

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)		* 一般小売店〔珈琲〕（経営者）	* 競争相手の様子	* ・同業他社からのカフェ業態の出店件数が加速してきた。大型店舗が大阪市内や周辺部で目立っている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・9～10月の暑い時期に比べ、11月に入ってファッションが好調に転じたことと連動して、食料品やリビングも好転している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・インバウンド売上の減少傾向がほぼ一巡したほか、今月中旬からの円安の進行により、購買客数が増加し、当月の売上前年比は約4%減にとどまる見通し。先月まで2けた減であった減収の動きが薄まり、全体の景況がやや好転している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・気温の低下により、衣料品関連が11月に入ってようやく前年を上回る形となった。また、ネックウェアや帽子、靴などのアイテムに関しても、前年比で103%と回復し、3か月連続の前年割れは避けられた。化粧品やアクセサリなどのアイテムも引き続き好調を維持しており、クリスマス商戦にこの状況が維持できれば、秋の落ち込みをややカバーできる形になる。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は確実に伸びてきている。気温の低下や、これから寒くなるという予測により、冬物商材を求める客の数が増えている。
		百貨店（営業企画）	お客様の様子	・婦人服を中心に、防寒アイテムの動きが好転してきた。強い節約志向がいったん底入れしたように感じる。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・9月の天候不良の結果、農産物を中心に相場が高騰し、単価が大きくアップした。これに伴い、冷凍野菜やサラダなどの代替商品も大きく伸び、全体の単価を引き上げた。ただし、調味料や日用雑貨、パンなどの生鮮品以外の商品は日々の出費を抑えるため、少しでも安い価格を求める傾向が強まっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・気温の低下により、食品以外を中心に、前月の大幅ダウンからやや持ち直した形となった。競合の激しい地域なので、食品はチラシを打ち続けて、何とか去年の売上を維持している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・弁当類や麺類、総菜などの品質が良くなっており、イートインコーナーでの飲食率が上がっているため、スーパーへ行かずに、当店で買って帰る客が増えている。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・省エネ家電を中心に、高単価な冷蔵庫やドラム式洗濯機が売れている。また、高齢化に伴い、暖房器具もメンテナンスが簡便なエアコンにシフトしており、単価アップが期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・行楽シーズンに合わせたキャンペーンやボーナス商戦などは一過性の動きであるものの、毎年の傾向として販売量の増加が期待される。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が増加している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・企業間の訪問の動きが活発化している。一方、朝の通勤では若年層によるタクシーの利用が減少し、自転車の利用が増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンドの効果が少しある一方、全体としては購買意欲が低く、客単価も上がらない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・節約が普通になっており、必要以上に購入しないため、客単価が伸びない。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来店客からは、今持っている物をどう活用するかということで、時計の修理やバンド交換の依頼が増えている。新しく買うよりも、思い出や記念を大事にする点は、使い捨てという言葉があった頃を考えると、大きな気持ちの変化を感じる。また、若い人たちがレトロな時計をインターネットで購入し、修理をして使うという時代の変化も感じる。当店が修理を頼める店として口コミで広がり、来店客が増えていることはありがたい。	
	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上で見ると、ほぼ横ばい状態である。	

一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・悪くなっているとは思いますが、逆に年末に向けて盛り上がりつつある状況ではない。ギフトや年末へ向けての予約などもあまりみられない。牛肉の相場もここへきて上向いてきたものの、いつもよりもタイミングは遅い。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・冬物衣料の動きが出てきた。ただし、高額な厚手の製品の動きが悪く、消費者は慎重に買物をしている印象がある。
一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず飲食店関係が苦戦しているため、当店も苦しい。特に、今月は野菜の仕入価格が高く、それを納入店に価格転嫁できなかったため大変である。
一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・9月の台風や豪雨の影響で、販売価格が高い。これに伴う買い控えで、販売量が良くない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の前半は気温の低下に伴い、アパレルや防寒商材の動きが良かったものの、中盤から後半にかけて失速し、目標は達成できない見込みである。客は実用的な商品は購入するものの、必要以上には購入しない。また、客の財布のひもは一層固くなっており、購入単価にも慎重さがみられる。数量、単価共に厳しい状況にある。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、今月は防寒衣料品が好調である。一方、お歳暮の早期受注は前年を上回る勢いであるが、前倒し傾向に終わる可能性が高い。食料品や雑貨の売上は相変わらず低迷している。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・お歳暮の食品が不振で、ファッションでも重衣料の動きがまだ鈍い。前年は悪かったが、それすらカバーできていない。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品や高級ブランド品など、200万円以上の高額品は、昨年と同様に買上点数、金額共に好調であるが、美術品は落ち込みが大きい。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・気温の低下により、防寒商材に動きがあるものの、必要以上に買物をしない節約志向が感じられる。また、株高ではあるものの、高額商品の動きが伸び悩んでいる。
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・秋冬物の実売期を迎え、集客イベントを立て続けに実施することで、前年以上の集客となった。ただし、買上率、単価共に振るわず、売上実績は前年比で1%ほどの微増にとどまっている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・月初の気温が低めで、婦人服を中心にファッション関連が比較的好調に推移したものの、中盤からは天気が崩れ、気温も上昇したため、減速気味である。一方、食品は順調で安定している。さらに、インバウンド売上も厳しいものの、化粧品は依然として好調である。時期や部門による好不調があるため、全体的にはあまり変わらない。
百貨店（販促担当）	単価の動き	・冷え込みを感じるこの時期らしい気候になり、上旬は防寒系アイテムに動きが出たものの、後半は失速している。非常にシビアな消費傾向が続き、客単価が低下しているほか、高額品の動きも落ち着いており、苦戦している。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・これまでの傾向に変化はなく、前年実績の確保に苦戦している。寒気が早く到来したことで、婦人服は全体的に好調となっているが、お歳暮のギフト商戦は苦戦している。ただし、入店客数だけは前年実績を上回っている。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・宝飾品や海外ブランド品、高級時計などは売上が多少回復してきているが、依然として婦人服の売上は低迷している。気温もあまり下がらず、冬物商材が苦戦している。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・直近の動きでは、気温の低下やポイントアップ優待などのカード施策が、売上増に直結していない。引き続き、客の動きがつかみにくい状況が続いている。
百貨店（マネージャー）	単価の動き	・11月は気温が低下し、冬物衣料の売行きが回復した。ただし、ブランドによる好不調の差が大きく、中価格帯の衣料品は堅調である一方、高価格帯のブランドが大きくマイナスとなっている。買上点数の減少は続いているが、上昇していた客単価がマイナスに転じている。最近の円安、株高傾向による消費の改善はみられず、消費の引き締め傾向が顕著に感じられる。

	スーパー（店長）	来客数の動き	・新たな競合店による来客数の減少もあるが、それ以上に近隣のディスカウント店へ顧客が流れている。セール開催時に買物が集中する傾向も強まっている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・農産物の高騰により、食料品全体では売上が昨年並みを維持しているが、農産物以外は前年割れとなっている。衣料品も、季節の変化に伴う需要で、実用衣料品は好調であるが、依然として選別の目は厳しい。住居関連品でも、大型家電の動きが引き続き鈍い。
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・野菜相場の高騰による売上の増加が、鮮魚や衣料品の不振をカバーする構図は変わっていない。
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・ここへきて気温も下がってきたが、今月中旬までは暖かい日が続き、前年比では冬物関連商品の動きが良くなかった。逆に飲料関連は良かったが、冬物素材のマイナスをカバーするまでには至っていない。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の高騰や気温の低下などの追い風もあり、売上は一定の水準を保っている。しかし、消費者のマインドは、ブラックフライデーなどの仕掛けが一部では有効であるように、低価格指向が非常に強い。
	スーパー（社員）	単価の動き	・各店の売上は、生鮮食品の相場高もあって堅調に推移している。来客数も天候にも恵まれて堅調である。ただし、競合状況の厳しい店舗が多く、全体的には単価の低下がみられる。
	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・葉物野菜などの品不足は解消されつつあるが、かといって購買点数が増える傾向にはない。
	コンビニ（店員）	販売量の動き	・来客数、販売量共に変化がない。やはり客の購買意欲は低いように感じられる。
	コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・多少の上げ下げは毎日あるが、3か月前と比べて大きな変動はない。
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電製品の消費では、故障しない限り買換えない傾向が強まっており、販売増につながらない。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・ボーナス前であるせいか、買い渋りが非常に目立つ。来月はボーナス商戦にクリスマス、年末などがあり、売上は上昇する見込みであるが、期待はできない。
	乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・11月に入って来店数が激減している。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・年末に向けてボーナス商戦に入っていくが、まだまだ販売量が増えているとは感じられない。残りの時間は限られてくるが、しっかりと販売していきたい。
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・案件は順調に出てきているが、注文までに時間と手間のかかる顧客が多い。効率が悪く、コストアップとなるケースが増えている。
	その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・11月中旬から下旬にかけて、日によっては寒暖の差がかなり大きくなったことから、インフルエンザが流行している。それらの影響で、感冒薬やカイロ、ハンドクリームなどの動きが良くなっている。
	その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国の大統領選後は株価が上がっているが、国内の景気が良くなっているようには思えないため、しばらくは今の状態が続く。
	その他専門店【宝飾品】（販売）	単価の動き	・円安が少しずつ進んできているが、販売価格の設定を変えるのは容易ではない。
	その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・今まで比較的堅調であった食品も前年実績を下回る状況で、顧客は購買に対して、より慎重になってきている。
	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	・カタログの発刊からしばらく経過しているため、日々の受電数にばらつきがある。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・12月を控えた時期ということで、例年どおり客の動きは少ない。
	高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宿泊単価はアップしているが、料飲施設の客数が伸び悩んでいる。
	一般レストラン（企画）	来客数の動き	・来客数には少し回復傾向がみられるものの、一進一退の印象がぬぐえない。地域別には、関西、西日本、関東の順で、来客数の前年比が回復している。
	その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・来客数、単価は前年と変わらない。ポイントカードを導入しても来客数に変動がなく、ポイント還元による利益の持ち出しが負担になっている。

その他飲食[自動販売機(飲料)](管理担当)	それ以外	・朝の気温は低いが、昼には上がるため、購買がホット商品になかなか移行しない。
観光型ホテル(経営者)	来客数の動き	・11月は年間で最も繁忙期にあたるので、来客数は多かったが、昨年に比べると団体客も少なく、全体としては宿泊売上も減少した。また、付帯売上も前年を大幅に下回っている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・特に目立った行事がなく、ギリ貧の感覚がある。
観光型旅館(管理担当)	お客様の様子	・大型コテージの利用状況を見ると、1泊のみの利用が主流となっており、ここ数年は連泊での利用が減少している。
観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・2つの宿泊施設が3月から耐震工事に入っているため、街全体の景気の動きは、数字の上では悪化している。
都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・米国の大統領選で共和党候補が当選し、株安、円高になるとの予想に反し、株高、円安状態となったが、景気的情勢は変わらない。今のところは様子見の感がある。
都市型ホテル(管理担当)	来客数の動き	・引き続き、外国人観光客の宿泊に関しては好調に推移している。ここしばらくの傾向として、中国人の訪日客は、朝食ありの団体客から、朝食なしの個人客へと変わってきている。そのため、朝食収入は減少している。
都市型ホテル(総務担当)	来客数の動き	・11月の宿泊者の動向は、この2~3か月に比べて上向いており、前年に近い売上が見込まれる。
都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・秋の行楽シーズンであるが、11月に入って急に寒くなったことが影響しているのか、2名以上の利用客が昨年実績を下回っており、ビジネス客と訪日外国人でカバーしている状態である。
旅行代理店(店長)	お客様の様子	・客の来店が増えてこない。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人消費の回復がなかなか進まず、景気回復の兆しがみえない。
旅行代理店(役員)	販売量の動き	・九州ふっこう割の利用により、国内旅行は若干伸びたものの、海外旅行は相変わらず欧州方面が戻ってこない。また、カニやクエ、かきなどの味覚やスキーなどの季節商材も、前年を上回るほどではない。
タクシー運転手	来客数の動き	・駅では雨が降れば利用が増えるが、ホテル周辺は以前と変わらない動きである。
タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会が順調に推移している。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。
通信会社(社員)	販売量の動き	・今年は年末のテレビ需要が増えそうなので、例年よりも契約数が伸びると予想される。
テーマパーク(職員)	来客数の動き	・来客数の落ち方が本当にひどいわけでもないものの、何とか持ちこたえているともいえず、厄介である。レジャーは心とお金に余裕がないと楽しめないのが、今の世間の動きを反映しているように感じる。
美容室(店長)	販売量の動き	・良い商品が出たので、徐々に売上が増えている。
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	・ゲーム売上が好調なこともあり、全アイテムに復調の兆しがみられる。
住宅販売会社(総務担当)	販売量の動き	・年末を控えて、秋口から受注が減少している。例年のことなので、経営には織り込み済みである。
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)	お客様の様子	・現状は3か月前と変わらない。
その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場組数は前年と同じぐらいである。
その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・米国の大統領選後の円安、株高の影響からか、新築マンションの市場では高額物件の客足が若干戻りつつある。ただし、あくまでも短期的な動きのように感じられ、年明けから3月末までの年度内の動きは不安定な状況である。

	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・11月と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、関西の11月は97.5%で、8月は93.2%、関東の11月は84.9%で、8月は90.9%、中部の11月は95.3%で、8月は105.3%、中国の11月は101.7%で、8月は88.7%となり、各地区合計の平均は11月が95.5%で、8月が93.7%となった。全体ではあまり変化がないように見えるが、関東地区の落ち込みが非常に大きい。ほかの地区では、先月と同様に中国地区でプロ野球チーム優勝の影響がまだ残っているが、一過性の動きであり、継続するものではない。	
	一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・来客数は微減であるが、販売点数の減少が顕著である。	
	百貨店（マネージャー）	それ以外	・店頭売上の傾向は、価格に対するシビアな反応が続いている。特に、中間層の生活防衛意識は強い。低所得層の購買意欲も低下し、購入量、単価共に悪化している。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候が急変して、ひきたてコーヒーがアイスからホットに変わり、販売量が落ちている。また、飲料水も前年比で5%減少している。	
	コンビニ（店員）	お客様の様子	・暑い時期に比べて飲料水などの売行きが悪くなり、客単価が下がっている。プラス1品の購入も少なく、買い控えている様子である。	
	コンビニ（店員）	販売量の動き	・急に冷え込み、アイス商品が売れず、飲料も伸びない。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は少し寒い日もあったが、暖かい日も多かったため、来客数が少なかった。暖かい日があると売上が減少し、結果として昨年よりも3割ほど悪化している。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の低価格の定食を始めたが、グループではなく1人の客が多く、来客数の増加にはつながっていない。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大型店舗よりも、常連客が中心の小型店舗の方が多少にぎわっており、全体的に外食産業は下向きと感じる。急に寒さが増し、体調を崩している人が増えていることも、不調要因の一つと考えられるが、経済的に不安定な状況となっている。	
	一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・8～9月に比べると回復しているが、天候不順は続いている。	
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客は動いてはいるものの、価格にシビアになっている。単価を上げたにもかかわらず、予約は入っているが、勢いが無い。一度キャンセルになると、もう次の予約が入らない。	
	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・円安の傾向が顕著になり、客の海外旅行マインドが盛り上がらない。年末年始の日並びも、旅行に行くにはあまり良くないため、予約の動きが停滞している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・分譲マンションの集客数が減少傾向にある。ただし、少ないながらも、途切れずに来場が続いている。	
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・街を歩いている人に、老人と外国人観光客が目立つ。
	×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・この夏は猛暑で、早い時期から暑くなったため、特にエアコンの販売台数が増えた。ただし、夏以降はなかなか寒くならなかったため、現在はあまり季節商材が動かず、厳しい状態である。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は8,524円で、3か月前の10,053円から急激に悪化している。
	×	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新築、中古住宅共に、購入希望客が極端に減少してきている。
企業動向関連 (近畿)	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電子部品関連製品の販売数量が、前年比で約12%増加している。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前よりも、東京では受注量がやや増えてきているように思う。特に、旅行関係のダイレクトメール類の印刷物が増えてきている。	
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・材料の値上げを控え、品種によっては値上げ前の確保を狙う駆け込み需要的な動きがある。勝ち組と負け組との企業格差も拡大してきている。	
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全般的に少し荷動きが良くなっている。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここへきて、住宅地の開発に伴う無電柱化の依頼が増えてきている。特に、関東方面が顕著である。	
	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では、クリスマスのイルミネーションや販促用の仕込みが始まってきている。	

	経営コンサルタント	それ以外	・中規模から小規模の小売業者をみていると、ボーナスシーズンに向けて、少しにぎわいを取り戻してきたように感じる。
	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	・今月に入って気温が一気に低下したこともあり、駅構内でも冬物商材が動き始めた。また、インバウンド需要も前月に比べて大きく伸びており、特に土産物店には大きな動きがみられる。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・11月中旬からの気温の低下により、飲料水の売上が少しずつ減っている。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・9～10月の落ち込みからやや回復し、11月の売上は前年を3%強上回っている。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・タオル産地では最需要期を迎え、受注量が前年比でも増えているが、消費税増税前と比較すると微減であり、あまり盛り上がっているとは感じない。
	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、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	・住宅関連の製品の動きが鈍くなっている。2～3月の繁忙期に向けて、徐々に受注が増える時期であるが、前月比では横ばいである。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在は大型プロジェクトが進んでいるが、そのほかの通常取引はそれほど活発とはいえない。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・あまりにも早い円安で、先行き不透明さを感じている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が横ばいである。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車産業からの受注に支えられ、売上は維持できているものの、ほかの引き合いは具体的な受注に至る案件が少ない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・要望に対して、予算の少ない顧客がほとんどである。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・官庁関係の入札が、激しい価格競争となってきた。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・販売先の動きが計画よりも遅れ出しているように感じる。そのため、中小企業の資金繰りに乱れが生じている。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・ここへきて年初の株価に戻ってきた感がある。しかしながら、物価はむしろデフレに逆戻りの印象がある。今一つアベノミクスの効果が感じられない。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業が撤退していき、企業の事務所や社宅のニーズは相変わらず減っている。それによって事務所の賃料が下がるほか、空室率の上昇にもつながっている。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・読者数や折込件数に大きな変動はなく、低い水準のまま推移している。
	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、前年の売上を下回っている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告では、先月に比べて大きな動きはみられない。米国の大統領選による影響も、国内にはまだ出ていない。
	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月も先月に続き、荷動きはあまり良くない。業務用は安定しているが、家庭向けが思ったよりも伸びていない。野菜の高騰などが原因とも思われるが、全体的に消費が減退している。
	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・経費をかけた消費者向け催事で集客が伸びず、売上が減少し、利益が確保しにくくなっている。売上の確保のために、催事には参加せざるを得ないが、経費の負担も増えている。無理な販売が売価ダウンの要因にもなっているため、商品の付加価値をアピールする形での販売モデルを作る必要がある。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きが気がかりである。とにかく今月は3か月前に比べると悪い。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・エンドユーザーに直接販売する、小売業の売上停滞が続いている。中でも複数の企業では、観光地の店舗の売上が鈍化している。インバウンドによる売上増は、もはや頭打ちと判断されており、今後の対応が検討されている。
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・以前に比べて受注量に勢いがなく、顧客側が買い控えているように感じる。

	その他サービス [自動車修理] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・取引先からの注文件数が減っている。
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・受注量と共に、引き合いも非常に少なくなっている。
	x 電気機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・本来は活発に動く時期であるはずが、業界における規制の問題で、設備更新に対して消極的になっている。
	x その他非製造業 [社] (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・年末の時期に照明関連の商材が全く動かない。
雇用 関連 (近畿)	-	-	-
	人材派遣会社 (支店長)	採用者数の動き	・凍結となっていたプロジェクトなどが動き出し、採用数が増えている。
	アウトソーシ ング企業(管理 担当)	それ以外	・今月は順調に仕事が入ったが、例年に比べるとあまり変化はない。
	民間職業紹介機 関(マネー ジャー)	求人数の動き	・中小企業では、引き続き採用意欲が高い。
	民間職業紹介機 関(営業担 当)	求人数の動き	・年末に向けて求人が増加しており、求職者も少し増えている。
	学校[大学] (就職担 当)	求人数の動き	・内定式を終えても、採用予定数を充足できていない企業が多い。求人票の送付や持参が多くなってきており、採用意欲も高い。
	学校[大学] (就職担 当)	雇用形態の様子	・欠員が2人出たため、急きょ募集を行ったが、今までに比べて応募が集まらなかった。給与面などで折り合わないことも多く、少し賃金相場が上がっていることを実感している。
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣業界では、年末、年度末特有の忙しさが出てきている。全般的には買手市場であり、特にIT関連では、一定のスキルがあれば企業は即採用する傾向にある。一方、一般事務は相変わらずハードルが高い。3年問題を意識してか、スキルはもちろん、年齢の若い人を選ぶ傾向がある。慎重な動きは相変わらずであるが、今後は年齢を一つのポイントとする傾向が、大きな流れになってくる。
	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・求職者の動きは、好条件の企業に集まる傾向にある。条件に合わない企業は敬遠される傾向が顕著で、売手市場の色彩が一層、強くなっている。
	人材派遣会社 (営業担 当)	それ以外	・年末や、来年3月までといった、期間限定の依頼が増えてきているが、例年によくみられる現象であり、特に増減は感じられない。
	新聞社[求人広 告](管理担 当)	求人数の動き	・年末を迎え、新聞求人も増加傾向にある。ただし、景気上向きの兆候を示すような顕著な傾向ではなく、新年を控えた例年どおりの季節変動と感じる。
	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、年末商戦は例年どおりの動きである。TPP問題や米国の大統領選の影響が、これからどう顕在化してくるのを見守りたい。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・10月の新規求人数は、前年比で2.7%減少し、2か月連続の減少となった。ただし、減少の主な要因は、前年に飲食チェーン店の開店に伴う大量求人があった反動であり、それを除くと求人数はほぼ横ばいとなっている。求人数が増加している業種は、教育、学習支援業、生活関連サービス、娯楽業、卸・小売業、情報通信業、製造業などとなっている。管内事業所への景況感に関するヒアリング結果では、普通との回答が多い。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・近畿の新規求人数は前年比1.9%減と、17か月ぶりに減少したが、求人数そのものをみると、今年度に入って初めて15万人を超えており、高水準を維持している。ただし、一部の企業では昨年よりも減少している例もみられる。天候不順などで、百貨店、スーパーの販売額が減少し、募集のタイミングを見計らう動きがある。
	職業安定所(職 員)	それ以外	・引き続き有効求人倍率は好調に推移しているが、特に人出不足が心配される福祉関係の求人が増えている反面、求職者は減少しているため、景気が上向きとは感じられない。

	民間職業紹介機関（営業担当）	求職者数の動き	・新卒学生の内定状況が例年よりも良い。まだしばらくは良い状態が続きそうだと考える。
	学校〔大学〕（就職担当）	求職者数の動き	・大卒の新卒採用では、内定状況が昨年と比べて良い水準となっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求職者数は5.0%増加、新規求人数は18.2%減少しており、新規求人倍率は0.53ポイント低下している。また、新規求人数がここ3か月連続で減少していることから、従来から良好であった雇用環境に一服感が出てきたと感ぜられる。ただし、就職件数は17.8%増加しており、新規就職率は上昇した。産業別の新規求人数では、卸売業が増加している以外、ほぼ全ての業種で減少している。特に、建設業、小売業、宿泊業は、40～50%の大幅な減少となっている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設部門を中心とした日雇い求人数が、前年を少し下回る傾向となっている。
	x	-	-