客者のほとんどは何か購入していくため、目的があつての来店であり、ふらりと立ち寄る客が減っている。
	一般小売店[自転車](店長)	販売量の動き	・新年度や新学期用に新品が動く時期であるにもかかわらず、全然動きがない。自転車以外のことに、お金が回っている。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・昨年の消費税増税による駆け込み需要の影響で、ファッション関連や化粧品などの売上前年比が悪化している。一方、食料品は増税の影響をあまり受けなかったため、安定している。

		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ 昨年の消費税増税前の特需の影響で、今月も後半になればなるほど、加工食品や日用雑貨、酒類、タバコなどで、前年売上とのかい離が激しくなっている。ラーメンや小麦粉などで、原料高を背景に値上げを行ったが、特売価格は以前と変わらないため利益を圧迫している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ 昨年が消費税増税前ということもあって、売上の前年比は非常に厳しい。特に、春の新生活需要や買い置きできる食品などの売上が半減している。靴や服飾関連の高額商材も動きが鈍いため、昨年に売上が大きく減少した4月に反転することを期待している。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ 消費税増税前の駆け込み需要の翌年にあたるという特殊事情はあるが、客単価が落ちている。
		スーパー（店長）	それ以外	・ 前年は消費税増税前の特需で売上が伸びたため、売上の前年比は90%と厳しい状態にある。特に、一般食品や雑貨は特需の影響が大きく、80%台と苦戦している。売上の確保に向けた集客のため、値下げの頻度も上げなくてはならず、利益確保は難しい。
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・ 来客数が前年比で96%の推移となっている。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・ 相変わらずの状況であり、客の買い控えが進行している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ 3月は自動車業界の決算月であるが、普通車の売行きが悪い。
		乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・ 来客数が減ってきており、4月はどこまで減少するのかが予測ができない。輸出は好調であるが、国内販売では来客数の減少が進んでいる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ ランチ客の単価が高くなっているが、全体的にはやや悪く、商店街も人がまばらである。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ イスラム国関連の影響で、特に欧州方面への旅行申込が減ってきている。影響は春休みだけではなく、ゴールデンウィークにも出ているなど、客の旅行意欲が減退している。
		競艇場（職員）	単価の動き	・ 1人当たりの購買単価が、3か月前と比較して下がっている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・ 化粧品のまとめ買いが減り、単品で購入する客が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・ 購入希望の客が減ってきている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	競争相手の様子	・ 関西の住宅展示場の来場者は、消費税増税前の駆け込み需要の反動で低迷が続いている。今月は決算期で、例年であれば一番契約が多い時期であるが、出展ハウスメーカーからは、いつもの年に比べて契約が少ないとの声が多い。
	悪くなっている	百貨店（販促担当）	販売量の動き	・ 前年の消費税増税前の駆け込み需要分が落ち込み、売上は大きく前年を下回っている。食品を除く、ほぼすべての商品で苦戦しており、前年に需要が増えた高額品だけでなく、伸びが小さかった衣料品も今年の落ち込みは大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ 暖かくなってきているにもかかわらず、来客数が伸び悩んでいる。街の人出はますますであるが、実売につながらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ 今年の2～3月は集客が悪く、売上が昨年よりも10%ぐらい悪化している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・ 3か月前の客単価は11,160円であったが、今月は10,144円に低下している。
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）	受注価格や販売価格の動き	・ 昨年末から大きな引き合いが続いている。受注の可能性が高いため、景気は良くなっていると感じる。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・ 省エネ対策への補助金が出ることになり、工場の照明をLEDに切り替える動きや、引き合いがかなり増えてきている。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 期末需要の影響も大きいですが、ここ2～3か月で受注量が増えてきている。特に、業界団体関連の増加が目立っている。その一方、学校関連では昨年に比べて少し受注量が減っている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ 新規の引き合いも多く、徐々に上向いてきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ 売上、受注が増えている。

	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は問い合わせが徐々に増えているように感じる。年度末という季節要因はあるものの、受注も増えている。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあるが、じゅう器の搬入作業は車が足りないほど多い。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の状態がやや良くなってきているが、受注の増加には至っていない。大手企業の業況が比較的良くなっても、中小企業に広がるまでには時間が必要である。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は伸び悩んでいるものの、折込収入が増えており、全体の売上が上向いている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、売上が前年を超えている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・郊外店舗でようやく春物の広告宣伝が動き出している。都心部では4月に開業する商業施設に注目が集まる。
	経営コンサルタント	それ以外	・小売業を中心に、来客数はやや増えてきている。ただし、客単価でみると、アベノミクスで期待されているほどは回復していない。
	司法書士	それ以外	・今月は案件数が少ないものの、久しぶりに会社設立の案件が入ってきている。
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・年度末は受注量が増える傾向があるものの、今年は前年比で大幅に増えている。
	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	・年度末となり、受注量が増えている。
変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・製造量は増えているが、それは原料価格が高騰しているにもかかわらず、安く販売し続けているからである。消費者の収入は増えていないため、安い製品に魅力を感じているようである。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年の消費税増税前は売上が増えたため、昨年と比べると非常に厳しいが、3か月前と比べるとあまり変化はない。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・原材料価格が高くなり、コストが上がってきている。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・需要そのものの改善は感じられないが、生産量は前年比で約8%の減少と、一昨年とほぼ同じ水準になっている。徐々に悪化の動きが小さくなってきている。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月に入っても、受注量は前年比で3%減とわずかに減少している。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ムード的には景気が良くなっている感覚があり、今までにない新製品の企画の話も少し増えている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・世間でいわれるアベノミクス効果は、中小企業の仕事量、荷動きからは感じられない。
	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・売上は前年並みであるが、電気料金などの諸経費の値上がりや、取引先からの相変わらずの値引き交渉により、採算が大幅に悪化している。
	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・このところは近隣の店主がかなり苦労している様子であり、景気の回復感は感じられない。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造関連では、設備の増設計画が聞かれるようになってきている。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に特に目立った変化はないが、消費税増税前の駆け込み需要の水準には届いていない。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・デジアナ変換の終了に伴い、テレビの荷動きはやや活発になっているが、中小型などの低価格モデルがメインである。また、駆け込み需要の一時的な動きであるため、景気が回復しているとはいえない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の生産や雇用が東日本大震災前の水準に戻りつつあるが、相変わらず企業は設備投資への慎重姿勢を崩していない。
	建設業（経営者）	それ以外	・好決算企業による年度末の工事が増え、技術員や技能労務者の不足が深刻になっている。小規模の工事ではあるが、仕事量が急激に増えている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見学会などの来場者は増えてきているが、相変わらず予算が少なく、契約に至らない。

	金融業 [投資運用業] (代表)	それ以外	・株価は急騰しているが、中小型株の動きは全体からかい離している。中小型株は個別の材料が必要であり、今後の動きが注目される。	
	不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・神戸から企業が出て行っているため、社宅や事務所の需要が減っている。	
	広告代理店 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年度末の割には広告に大きな動きがみられない。	
	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	・今月は中旬から暖かくなったこともあり、特に週末は駅構内店舗が家族連れでにぎわった。相変わらず東南アジアからの観光客が目立っている。	
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・昨年は消費税率が4月から上がるということで、3月に駆け込み受注があったため、今年は良くない。	
やや悪くなっている	繊維工業 (総務担当)	取引先の様子	・得意先の催事での集客や販売数が、前年比で10%落ちている。商品の生産量も前年で5%程度減った結果、織物の仕事にかかわる個人事業主の売上が減少している。	
	金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・関西エリアには大型物件の情報がなく、低迷している。太陽光発電の大手企業による事業撤退のニュースなど、不安要素も多い。	
	輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・春の時期は毎年増車を行うが、今年は一度も増車をしていない。	
	通信業 (管理担当)	取引先の様子	・なかなか売れない状況にある。	
	その他サービス [自動車修理] (経営者)	競争相手の様子	・徐々に仕事は入ってきているが、大きな仕事がないため利益が上がらない。	
	その他非製造業 [電気業] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・食料品の値上げが行われ、家計を圧迫している。	
悪くなっている	化学工業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・販売数量が、前年比で約11%減少している。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
(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	・景気は本格的に右肩上がりになると予想され、新年度以降は企業の規模や業種を問わず忙しくなっていく。一方で派遣業界では、派遣期間の3年問題によって、業界そのものが見直される局面が出てくる可能性がある。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣や人材紹介の案件が増え、人材不足となっている。
		人材派遣会社 (役員)	雇用形態の様子	・従来の登録型派遣から、雇用を前提にした紹介予定派遣に移りつつある。これは企業が長期的な人手不足を予測して、直接雇用に移り替えている部分もあるが、いくら人手不足でも、人件費を固定化するにはそれなりの業績改善が必要となる。企業は、決して景気は悪化するとは考えておらず、良くなっていくとの予想に基づく動きが出てきている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・20代の仕事決定率は相変わらず高いが、40代でも徐々に職場に受け入れられるようになってきている。
		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、年度末にかけて各企業が利益を出しているようで、出稿が相次いでいる。
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・今月も微増ではあるが、新聞の求人件数は伸びており、景気回復の兆しを感じている。これが持続的な動きとなる可能性もあり、ようやく関西にも景気回復の波がきたという感慨がある。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・医療関連の求人依頼のための訪問が増加している。
変わらない		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・飲食やホテル、商業施設からの求人は、インバウンド効果などで活発化している。ただし、先行きの不安もあるため、正社員の募集にまでは至っていないようである。ここへきて、一部に好調な業種が出てきていることは確かであるが、全体的に上向いている感はない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で減少している。前年の大幅増に対する反動減とみられ、卸売・小売業などで減少している。ただし、半導体関連が好調な製造業は大幅に増加しており、景気が下向きになるとは考えていない。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数の増加に一服感がみられる。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加傾向であるが、専門的知識を有する仕事や臨時的パートタイムの割合が高く、正規社員求人の割合は40%を切っている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・円安に伴う原材料の単価上昇が懸念される。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は依然として多く、なかなか充足しない状況であるが、賃金面などの雇用条件を引き上げる方向で検討している事業所が多い。全体的に景気が良いと考えている事業所は多いが、3か月前に比べると大きくは変わらない。
	学校[大学]（就職担当）	周辺企業の様子	・企業の採用意欲は向上しているが、採用担当者からは景気が良いという話は聞かれない。
やや悪くなっている	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・例年この時期に入る仕事のほか、イレギュラーで入る仕事の依頼も少ない。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・地域の日雇い労働者を雇う、建設の下請業者からは、例年よりも仕事が少ないとの声が聞かれる。
悪くなっている	-	-	-