

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所株式会社）

（-：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	・11月からカニのシーズンに入ったが、客の動きは良い。単価を上げたものの、特に悪い影響はない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・新メニューが追加されたファストフードやコーヒー類の売上が好調で、それに連動してデザート類の売上も増加している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・道路の向かい側に弁当屋が開店したため、競合商品の販売は若干落ちたが、来客数の増加によって売上ダウンには至っていない。たばこの販売が伸びていることもプラス要因になっている。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・多少は良くなってきていると感じられるが、3か月前が良くなかったため、まだ慎重にみていく必要がある。
		高級レストラン（企画）	来客数の動き	・インバウンド需要で宿泊客数が増えているほか、料飲、婚礼客数も増加傾向にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・今月は年間でも高稼働の時期となるため、販売室数が増える余地は少ない。中国、韓国などからの訪日客の増加で、販売室数は前年比で105%となったのに対し、客室収入は126%と異常な数字が出ている。さらに、朝食の利用も大幅にアップしている。ただし、朝食以外はマイナスが続いており、宴会も前年比で微増にとどまっている。結局は円安で訪日客が増えているだけであり、国内景気が良いとはいえない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内は、観光客や修学旅行の関係で、少し上向き傾向となっている。
		その他レジャー施設 [ イベントホール ]（職員）	来客数の動き	・今月は十数年ぶりに外国の人気歌手によるコンサートがあり、チケット料金は1万8千円と高額であるにもかかわらず、8千人の観客が入った。終演後も余韻を楽しむためか、近くのホテルが人であふれたと聞いている。高年齢層向けのコンサートは、当ホールでは定例として年2回開催しているが、いずれもチケットは即完売である。大阪の有力なイベンターに回数を増やしてはどうかと話をもちかけたことがあるが、出演者の組み合わせが非常に難しく、なかなか実現できない。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は量販店ではないため、統計的なことは分からないが、上向いていると感じている。同業他社も、買取り業者を中心に販売量は増えているようである。	
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・不動産の販売が好調で、確実に動きが増えている。	
	その他住宅 [ 展示場 ]（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場者数は、1年以内の建築計画者が増加傾向にある。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・客が購入に慎重となっており、単価が上がらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約ムードが強く、購買意欲が低下している。
		一般小売店 [ 事務用品 ]（経営者）	販売量の動き	・年末が近づいているにもかかわらず、盛り上がりには欠ける。商店街にも活気がない。
一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）		競争相手の様子	・商店街やショッピングモールなどの実績をみても分かるように、売上は前年比で3～5%ダウンの状態が続いている。暖冬予想もあり 冬物衣料の12月商戦は苦戦しそうである。	
一般小売店 [ 珈琲 ]（経営者）		それ以外	・飲食店のパートやアルバイトを募集したいが、時給の高騰が顕著であり、求人困っている。	
一般小売店 [ 鮮魚 ]（営業担当）		それ以外	・ここ数か月の売上はほぼ横ばいである。	
一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）		販売量の動き	・冬場に入ったこの時期は、夏に比べて販売量が増えている。ただし、例年に比べると、伸びているとは決していえない。	
一般小売店 [ 酒 ]（社員）		単価の動き	・売上や来客数は前年比で横ばいかやや減少している。消費者の購買意欲はあまり感じられない。	
百貨店（売場主任）		販売量の動き	・気温が下がらず、冬物衣料が苦戦しているほか、外国人旅行客の購買も免税対象商品の拡大から1年が経過し、伸び悩んでいる。前年に比べると売上はマイナス3%となっている。	

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下の遅れによる影響が大きく、インバウンドなどの増加でも吸収できていない。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・昨年は近隣に大型商業施設ができた影響で悪かったため、今年は期待していたが、気温が高めとなり、ファッションを中心に厳しかった。売上は前年比でマイナス2%となっており、なかなか前年を上回ることができない。食料品についても同じレベルであり、ギフトもマイナス5%とかなり厳しい。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を下回りそうである。天候、気温要因の影響もあり、コートやニットなどの防寒アイテムが苦戦している。季節商品に代表されるように、実需商品への支出は以前ほど多くない。その反面、趣味やし好に関する商品や、こだわりのある商品に対しては、価格が少々高くても購入する傾向が強くなってきている。
百貨店（企画担当）	単価の動き	・今年の冬は例年に比べて気温が高いため、重衣料の動きが非常に鈍く、特にコートの売上が厳しい。逆に、低単価のセーター関係は好調である。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・海外の高級ブランド品にも売上の優劣が出てきている。また、マイナンバー制度を意識して、今のうちに高額品を買いおとす顧客が出てきている。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・百貨店の主要顧客層による、婦人服や雑貨などの売上は低調である。これまで売上をけん引してきたインバウンドの消費については、前年比での伸び率は鈍化しつつあるものの、依然として前年を上回っている。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・自社を取り巻く11月の状況は「気温も高いためか冬物商材が苦戦している。特に、ボリューム層が中心の雑貨、衣料品が苦戦し、現金売上は前年比で約5.0%減となっている。一方、富裕層中心の外商売上は2けた増であるほか、インバウンドも一時的勢いはないものの、堅調に推移している。全体的には販売単価が上昇し、販売点数が減少するという構図に変化はない。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・外商顧客を対象とした高額品の売上や催事の売上は堅調であるが、今月は気温が高かったほか、週末の天候が安定しなかったため、入店客数は伸び悩んだ。季節商品も振るわなかったため、店頭売上は苦戦している。
スーパー（経営者）	単価の動き	・11月は祝日や3連休があった影響で、客単価がかなり低い。
スーパー（店長）	お客様の様子	・好調であった10月から一転し、11月は気温が高く、冬の到来が2週間ほど遅れている。防寒衣料や寝具関連の落ち込みが顕著であるほか、農産物の単価下落により、食品の売上も苦戦している。ボーナス増の期待も低いほか、特に購入すべき人気商品も見当たらないため、寒波でも来ない限り、12月も厳しい推移が予想される。
スーパー（広報担当）	お客様の様子	・先月までは堅調に推移していたが、今月の異常な暖かさで季節商材の動きが極端に鈍くなり、全分野で苦戦が続いている。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・生活用品は、ある程度堅調に推移しているが、相変わらずし好品の動きが低調である。
スーパー（社員）	競争相手の様子	・昨年度の後半から、商品の値上がりによる客単価の上昇もあり、堅調な売上を確保してきたが、今秋に商圏内で競合店が相次いで出店し、その影響を受けている店舗が少なくない。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・たばこの売上が前年比で5%ほど落ちているが、弁当の売行きが好調であったため、全体的に大きな変化はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物の動きは少し良いように感じるが、一過性の動きとも見受けられる。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・買い控えのせい、客の来店頻度が減少している。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが固く、家電の買換えサイクルが延びる傾向にある。また、暖冬の影響を受け、冬物家電への関心も薄い。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年11～12月は来客数が増えるが、今年は客の動きが悪い。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・今買わなければ損というような、駆け込み需要やブーム的な売れ方はなく、比較的安定した動きがみられる。

その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価が上がったり下がったりしているが、今のところ客の消費動向に変化はない。ただし、今後は年末年始にかけての株価の動向に注意が必要である。
その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・新規取引によって売上は増えているが、既存店の売上はどちらかといえば下降気味で、景気の回復は感じられない。
その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・販促活動の強化や、季節の変わり目で少し寒い日もあったため、体調不良や衣替えで来客数が増え、売上の増加につながっている。
その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・景気が上向いているとは感じられない。暖冬傾向で秋冬商材の動きが悪く、同業他社では早期に値下げを始める傾向がある。
その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・家電や生活雑貨、食料品と違って、プレミアム付商品券の利用はみられない。
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	・新カタログへの反応も落ち着き、受電数には変化がない。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月の動きよりも、12月の予約や問い合わせが多い印象である。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・近隣のスーパーが閉店し、商店街の人通りも少なくなったが、最近になって飲食店が2店舗オープンしたため、若干戻ったように感じる。低価格の商品を売り出すと人気が集まるなど、やはり消費者の財布のひもは固い。
一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・法人関係の宴席の状況を見ると、大きな変化はない。ただし、インバウンドによる利用は堅調である。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数の前年比がなかなか上向かず、一進一退の状況である。関東に比べると、来客数の優位性が少し低下してきている。一方、グループ会社のホテル事業は、関東、関西共にインバウンドの利用増で客室稼働率が大きく上昇するなど、かなり好調に推移している。
その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・11月上旬からの天候不順で、月間を通じて前年を下回る推移となった。原材料の高騰による販売価格の上昇で単価は維持できたものの、来客数は前年を下回り、結果的に売上は前年割れとなった。消費者の購買意欲は高まっていないと感じる。
その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	お客様の様子	・顧客の入れ替わりもあり、全体が増えているとは感じない。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・引き続き好調となっている。11月は年間で最も忙しい月であるが、今年はサービス要員の人手不足もあり、かなり予約を制限する必要がある。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・様々なイベントが終了し、予約の入込は減速すると予想していたが、さほど変化はなく好調である。
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・夏場の来客数は、合宿やアウトドア関連の利用客が大半を占めるため、入込状況の比較は難しいが、客単価にはほとんど変化がない。
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・この数か月は来客数が前年を上回っている。特に、直近は140%前後の集客があった。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・インバウンドによる売上で好調が続き、数か月は大きな変化がないものの、宴会予約は昨年並みであるため、景気が上向きになっているとはいえない。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・海外からの宿泊客は好調であるが、ここへきて団体客のキャンセルが目立ち始めている。レストランも一時期の勢いはなくなり、やや低調に推移している。
都市型ホテル（総務担当）	単価の動き	・インバウンドが引き続き高水準を保っている結果、国内の宿泊客も客室単価が高水準となっている。稼働率は上限にきており、これ以上の販売室数の増加は望めない。
都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・客室単価はやや上昇しているが、稼働率が頭打ち状態である。客の購買意欲も若干鈍くなっているようで、インターネットに部屋を出しても売れるまでに時間がかかるようになっている。
タクシー運転手	来客数の動き	・駅やホテルなどでの客待ちの状況をみても、乗客数に大きな変化はない。

	タクシー運転手	競争相手の様子	・大阪は企業が動いていないと感じる。動いているのは中国などの旅行関係だけである。
	タクシー運転手 通信会社（経営者）	お客様の様子 お客様の様子	・流し営業での売上は、比較的順調に推移している。 ・客の購入状況などに大きな変化はない。
	テーマパーク（職員）	販売量の動き	・来場者数は前年に届いていないが、販売量は前年並みで推移している。
	ゴルフ場（支配人）	競争相手の様子	・来場者数が伸び悩み、単価も下落している。
	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	・相変わらずインバウンドは好調であるが、その割には全体の伸びが鈍い。
	美容室（店員）	販売量の動き	・カットのオーダーが増えてきており、客単価が若干落ちている。
	その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	来客数の動き	・先月までは新規の入会がみられなかった。
	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	・ゲーム売上はタイトルに恵まれたこともあり、前年比、前月比共に大きく伸びている。12月に向けて、全アイテムの売上が前年を上回るように、販売促進中である。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・予想以上に販売量の増加が感じられない。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・顧客数が減っている。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションでは、くい工事のデータ偽装問題による不安感も多少は影響し、顧客のマインドが少し弱含んでいる。ただし、価格の上昇傾向は継続している。
やや悪くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・11月に入って急に寒さを感じるようになり、客足もほとんど伸びていない。客の様子から今月感じたことは、年配客の大きな格差についてである。持参される腕時計や掛け時計は、何十年も使っていることが分かる物ばかりで、非常に切なくなった。また、今月はカレンダーを配っているが、買物をせずにカレンダーだけをもらいに来店する客も目立つなど、景気の悪さを感じている。
	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年11月現在と今年8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11月が71.0%で、8月が85.8%、関東は11月が96.5%で、8月が100.2%、中部は11月が93.2%で、8月が99.7%、中国は11月が106.5%で、8月が88.8%となり、各地区合計の平均は11月が83.7%、8月が90.6%と非常に悪い。ハロウィーン商戦が終わり、クリスマス、ギフト商戦が始まったが、ハロウィーン商戦の反動が全国的に不調である。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	販売量の動き	・日常の買物の量が減っている。大幅な減少ではないが、昨年と比較して少しずつ減っており、特に高額商品の減少が目立つ。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少し、売上は前年よりもやや悪い。客の購買意欲が低下してきている。
	一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・商品が売れず、花の相場も安くなっている。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の関係で、防寒用品や冬によく売れる食品の動きが悪い。
	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月は気温が非常に高く、衣料品はもちろん、雑貨関連も苦戦している。高額品には堅調な動きもあるが、来客数に影響が出ているため、食品の動きも苦戦する結果となっている。
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、暖冬の影響で冬物衣料を中心に不振となり、先月までと違って目標達成が難しい状況である。ただし、特選洋品や宝飾品、時計などの高額商品については、依然として好調に推移しており、来店客数やレジ客数、売上などは、ほぼ前年の実績を確保できそうである。

百貨店（売場マネージャー）	来客数の動き	・雨が前年よりも多かったほか、気温が思ったほど低下しなかったため、ファッション関連の消費が不振を極めている。また、インバウンドについても、10月の国慶節以降は昨年までの勢いが低下している。大型商業施設の開業といった外部環境の変化も、神戸地区にとってはマイナスの部分がある。
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・1961年の統計開始以来、11月中旬としては2番目に気温が高かったため、コートなどの冬物衣料が全く動かず、婦人服全体で前年比9%の売上減となっている。全館売上でも7%減少している。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・11月は下旬まで気温が高かったため、冬物コートやブルゾンなどの重衣料の動きが悪く、全体の足を引っ張った。これまでけん引してきたインバウンド消費についても、時計などの高額品の増加率が大幅にダウンしており、中国経済の冷え込みによる悪影響が出始めていると推測される。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温の高止まりもあり、コートなどの防寒衣料が不振であるほか、婦人服、紳士服の中間層向けの消費が大きく苦戦している。一方、相変わらずインバウンド消費は盛況で、化粧品や特選衣料品は前年比で2けた増を続けており、百貨店の売上がインバウンド消費に支えられている傾向がより一層強まっている。当店では食料品フロアの大型改装を実施し、入店客が前年比で3～4%ほど伸びているため、このフロアは前年売上を上回っているが、店全体の売上を押し上げるまでには至っていない。消費者の節約志向、商品選別の動きがより強まり、ついで買いや先買いといった購買行動があまりみられない。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・11月は降雨日数が昨年に比べて格段に多く、気温も高かった。結果として来客数は減少し、本来はこの時期に売れる、鍋物商材の主役の魚や肉といった高額商材が伸び悩んでいる。また、9月以降の好天による野菜の相場低下も重なり、単価のダウンも起きている。これらのダブルパンチで、9～10月に比べて厳しい月となっている。
スーパー（店長）	それ以外	・来客数の減少は、直近に競合店のオープンや改装が重なったため仕方がないが、1人当たりの買上点数も落ち込んでいる。特に、好調であった食品の買上点数の減少が大きい。高額品の買い控えが顕著であり、単価が上がっている牛肉の購入が激減する一方、需要が代替されるはずの鶏や豚へのシフトはみられない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は、暖冬で衣料品や家電、インテリアの暖房関連が不振である。さらに、原材料の高騰による食料品の値上げに消費者がシビアに反応し、来客数や販売点数の減少につながっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・食品を中心とした生活必需品は何とか前年水準を維持しているが、衣料品や住居関連は季節品を中心に全くの不振であり、むしろ悪化している。
スーパー（店長）	単価の動き	・客単価が下がってきており、これまでと逆の傾向になっている。ポジョレーヌーヴォーの販売も昨年を下回ったほか、年賀状の印刷も苦戦している。
スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で98%台に落ち込んできている。特に、日曜日は5%減となっている。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上の推移が、今までに比べて少し下向きとなっているが、天候、気温が主な要因と考えられる。さらに、所得環境があまり好転しておらず、節約意識が高まっていることも多少は影響している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数は確実に減っている。周辺の病院などには定期的に訪れているものの、購買意欲が低下している。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・現政権による景気対策には、長期的に効果が出ているものが見当たらない。現段階では気温も高めであるため、年末商戦にも期待が持てない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車販売は、4月に軽自動車税が増税となっから、特に売行きが鈍化している。
乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数の確保が年々難しくなっている。
自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	・新商品の登場などで売上に変化はないが、このような要因を除けば、売上は3か月前や前年に比べて減ってきている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・土日はそれほどでもないが、平日の来客数が大幅に減少している。

	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ 2～3か月前に比べ、大口の宴会やパーティーの需要はあるものの、個人利用者や少人数での宴会がかなり減少している。送別会や懇親会といった集まるきっかけが少なかったほか、季節の変わり目で体調不良となる人が多く、外食の需要が減ったと考えられる。また、例年にないほど秋のウェディング需要が大きく減少した部分もある。
	旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・ 国内旅行は昨年をやや上回ったが、海外旅行は価格の高い欧州方面がテロや難民問題などの影響で、前年比80%程度となった。全体的にはやや苦戦の流れであったが、11月13日のパリのテロ事件で、更に海外商品の動きが止まっている。
	旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・ パリでのテロを受け、欧州全体及び米国方面への旅行に対する拒否反応が感じられる。今は行かずに、時期を変えるか、方面を変えるという動きがみられる。
	通信会社(社員)	単価の動き	・ 来客数、販売量共に、前年と大きく差があるわけではないが、通信会社の施策に左右される部分が多い。代理店の持ち出しで値引きをしなければ、なかなか販売数が増えない。
	美容室(店長)	販売量の動き	・ 客の動きが予想以上に悪く、売上がかなり落ちている。
	美容室(店員)	来客数の動き	・ 気温が高いせいか、客の来店時期がずれ込んで、遅くなっているような気がする。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・ 大企業は利益が出ているが、中小企業は昨年ほどではなく、不安が感じられる。何とか黒字ではあるが、来年はどうなるか分からず、先行き不透明感が強まっている。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・ 近畿圏の新築マンション市況は、大阪市や京都市、神戸市中心部のタワーマンションを中心に好調であるが、中心部以外は集客数が落ち込んでいる。
悪く なっている	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・ インバウンド売上が、上半期の1日当たり5500万円から4000万円に減少している。天候不順の影響もあり、苦戦している。
	百貨店(営業企画)	販売量の動き	・ 衣料品や雑貨全般が不調である。昨年に比べて、11月中旬以降も気温の高い日が続き、防寒衣料品や身の回り品が特に苦戦している。今不要な物は買わないといった、顧客の姿勢も見受けられる。
	コンビニ(経営者)	競争相手の様子	・ 会社が少なくなり、事務所がマンションに建て替えられたため、昼間人口が減少している。さらに、近隣に競合店ができたことで、売上の減少につながっている。
	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・ 現在仕入れている洋服は中国製や韓国製が大半であり、為替の影響で昨年よりも価格が3～5割上がっている。大手メーカーが値下げを行うバーゲン時期になると、更に商品が高く感じられ、売れない状況に拍車がかかる。
	競輪場(職員)	単価の動き	・ 3か月前の客単価は10,030円で、今月は9,336円と低下している。
企業 動向 関連 (近畿)	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・ 家庭用商品はプライベートブランドを含む低価格品が中心に動いているほか、業務用の製品が伸びている。働きに出る主婦が増えて、家庭での調理が少なくなり、出来合いの総菜が動いているためと思われる。
	繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・ 上半期は前年比がマイナス傾向であったが、下半期は微増であるもののプラスとなっている。年末需要も、主力である定番品に動きがみられる。
	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35%増加している。
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・ 3か月前に比べると少し業績は良くなっているが、最近は踊り場に入ったように変化がない。ただし、商談は増えており、内容も良くなっている。電機製品の大手メーカーは必死に新製品を投入し、劣勢をばん回しようとしている。来年度のスマートフォンの新製品をはじめ、自動車のエンジンコントロール、LEDヘッドライトの接続器の製造工程などに、当社の技術が採用されそうである。
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・ 11月に入って少し受注が増えるなど、やや上向いてきている。
	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・ 年末年始に向けて、広告の受注は増加してきている。

	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの動きが活発になるなど、広告業界は上向ってきている。
変わらない	食品品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・輸出関連の注文が増えている一方、国内の受注は良くないが、輸出関連の増加により前期比で8.6%の売上増となった。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・わずかながら改善しているように感じるが、特に良いわけではない。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年の年末需要は予想を下回りそうである。案件ごとの受注額も、昨年よりも少し下がってきている。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・施設の安全工事といった公共工事の予算執行には、今年の水害などで遅れや縮小の動きが出ており、売上の足を引っ張っている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一時の景気の勢いが減速傾向にある。見た目の数量は変わらないが、保守に関する商品の動きが目立つ。必要な物には支払うが、いつでもよい物に対しては、先送り傾向が顕著に出てきている。
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・中国経済の減速で、中国から破格の輸入品が入ってきており、市場価格が下がるなど混乱している。ただし、日本にしか作れない海外向けの商品については、やや活発な動きがある。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・目立った物件情報がなく、活気がない。くい打ちの偽装問題で、マンション建設に影響が出ていると感じる。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数か月前から大型受注が続いており、景況感が良くなっている。
	一般機械器具製造業（設計担当）	取引先の様子	・受注量は増えそうであるが、受注額が抑えられる傾向がある。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・新技術の研究開発が増えており、景気への影響についても非常に良い方向にある。新エネルギーに関する設備投資も前向きである。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・年末商戦の時期に入り、ある程度の荷動きはあるが、一時的な好調であるため、景気が上向いているとは言い難い。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・円安の影響で生産の国内回帰が予想されるが、まだ具体的な動きはない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・景気の良い企業からは、今期中に処理するために3月未完了工事の発注が多い。現場監理技術員や技能労働者不足のなかで、厳しい価格競争が増えてきている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅や店舗の建築関係のイベントを開催したが、来場者は少ない。
	輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・少しずつであるが、広めの事務所に移転する案件が増えている。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注はあるが、以前のような長期の案件は少なく、受注単価もなかなか厳しい。
金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価は予想どおり、年末に向けて2万円台を回復するほか、中国の株安も一服している。ただし、中東の地政学的リスクが気になる。	
新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は減少しているが、折込収入がやや上向いている。	
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・売上をみると、前年を何とか上回っている程度である。	
経営コンサルタント	それ以外	・主に大阪市内の商店街や飲食店をみていると、良くなったのはごく一部であり、それ以外は悪い。	
コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注量は若干の増加傾向であるが、良くなったと実感するほどではない。	
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	・天候に比較的恵まれたこともあり、週末は家族連れなどでターミナル駅を中心ににぎわった。地方からの客が多かったせいか、土産物店が盛況であった。一方、暖冬の影響もあり、衣料品店は苦戦を強いられた様子である。	
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・従来であれば、イルミネーションが増える時期で忙しくなるはずが、今年はあまり動きがない。	
やや悪くなっている	食品品製造業（営業担当）	取引先の様子	・得意先の飲料水の販売額が減っているなど、年末年始までは売上が伸びない。

		繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・得意先の受注が伸びず、在庫が減っていないように感じる。その結果、当社への注文も減少している。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・近隣に競合店ができたため、配達件数が減っている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業の撤退が続いている。それにより、事務所の賃料低下や空室率の上昇につながっている。社宅の空室率も上がるなど、不動産に関する景気は悪い。
		その他サービス 〔自動車修理〕 （経営者）	取引先の様子	・在庫台数が極端に減っている。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・販売店の顧客には零細企業が多く、インターネットで安く買うため、販売店の価格もそれに合わせている。利益が出ず、厳しい状態である。
	悪くなっている	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の鋼材価格が下がらないなか、取引先からは値下げ要求がきており、採算が悪化している。鋼材メーカーは、大手ユーザーに対してだけ価格を下げている。
		その他非製造業 〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気の回復が実感できない。
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（営業担当）	それ以外	・中国経済の低迷により、世界的な株価の下落が続いていたが、ここへきて市場の落ち着きがみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人が出ている企業のなかに、今年度中に採用したいという企業が増えてきている。また、9月以降の追加募集に対しても、内定辞退が出ている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年11月は、次年度の求人で来校する企業が増えるが、今年は来春の卒業予定者への求人が多く、求人企業数も現時点で過去最高を更新している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・派遣は3か月や6か月の契約が多いが、労働者派遣法の改正により、12月や来年3月に終了する契約に対し、良い人材を直接雇用で切り替える動きが始まっている。数人を直接雇用するケースも増えており、派遣会社にとって大きな脅威になりつつある。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・関西の派遣市場の状況はあまり芳しくない。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・人手不足や労働者派遣法の改正による影響と思われるが、若年層による派遣求人への応募が極端に少なくなった。正社員志向が強まったと推測される。一方、40～50歳の層が今後の働き方を考えて流動化している。景気に与える影響は読めないが、正社員と派遣社員がニーズによって選択できる環境になりつつある。従来のような派遣しか選べない時代に比べると、企業の雇用環境は改善されている。
		アウトソーシング企業（社員）	雇用形態の様子	・最低賃金は改正になって上がっているのに、給料は上がらない。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人への動きは今月も安定している。この先は、年末に向けて需要が高まるという季節的な要因もあり、引き続き安定的に推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、あまり変わらない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・介護事業のほか、飲食や小売のチェーン店を中心に、新規求人数は前年比で17%増加し、有効求人倍率も上昇した。内訳は、パートタイム求人が前年比で75%増加した一方、フルタイム求人は22%減少した。新規求人に占める正社員求人の割合は45%と、依然としてパートタイム求人の割合が多い状況である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で0.7%増加した。チェーン展開している飲食店や、旅客運送業からの求人が増加している一方、小売や衣料品販売、製造業などでは減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・小売業などでは、年末商戦に関する新規求人数が増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新卒に関しては、中小企業を中心に採用がうまくいっていない。
		学校〔大学〕（就職担当）	それ以外	・繁華街や観光地ではすごい人混みであるが、外国人の観光客の元気さに比べて、国内客の元気のなさが気になる。あまり知られていない穴場でも、インバウンドの個人客がみられるので驚かされる。



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	・例年はこの時期に増える仕事が入ってこないなど、非常に厳しい状況である。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇い労働者を雇用している事業所に対し、大規模な聞き取り調査を行ったが、この時期には例年になく仕事量が少ないという声が多い。
悪くなっている	-	-	-