

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	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・夏のボーナスが出て、客単価が上がっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔時 計〕（経営者）	それ以外	・修理品の引取りが重なり、今月の売上を押し上げる形となった。物がそれほど売れているわけではないため、景気が良くなっているという実感はない。また、修理が終わってから、引取りに来店するまでに日数がかかるなど、客の懐具合は良くない。ただし、今月はなぜか1万円札での支払いが多く、そこだけを見ると若干上向いているように感じる。
		一般小売店〔鮮 魚〕（営業担 当）	それ以外	・7月から新規得意先が2店舗ほど増え、その分が売上増となっている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・ファッション関連のセール品が動き、先月よりも改善している。ギフトも当社に関しては健闘している。
		百貨店（売場マ ネージャー）	販売量の動き	・クリアランスセールが1日に一斉に始まったこともあり、上旬からセール品を中心に好調に推移している。今年は天候にも恵まれ、早めに立ち上がった晩夏物や初秋物の定価商品も、堅調に推移している。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・夏になって気温が30度以上の日が続き、アイスコーヒーと共に、今まで売行きが悪かった菓子パンが、昼食代わりによく売れている。
		コンビニ（店 員）	来客数の動き	・夏休みに入り、旅行客の来店が増えている。
		コンビニ（店 員）	来客数の動き	・7月後半になってから、外国人旅行客の増加で忙しい日が続いている。プラスワンの購入も多い。
		乗用車販売店 （販売担当）	販売量の動き	・英国のEU離脱問題による株価の変動が大きかったが、思ったよりも長引いている感じはない。影響を受けずに販売台数が伸びる事を期待したい。
		住関連専門店 （店長）	販売量の動き	・春ごろから増えてきた案件の多くが受注に至り、あまり失注しなくなっている。
		都市型ホテル （客室担当）	単価の動き	・宿泊稼働率が高水準を維持しており、1室単価もまだ上昇している。インバウンドについては、団体客の催行率がやや低下しているが、個人客は増加傾向にある。
		旅行代理店（役 員）	販売量の動き	・国内では北海道や沖縄、離島などの遠距離の旅行が人気となったほか、九州ふっこう割によって需要が拡大した。インバウンドが相変わらず好調なため、在庫の確保が今後の生命線と思われる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑さでタクシーの利用率がアップしている。特に、参議院選挙などで人が動いている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は10,066円で、3か月前の9,800円よりも上がっている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・暑くなってきたのでカットの周期が短くなるほか、ひと手間かけたヘアカラーのオーダーが多く、単価がアップしている。
		住宅販売会社 （経営者）	販売量の動き	・当社に限ると契約が増えている。現在取り組んでいる案件を含めて、相談案件が増えている。
		その他住宅〔展 示場〕（従業 員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者は、前年比で1割増である。
変わらない		商店街（代表 者）	単価の動き	・人出は多いが、客単価が下がっており、安い物しか売れない。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・商店街に来場する客が、決まった客となっている。流動客のほか、新規の客を獲得しなければならない。
		一般小売店〔菓 子〕（経営企画 担当）	販売量の動き	・7月と4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7月が91.3%で、4月が87.7%、関東は7月が96.0%で、4月が90.8%、中部は7月が93.2%で、4月が109.5%、中国は7月が100.4%で、4月が85.8%となり、各地区合計の平均は7月が91.4%で、4月が94.3%となった。微増ではあるが、7月に入って多少は上向いている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲン時期であるため、少しは販売量が増えた。ただし、来客数は普段とさほど変わらず、例年の同時期と比べても同じ状況である。
		一般小売店〔野 菜〕（店長）	競争相手の様子	・八百屋の小売関係は、なかなか厳しい状態が続いている。やはり大型店には、我々のような小型店では太刀打ちが難しい。

百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月はバーゲンの好調や、これまで良くなかったアパレル関連の好調などで、目標を達成する見込みである。バーゲンの開始時期が早まったほか、気温が高くなり、季節商品の販売が好調となったことが大きな要因である。一方、高額品の動きが頭打ちであるほか、中間層の客による購買への慎重な姿勢には、依然として変化がない。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・前年に大きく拡大したインバウンド売上は、前年比でマイナス28%の減少となった。来客数は微減ながら、前年によく動いた特選ブランドや時計などの高額品が減少し、主に化粧品へ売上がシフトする状況が続いている。クリアランスのスタートを前年よりも1週間前倒した効果で、上旬は好調に動いたものの、後半は失速し、月全体では前月までの傾向とほぼ変わらない結果となっている。ただし、外商顧客の来客数は前年よりも若干増加したため、状況を注視している。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・クリアランスセールが好調で、値下げへの反応は良いものの、特選ブランドを中心とした高額商品の伸び悩みが続いている。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、梅雨が早く明けて雨の日も少なかったことで、来客数は少し増加したが、売上は前年実績の確保が難しい状況である。また、お中元ギフト商戦も同様で、前年実績の確保が難しい。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・7月に入り、前半はクリアランスセールが堅調に推移したものの、客はかなり価格を意識しており、婦人服を中心に厳選した購入が目立つ。また、中旬以降は鮮度のある定価商材は動きがみられるものの、アパレルのセール品は失速している。中元商戦も、客単価が前年比で3～5%低下している。
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は前年よりもクリアランスセールが前倒しになったため、必然的に月前半は好調で、後半は苦戦する構図となっている。関西は特に天候が悪かったわけでもないが、売上は前年比で伸びていない。その要因は買い方が変わったためであり、セールだから買うのではなく、欲しい物が納得できる価格だから買うという冷静さが目立つ。特に、品ぞろえが豊富な前半は良いが、品薄になる後半は価格だけでは動かない。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・高額な時計や宝飾品などの売上はそれほど落ち込んでいないが、婦人服、紳士服などの衣料品の苦戦が続いている。一方、インバウンド売上は前年を上回っているものの、伸び率は急に落ち込んでいる。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・婦人ファッションを中心に、夏のクリアランスはまずまずのスタートとなった。特に、シーズン中は良くなかった婦人服や婦人雑貨は好調であったが、後半に入って徐々にペースダウンしている。一方、化粧品は好調を維持している。全体的には息切れ気味であるが、夏休みの需要の取り込みで追い込みをかけている。
百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・7月の売上は前年比で2%程度のプラスと、今年度初めての増収となった。その要因としては、土日、祝日が前年よりも2日間多く、夏らしく安定した天候となったほか、前年の台風による反動増も挙げられる。7月1日のクリアランスの前倒しも好調の一因となった。マイナス要因としては、祇園祭りの巡航が日曜日となり、四条周辺への集客が減少したことで、観光客は大幅に増加したものの、飲食以外の物販は振るわなかった。一方、買上客数が2.5%減と引き続き弱く、客単価の伸びでカバーしている状況は変わらない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・新聞や業界誌などでいわれている、節約志向の進行が顕著にみられる。単に価格の安さで購買を決めるのではなく、欲しい物を更に安く買えるといった販促の効果が上がっている。単品での価格訴求は、年々販売数量が減少しているが、割引クーポンの発行日や、全館5%引きなどの販促日は、極端に買上点数が増えている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の出足は好調であったが、中旬から徐々に悪化するなど、7月初旬の気温上昇で夏物が先に売れただけであった。来客数が新たに増えたわけでもなく、客単価が急激に上がったわけでもない。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・農産物や水産物の不振を、夏物衣料や住居関連でカバーする形となっており、トータルでは変化がない。

スーパー（経理担当）	販売量の動き	・梅雨明け以降は気温が上昇し、猛暑の予測も出ているため、夏商戦が本格化すると期待しているが、売上は小康状態で、消費者マインドは今一つの状況である。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・従来と同じく、し好品などの伸びがない。
コンビニ（経営者）	単価の動き	・このところイトインコーナーの利用率が高まってきて、常に満席に近い状態が続くようになり、客単価の上昇傾向が落ち着いてきている。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・大きな変化はみられないが、気温上昇などの天候要因の影響で、3か月前と比較すると改善傾向にある。一方、前年比では大きな変化はない。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・季節的な動きではなく、このところは長期にわたる買い控えがみられる。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・暑さの影響なのか、来客数が昨年よりも減っている。
その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・7月前半は暑い日が続いた結果、飲料水やUVカットクリーム、殺虫剤などの動きが良かったが、下旬になって最高気温が30度前後に下がり、動きが少し鈍くなってきている。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・来客数の増加が購入につながらない。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・参議院選挙では与党が圧勝したが、株価は上がらない。政策待ちの状況であり、今のところは大きな経済波及効果がみられない。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・夏物商材のセールをスタートしたが、目立った消費の拡大にはつながっていない。手持ちの商材では、新たな提案が難しい。
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	・注文の電話が取りきれない状態が続いている。
高級レストラン（企画）	来客数の動き	・先の予約では、宿泊部門におけるインバウンド需要は引き続き堅調であるが、一般宴会、婚礼宴会の予約入込数は、前年と比較して鈍化してきている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙や英国のEU離脱問題、消費税増税の延期など、様々な状況の変化があったものの、大きな影響は出ていない。
一般レストラン（経営者）	それ以外	・建築関係の現場はかなりの好景気である一方、飲食業界は来客数や客単価が伸びず、苦しいといった声をよく耳にする。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・5月が底で、6～7月は徐々に回復傾向がみられるが、上向きとまではいえない状況である。7月前半は前年の天候不順もあり、前年比はプラスであったが、後半に入ってやや下降気味となっている。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・客単価、来客数共に、前年を少し下回る状態で良くない。季節のキャンペーンを実施すると、ポイント還元に対する利用者の反応は良いが、値引きも伴うため、利益の確保が難しい。
その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	競争相手の様子	・今のところは契約があるほか、他社に新たな戦略もない。
観光型旅館（管理担当）	お客様の様子	・三連休中の大型コテージの利用がすべて1泊ずつであり、連泊するグループがない。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドは好調を維持している。傾向としては小グループ化が進んでいるほか、中台韓以外のアジア各地からの客も目立ち始めている。宿泊料金は天井に近いと思われ、稼働率はここ3年ほどで初めて前年を下回りそうであるが、収入は増加している。一方、法人の宴会は相変わらず厳しい。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・夏休みの個人消費は予想よりも伸び悩んでいる。
タクシー運転手	お客様の様子	・ここ2～3か月の傾向としては、昼は必要最小限の利用が増えているほか、夜は飲む機会が増えたためか、人出が増えている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・特に、受注状況に変化はない。

	テーマパーク (職員)	販売量の動き	・来場者1人当たりの販売点数が、減少傾向にあることが気になる。
	その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・英国のEU離脱問題の影響も含め、為替の不安定さから、業績の良い職種にまで悪影響が出ている。先行き不透明感が強く、資金が出ていくのを嫌がる企業が多い。昔のような景気対策の効果は一時的なもので、長い目で見た場合には何の効果もない。
	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	・ブックカフェの形態が顧客から支持され、カフェの売上と共に、書籍関係の売上アップにもつながっているが、そのほかのレンタル、セルは前年割れの傾向が続いている。
	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅の需要が弱まってきている。
	住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・消費税増税の延期、株価の変動といった不安要素があるほか、買い控えなどもあり、先がみえない。
	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は、集客状況、成約数共に、横ばいで停滞している。顧客の購買意欲が上向く要因は見当たらず、価格が上昇局面にある一方、顧客マインドは上がらない状況が続いている。
やや悪くなっている	一般小売店[事務用品] (経営者)	販売量の動き	・夏は販売量も金額も低調となるが、特に今年は春からの落ち込みが大きく、しばらくは我慢の時期だと感じる。
	一般小売店[精肉] (管理担当)	お客様の様子	・最近感じるのは、ゴールデンウィークや夏休み、行事などの時だけ、物が動く傾向が強まり、普通の日には節約傾向がより強く感じられる。消費のメリハリが強くなり、特に食品は携帯電話やレジャーなどに比べて優先順位が下がっている。
	一般小売店 [花](店長)	販売量の動き	・暑さの影響が出ている。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・6月までとは違い、ギフト以外の店頭売上が前年比で5%程度減っている。一番の理由が単価の低下で、二番目が販売量の減少である。近隣のスーパーがリニューアルしたことも響いている。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・高級ブランド品や美術品の引き合いはあるものの、購入につながる商談が少ない。優良顧客を対象とした高級品の催事では、来場する顧客がいつも同じで、買上げは減っている。
	百貨店(販売推進担当)	単価の動き	・高額品や高級ブランドが不振であるほか、外売上も不振であり、大幅な前年割れとなっている。
	百貨店(服飾品担当)	販売量の動き	・4~5月の売上不振で、特にアパレル関係の取引先からは、早期にセールを実施したいという依頼が増えている。昨年の夏はクリアランスの開始日がそろわず、バラバラに立ち上がったが、今年は7月1日に1グループを除く百貨店がセールを開始した。ただし、セールの早期化で月前半は数字が伸びたが、前年の台風の影響を除くと、婦人服関連の売上は結局前年並みである。特に、7月後半の売上の失速が激しい。ただし、化粧品や雑貨関連の動きは良いため、国内消費者の購入は安定している。
	百貨店(マネージャー)	来客数の動き	・直近の来客数、客単価は若干上向きで推移しているが、全体の販売量は前年比で1.3%減、1人当たりの買上点数は0.05点減と、減少傾向にある。クリアランスセールが7月1日からスタートしたが、立ち上がりの金曜日から日曜日の3日間は、比較的好調に滑り出したものの、その後の平日は想定よりも動きが鈍かった。買物の様子や、レジでの販売点数をみると、やはり1人当たりの買上点数は3点以内が大半であり、5点以上のまとめ買いがほとんどみられない。
	スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は増加しているが、1人当たりの単価が下がっている。
	スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は維持できているが、食品を中心に客単価が下がってきている。
スーパー(店長)	販売量の動き	・好調であった食品が販売点数、単価共に悪化傾向にある。一方、家電や衣料品は、7月前半の高い気温の影響で、エアコンを中心に好調なスタートとなったが、月後半は昨年のプレミアム付商品券の反動もあり、前年の実績に届いていない。	
スーパー(店員)	単価の動き	・雨が続いたため、夏野菜が大きくならなかったほか、値段が全然下がっていない。	

スーパー（社員）	販売量の動き	・客の来店頻度はますますであるが、買物1回当たりの買上数量が伸び悩んでいる。これまで多くの客にみられた、まとめ買いが減っていると感じる。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・先月の来客数の落ち込み分は取り戻したものの、客単価が低下している。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・梅雨明け後の、低い気温や天候不順が影響し、夏物家電のエアコンや冷蔵庫の販売量が少なく、売上が上がらない。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・近年のような猛暑日がほぼなく、エアコンが売れていないなど、夏物商品全体の販売状況が鈍い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ボーナスシーズンであり、もう少し引き合いがあると思っていたが、動きが全くない。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・7月初旬まではボーナス商戦が続き、店舗もにぎわっていたが、中旬からは早々に客足も少なくなり、閑散としている日も見受けられた。夏のレジャーに向けての準備も落ち着いた様子である。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・天気も安定せず、夏休み前ということもあり、客足が伸び悩んでいる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・商店街の夏祭りの際は、例年よりも人通りが少なかった。また、市のバルなどの催しでも、前回に比べて当店への来客数は増えたが、バル自体への参加者数が少なくなっている。ボーナスが出たからといって、余計なお金は使わないようである。
一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・英国のEU離脱問題による株価の下落や円高などで、急速に消費が冷え込んでいるほか、インバウンドも少し落ち着いている。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・6～7月の販売量は前年とほぼ同じ水準であった。団体客の利用はみられたが、個人客は若干伸び悩んだ。また、館内での消費額についても少し控えめのように感じる。
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価の高い宿では予約の間際化が進み、苦戦している。
観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・1人当たりの宿泊単価の前年比が、4月は103.3%、5月は95.8%、6月は94.1%と、前年よりも下がっている。
都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・インバウンド客は昨年ほど入らず、宿泊人数は減少傾向にある。また、宴会も熊本地震による自粛などの影響で減少している。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・最近の円高の影響か、アジアからの予約がやや弱くなってきている。欧米からの客の動きは変わらないが、今後ますます円高が進めば、影響が出てくると予想される。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・国内代理店からの送客数が減ってきている。訪日外国人の数は、目立つほど減っていないが、国内観光客の動きが悪くなっている。特に、テーマパーク目的の観光客が減っている。
旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行では、かなり吟味して料金を決めており、インターネットなどでの価格の比較が厳しい。また、来客数も減少している。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ダッカ襲撃テロ事件、トルコのクーデター、ドイツの銃撃事件などが続き、既に申込済みの夏休みの海外旅行で、キャンセル料がかかっても行かないといった動きが出ている。国内旅行に振り替えられているものの、販売額は伸びず、状況は悪化している。
タクシー運転手	お客様の様子	・毎年、8月は観光客も暑さで減少するため、利用が下火になる。
通信会社（社員）	販売量の動き	・リオオリンピックに向けて、テレビなどの需要は増えてくると予想されるが、今までのオリンピックイヤーと比べて力強さは感じられない。
通信会社（企画担当）	単価の動き	・ゲーム機器の販売単価が低下し、販売台数も減少している。
美容室（店長）	それ以外	・化粧品を仕入れているメーカーの調子が最近悪く、余裕がなくなってきている。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築分譲マンションは、タワーマンションが市況をけん引してきたが、価格の高騰に伴って実需による購入が減少し、投資やセカンドハウス需要が中心となってきた。

		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については、取引件数、売買金額の変化があまりみられない。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・販売金額が前年を下回っており、その要因には、単価と来客数の悪化が挙げられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人観光客の購買単価が落ち込んでおり、特に高額品の売上が低迷している。一方、クリアランスセールの立ち上がりが前年よりも1週間早まり、スタートダッシュは好調であったが、月半ばから失速し、低迷している。
		百貨店（営業企画）	販売量の動き	・百貨店の主力商品が軒並み前年割れの状態である。客単価の落ち込みも大きい。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・従来のショッピングセンターには客が来ない。食料品は食品スーパーに行き、衣料品はファストファッションの大型量販店に行くなど、購買の傾向が大きく変わっている。
企業動向関連 (近畿)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年と比べて気温が高く、早めに梅雨が明けたこともあり、飲料水の売上が増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人的な景況感は弱気で変わっていないが、受注量や販売量の数字がやや良くなっていることは事実である。
		通信業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・ボーナス支給後であり、購買意欲が高まっている。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・海外向けの営業を積極的に行っている取引先が増えてきている。当然ながら取引額も増加している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・今月も生産量は前年比で増えているが、消費税増税前と比較すると、やや減少している。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量は3か月前に比べると増加しているが、季節要因によるもので、基本的には変化していない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・3～4月は、期末需要などで多少は上振れしたものの、この夏は例年どおりの売上の推移であり、昨年ともあまり変わりはない。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は取引先の新規開拓に力を入れており、その増加分で売上は昨年並みをキープしているが、従来の取引は大きく売上が下がっている。新規開拓ができてい分と、従来の取引の落ち込みを相殺すると、景気は変わっていない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量は変わっていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的に仕事の発注が遅れている。量的には変わらないが、今後の様子をみながら、発注の時期を見計らっている感がある。一方、新規案件の立ち上がりもあるため、プラスマイナスゼロの評価である。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特殊な製品の荷動きは良いが、一般品についてはスローダウンしており、全体的にはあまり変化がない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・7月は前年比で売上減であるが、営業日数が昨年よりも2日ほど少ない。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・関西エリアでは建築物件の情報が少ない。大手電機メーカー関連の今後の受注も不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の受注状況は活発とはいえないが、受注残が多いので、平均すると景況はそれほど悪くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・円高の進行による不安感があり、製造業での設備機器への投資は延期になりそうである。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・月の前半は、気温上昇に伴ってエアコンなどの夏物商材が市場を引っ張っていたが、中旬から後半にかけては天気の良くない日が多い。気温もそこまで高くないことから、夏物商材の荷動きが急速に鈍化している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず自動車関連の受注が中心であり、多方面への展開が必要となっている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところは受注量にあまり変化がない。通常であれば、もう少し増えてくる時期であるが、動き出すのが遅いように感じる。

	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事の件数も物件の単価も下降気味であるが、専任の技術者や書類作成などに関する経費はどんどん増えている。競争が厳しい一方、受注金額は低調なため、利益が少ない。何のための公共工事なのか分からない。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事は、入札での競争が激化している。監理技術者や技能労務者が不足するなかで、価格競争は続いている。民間関係の工事も同じ状況である。	
	金融業（営業担当）	競争相手の様子	・業種ごとに、受注単価に対する利益幅は大きく違うが、全体的にはかなり厳しい。	
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・年明け以降、株価を押し上げる要因がない。今後も中国や中東などで地政学的リスクが高まることになれば、当分期待できない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿に大きな変化はみられない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告、紙広告共に、売上はほぼ前年並みである。	
	経営コンサルタント	それ以外	・周辺の小売業をみると、猛暑の影響もあって、季節商材は来客数、売上共に、かなり好調と思われる。ただし、それ以外の商品については、財布のひもは固く、苦戦している。	
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	・今月は昨年よりも営業日が2日少ないが、これを考慮しても売上が伸びていない。5月ごろから売上が思うように伸びず、今に至っている。販売価格も、以前に値上げを行った同業他社では、値上げ前の価格に戻っている。	
	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・株価下落や英国のEU離脱問題の影響で、消費者の間にも停滞感が出てきている。催事の販売では客単価が前年比で20%低下しており、価格の低下や買い控えがみられる。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が落ち込んでいる。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・最近の円高の動きに合わせ、神戸から事業所が出ていく傾向が強くなっている。それに伴って事業所の空室率が上がり、社宅のニーズも弱くなっている。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込収入も相変わらず伸びていない。参議院選挙関連のチラシも含めた結果なので、やや悪くなっている。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・食品関連の業種については、卸売業や小売業、飲食業などで、この7月は商品の動きが非常に悪く、売上が低下している。	
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・例年のこの時期と比べると、受注量が若干減少気味である。	
	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	・明らかに沿線の各駅の店舗を利用する中国人観光客の数が減少している。それに伴い、高単価な化粧品などの売行きも鈍り始めている。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・今年に入って円高が進んでいるので、引き合いや受注が減ってきている。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・製品が動かず、出荷量が激減している。自社の責任ではあるが、新製品の開発が遅れ、旧型製品での対応となっており、顧客離れにつながっている。	
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	・先行きが見通せない。	
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（支店長）	求人数の動き	・今年度予算が決まってきたことで、徐々にではあるが受注が増え始めている。
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・既存契約先からの依頼件数が増え、ホームページからの求人の問い合わせも増加している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門が中心の日雇い求人数が、このところは前年比で減少傾向にあったが、今月は増加に転じ始めた。
		民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・従業員数100名以下の中小企業を中心に、引き続き求人の引き合いは強い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の求人意欲については、まだまだ勢いがある。

変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣動向は例年どおりであり、IT関係や政府の行政関係、福祉関係では相変わらずオーダーがあり、派遣業界をけん引している。全体として、この状況が益過ぎまでは続く。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数にはあまり動きがない。求職者の求める条件と、企業が求める求職者のレベルに差がある。
	アウトソーシング企業 (管理担当)	それ以外	・今月も仕事が入らない状況が続いている。
	新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・新聞の求人広告は、縮小均衡の傾向に変化はない。構造的な要因を除けば、特に景気が上向きか下向きかを特徴づけるような動きはみられない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞広告の推移は、3か月前と比べても特に変化はない。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	周辺企業の様子	・関西では、好調であった百貨店、飲食店などの売上が落ち着きをみせており、インバウンド市場の活性化が一つのポイントとなっている。求人も、海外からの訪問客に対応するための、外国人の就業が目立っている。ただし、これらの効果が地元還元されているかどうかは実感がない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で36.7%増加し、11か月連続の増加となった。業種別では、宿泊、飲食サービス業や、不動産、物品賃貸業、製造業、医療、福祉などが増加している。特に、全国展開の飲食チェーン店による大量の求人が目立っている。一方、生活関連サービス、娯楽業や運輸、郵便業、情報通信業などでは減少となった。事業所への景況感に関するヒアリングの結果については、普通という声が多く聞かれる。
	職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・景況が少し悪いという企業は減少したが、大半は円高の影響により、今後の見通しが立てられていない。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・一般的には景気が悪くなりつつあるといわれるが、求人数の動きだけでいえば、前月とほとんど変わらないように感じる。
学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・本学に届いている求人数は昨年と変わらず、3か月前と比べてもあまり変わっていない。	
やや悪くなっている	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・企業の採用意欲は昨年に比べて後退している。今は求人が少なく、採用も少ないなど、全体が縮小しているように感じる。
	民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・事務関連の求人がかなり減っているが、年末に向けての年末調整や給与計算などの労務事務のオーダーは増えてきている。
	学校 [大学] (就職担当)	求職者数の動き	・求人件数は増加しているものの、中小企業からの求人が多く、一部の大手企業では無理に採用活動をしないようになってきている。
悪くなっている	-	-	-