

8. 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		家電量販店（店員）	来客数の動き	・決算月での需要増や新生活関連で、来客数、購入単価共に改善している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年度末の忙しさだけでなく、車中での客との会話でも、忙しいという言葉が頻繁に聞かれる。
(近畿)		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・直営店やフランチャイズ加盟店の来客数が増え始めている。季節要因かどうか、少し様子を見たい。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・前年の目標に対して、おおむね良い状況で推移している。来客数よりも、客単価が伸びている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3月に入り、月末にかけて気候が安定してきている。野菜の価格が下がったことで生鮮食料品の動きが良くなったほか、月末は花見のお弁当が好調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月の中旬から寒さも和らぎ、富裕層による、春物の高級衣料品や高額ブランドの宝飾品の購入が増えている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・インバウンドによる消費の一層の活発化と、富裕層の積極的な購入も継続しており、高額消費の増加や、客単価の上昇につながっている。一方、ファッション雑貨や食品は伸び悩んでおり、中間層の節約志向も続いている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年と比べて増加しており、当店でも10%以上増えている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド効果が変わらず続いていて、来客数、免税販売件数が前年の2.5倍、免税金額も5.5倍で推移している。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が増加傾向にあり、衣料品の動きも良い。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・3月は気温が前年よりも最高、最低気温共に約3度高く、春物衣料が好調な動きとなっている。また、桜の開花が早まり、京都を訪れる訪日外国人による免税売上も好調で、売上は前年の2倍となっている。街全体が国内外の旅行者による経済効果で活気にあふれている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・3月は、少し離れた場所にあるスーパーが改装で2週間ほど営業していなかったほか、近所のスーパーが閉店したため、客足が伸びている。ふだんは月曜日にチラシを入れないが、競合店の改装の間は月曜日に入れた。チラシを入れずに来客数が増えれば、改装中のスーパーの客が流れてきたと判断できるが、入れたことで、その動きについては判断が難しい。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・前年よりも早くから気温が高くなることで、飲料や涼味関連商品が一気に売れ出している。また、花見や行楽、春休みなどの催事企画もあいまって、好調に推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ファーストフードや弁当、米飯類の割引セール効果が予想以上にあり、販売量が大幅に伸びた。割引分を差し引いても売上増となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が上昇するなかで、20～24時頃の客も増え、来客数は前年比で5%ほど増加している。
		コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・街での人の動きやニュースをみると、購買動向やレジャー関連は活発になってきたように思うが、当方の売上は、まだそれほど上向いている感覚はない。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・少し暖かくなり、春休みにも入ったので、来客数が増えている。
	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・単身者の新生活需要や、引っ越しに伴う需要で、来客数は増えている。それに伴って客単価も上がっているため、好実績が見込まれる。	
	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・特に、週末は安定して来場がみられる。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・大口の歓送迎会が増えているほか、春節後は一時的に客足が落ち着いたものの、春休みや卒業シーズンに入り、国内外共に観光客が増えた影響で、来客数は増加している。	

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は改装のため、客室の約10%以上が販売できない状況。前月はそれでも前年の収入を上回ったが、今月はかなり苦戦している。販売価格が上限にきている可能性がある。一方、宿泊に連動するはずの食堂の利用は、前年売上を維持しており、ランチや夕食が好調に推移している。さらに、宴会も増収が続いており、新規利用のほか、一部で単価の上昇が見受けられる。
都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・客室については、国内の旅行代理店からの予約が低調であるが、MICE、企業の報奨旅行が好調であり、売上に貢献している。また、レストランについても、花見の時期が早まり、3月の最終週が非常に好調となっている。
都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊については、客室単価は前年を下回っているものの、稼働率が97%近くとなっており、レストラン収入も前年を上回っている。宴会の売上は前年を下回っているが、2月に比べて予約は増加傾向にある。
旅行代理店(役員)	来客数の動き	・前年の年末までは団体旅行が好調であったが、平昌オリンピックを終えた頃から、実際の個人需要が伸びている。
通信会社(社員)	販売量の動き	・3月は、転居や入居に伴う解約と新規申込みが増える時期であるが、新規申込みの増加により、大幅に加入件数が増えている。
その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・周辺の公園への来園数も増加しており、微増であるが景気の回復傾向を反映していると感じる。
その他サービス[学習塾](スタッフ)	来客数の動き	・退会者数以上の入会が見込まれる。
住宅販売会社(経営者)	単価の動き	・市内中心部の地価は相変わらず高値で推移しているが、徐々に周辺の住宅地の地価も上昇し始めている。
商店街(代表者)	お客様の様子	・梅田周辺の商店街ではインバウンド効果はほとんどなく、心斎橋周辺だけの現象にとどまっている。
一般小売店[時計](経営者)	販売量の動き	・来客数、販売量、売上共に低い水準で落ちてきた。景気が良くなり、物が忙しく動くとは考えられない。仮に今よりも悪くなると、経営そのものに影響が出てくる。世の中では、100円均一を中心に安い物が当たり前となり、物売るの是非常に難しい。
一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・3月は天候にも恵まれ、来客数も前年比で103%と増加している。客単価も若干上昇するなど、売上にも春が感じられる。ここ4か月は、2月を除いて売上の微増傾向が続いている。
一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・売上は前年と同じ水準で推移している。
一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・3月と前年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90.7%で、12月が102.8%、関東は3月が91.2%で、12月が95.6%、中部は3月が104.8%で、12月が106.2%、中国は3月が101.7%で、12月が102.3%となり、各地区合計の平均は3月が95.0%で12月が102.0%となった。地区によってバラバラであるが、ひな祭り、ホワイトデー商戦共に不調となったことが、最大の悪化要因である。
一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・外食では競争が非常に激しくなっているように感じる。インバウンドの影響も含めて、需要は増えていると感じるが、それ以上に競争が厳しくなっている。また、価格が安い物と高い物、そして価値のある物など、それぞれに特徴のある店が人気を得ている。
一般小売店[野菜](店長)	販売量の動き	・ゴルフ場やレストランと取引しているが、なかなか厳しい状況が続いている。
一般小売店[花](店員)	販売量の動き	・繁忙期に入っても例年どおりの予約があり、販売量が増えている。
一般小売店[菓子](営業担当)	来客数の動き	・気候の変動が激しく、各テナントからの発注が伸び悩む状況が続いている。
百貨店(売場主任)	販売量の動き	・景気というよりも、天候不順の影響で売上が目標に届いていないが、前年の水準は維持している。

百貨店（販促担当）	販売量の動き	・気候の寒暖の変化による好不調の波はあったものの、月後半の桜の便りとともに、衣料品、雑貨は活発に動き出している。一方、来客数は少し前年を下回り、それに伴って食品もやや苦戦している。高額品は株価の不安定な動きから、様子見の雰囲気が出ている。
百貨店（マネージャー）	単価の動き	・店舗全体の店頭売上は、前年比6%増で推移している。訪日外国人の売上は60%増と、以前に比べて伸び率が鈍化した。桜の開花が例年よりも早かったこともあり、3月下旬には入店客が増加し、訪日外国人売上を除いても、店頭売上は1.6%増と好調である。引き続き、国内の富裕層と訪日外国人の購入により、特選衣料品や宝飾品の販売が伸び、全体の単価を押し上げている。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・中旬以降の気温の上昇もあり、婦人服を中心にスプリングコートなどのファッション商材は堅調。ホワイトデー商戦では、従来型のハンカチなどは不振で、チョコレートなどの食品に、需要が完全に移行している。全体的には緩やかな節約志向がみられる。一方、新たなコト消費を含む形での物販は、予想どおり好評である。
百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・春物婦人衣料の動きは前年並みである。比較的暖かい日が多く、シャツはよく売れたが、羽織物は苦戦した。また、購買はますます実需型になっている。株価が不安定なため、このところ好調であった高級輸入雑貨の伸びも鈍化しつつある。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は好調に推移しているものの、高価な時計の売上が思ったよりも伸びていないため、トータルでは前年並みで推移している。
百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・インバウンドの売上が、春節のあった前月を上回る勢い。航空運賃が安いこともあり、訪日外国人の数が前月よりも多い。また、今月は天候が良かったことから、入店も前年比でプラスとなっており、婦人服や紳士服などの春物商材もよく動いている。
スーパー（店長）	お客様の様子	・ハレの日とふだんの日の使い分けが明確で、メリハリ消費が顕著となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が落ち込んでいるほか、1人当たりの購入数も微減であり、客単価は低下している。引き続き消費者の生活防衛意識は強い。
スーパー（店員）	販売量の動き	・寒さの影響で野菜の値段が高騰して以降、余り動きがない。
スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の前年比は、直近の3か月間は100%で推移している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・想定した以上に気温の上昇が早く、花見需要の時期が早まるなど、売場との連動が今一つ取れていないせいか、売上は伸び悩んでいる。
スーパー（社員）	単価の動き	・今年は例年以上に厳しい寒さとなり、前月まで冬物商材の動きが食品、日用品共に良かった。競合店が増加して、店頭への来客数は減少しているものの、客単価の上昇が続いており、売上は全店で堅調に推移している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は若干減少傾向であるが、購入点数と客単価は少し改善しているため、売上は横ばいである。
コンビニ（店員）	お客様の様子	・1月初旬の売上は良かったが、一時的な好調に終わった。今月もセール商品はよく売れているものの、その他の商品は売れ残っている。春休みに入り、小中学生などの来店が増えているが、さほど売上は変わらない。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・家電の購入サイクルが長期化しており、故障しない限り買換えないという、慎重な消費者が多い。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・家電業界は今月が決算のため、販売量が増え当然であるが、前年比でいえば特に変わらない。来月以降は販売量が落ちるが、インターネット通販との競合で年々厳しくなっている。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・中古車に関する問合せが多く、価格帯も安い。インターネットに掲載している商品だけが動いている状況であるが、成約には至っていない。新車は高額であるため、条件面の交渉が増えている。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・売上は増えているが、利益率は低下している。

	その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価がここ1か月の間にかなり下がったため、客は精神的に少し不安な状態となっている。
	その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・都心に店舗を持つドラッグストアは、海外からの観光客の需要がまだにある。ただし、以前に比べると商品は限定される傾向にある。当社は都心に店舗が少ないため、前期に比べると売上は厳しい。
	その他専門店 〔ドラッグストア〕（店員）	単価の動き	・雨の日や寒い日が多かったため、来客数が減っている。1人当たりの単価も1,000円前後に下がり、売上の目標達成率は70%にとどまっている。必要最低限の物しか購入しない客が多い。
	その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・好景気の実感はない。株価の急速な下落も、景気的不安定感を演出している。
	その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	販売量の動き	・販売量には特に変化がない。
	その他小売 〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・ようやく寒の戻りも一服し、野菜価格の高騰も落ち着いてきた。春らしい暖かさが感じられる日も多くなったため、今後の春物商材の動きに期待している。
	高級レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・日によって来客数の差が激しい。
	高級レストラン （企画）	来客数の動き	・宿泊では、客室単価は上昇傾向であるが、特に婚礼宴会では、新規の引き合い数がエリア全体で減少している。
	一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・当店がテレビで生中継されたが、店の名前を出せなかったため、知っている人しか分からなかった。昼の来客数は増えているが、夜が増えることはなく、全体としては変わらない。
	一般レストラン （企画）	単価の動き	・来客数の前年比はほぼ横ばいであるが、客単価が上昇傾向にあり、売上は継続的に前年を上回っている。特に、土日、祝日が好調に推移している。
	一般レストラン （経理担当）	お客様の様子	・いわゆる年金の個人情報の流出や、公文書の改ざん問題など、公的機関の問題が連日報じられている。全く先が読めず、閉塞感が漂っている。
	その他飲食 〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・新商品も出ているが、特定の分野に偏っており、インパクトが弱い。
	観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・3月は引き続き国内外の個人客の動きも良く、好調を維持している。春休みということもあり、若年層の来客も多い。
	観光型旅館 （団体役員）	来客数の動き	・3月中旬以降は天候にも恵まれ、家族連れや卒業旅行の客でにぎわっている。
	都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・花見シーズンに入ろうとしているが、予約状況に変化はない。インバウンド効果は余りみられない。
	都市型ホテル （客室担当）	来客数の動き	・桜の開花が前年よりも10日間早くなったこともあり、下旬は満室状態が続いている。それも影響してか、外国人宿泊者は前年比で6%増加している。
	都市型ホテル （管理担当）	来客数の動き	・アジアからのインバウンドの利用が継続的にあり、それに伴う宿泊や朝食需要はみられるが、レストランなどの夜の需要には、依然として勢いが弱い。
	旅行代理店 （支店長）	お客様の様子	・春休みの旅行について、間際需要が発生している。ただし、近場への旅行が多く、単価の安い行き先に客の意識が向いている。旅行を検討する余裕は出てきているが、財布のひもは固い。
	旅行代理店 （営業担当）	販売量の動き	・株価の不安定化や円高などの不安要素もあり、なかなか個人消費の拡大につながらない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・寒さが緩み、客の乗車機会が増えたものの、売上の増加にはつながっていない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・インバウンド客も以前に比べると落ち着いた感じで、まばらな状態が数か月続いている。
	通信会社 （経営者）	お客様の様子	・受注状況に大きな変化はない。
	通信会社 （企画担当）	販売量の動き	・一部のゲームソフトの売上が良い。
	テーマパーク （職員）	来客数の動き	・固定客を狙ったイベントは成功しているものの、一般的な層には余り浸透しておらず、来場者数の増加につながっているとはいえない。

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	・インバウンドの需要が相変わらず強い。3月は天候要因の影響で、外見的には改善傾向にある。
美容室 (店長)	販売量の動き	・売上は前年を下回っているが、想定範囲内である。
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	・インターネット通販との競争もあり、特に書籍の売上などに影響が出てきている。
住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・住宅市場の動きに変化はみられないが、新築のコストがゆっくりと上がってきている。
住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・毎年恒例のイベントでは、来客数は減少したが、受注は前年比で微増となっている。
その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・相変わらず高額マンションの販売状況は総じて好調であるが、郊外中心の一次取得者向けのマンションは不調である。
商店街 (代表者)	お客様の様子	・ようやく寒さからは解放されたが、光熱費の上昇のほか、年度末や新年度の祝い事などで、購買意欲は低下している。
一般小売店 [事務用品] (経営者)	販売量の動き	・3月の年度末まで動きが良かった商品も、4月以降の商談はほとんどなく、新年度からの販売に不安がある。
一般小売店 [衣服] (経営者)	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、販売量も減っている。春物衣料の立ち上がりも悪い。寒さが一気に暑さ変わっていくなかで、夏物衣料の動きはまだみられない。
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。3～4月はビジネス商材が売れる時期であるが、動きは良くない状態である。一方、低価格品は好調に推移している。商品ごとの好不調の差が大きく、客による不要不急の商品への支出も従来どおり慎重である。価格の推移も、従来以上に厳しいように感じる。
百貨店 (企画担当)	お客様の様子	・外国人売上は1か月当たり24～25億円の規模で推移しているが、前年の1月頃から急増したため、今月の免税売上は前年比で10.2億円増の、プラス65%となる見通しである。前年12月の実績は、13.7億円増のプラス79%であったため、増収の動きが弱まってきている。一方、富裕層中心の外商売上は好調に伸びているが、不安定な気候の影響が、国内の現金客の売上は低迷している。
百貨店 (商品担当)	販売量の動き	・外国人観光客による免税売上は、都市部の店舗では堅調であるが、郊外や地方店は恩恵が少なく、さらに天候不順でファッション関連がやや厳しい状況のため、店舗間の格差が広がっている。
百貨店 (販売推進担当)	販売量の動き	・春物衣料の動きが若干悪い。
スーパー (経営者)	来客数の動き	・月前半は、季節商材の大幅な相場高で販売量が落ち込んだほか、中旬は土日やお彼岸などの悪天候で来客数が落ち込んだ。また、下旬は前年に比べて大幅に気温が高かったほか、商品の相場が急落するなど、天候や相場に大きく翻弄された。全体としては、円高や株安による景気悪化懸念もあり、生鮮品の相場が上がると、少し質の良い物の売れ行きが悪くなっている。
スーパー (店長)	来客数の動き	・最近では来客数が少し落ちてきている。生鮮品は順調に伸びているが、米や調味料、お菓子などの動きが悪い。
スーパー (店員)	販売量の動き	・商品を出しても閉店まで余り動かず、値下げしても売れないことが多々ある。
スーパー (企画)	来客数の動き	・卒業や入学、異動、転勤などに関連する消費は、例年どおり動いている。ただし、低価格志向や使い回しの意識が強いほか、より手軽に、日常用途を兼ねた購買志向が続いている。
住関連専門店 (店長)	単価の動き	・安価な物を単品で買うなど、最低限の買い方をしている傾向が強まっている。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・政治が不安定になってきている。海外でも日本に対して都合の悪い政策が行われるようで危惧している。
その他住宅 [展示場] (従業員)	来客数の動き	・住宅展示場の来場数は前年比で2割減となっている。

	その他住宅〔住宅設備〕(営業担当)	販売量の動き	・新築着工件数が過去最低レベルである。
x	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・雨や気候の影響もあるが、3月は来客数が減少している。
x	観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・今月は動きがとても悪い。
x	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,605円で、3か月前の10,663円よりも低下している。
企業動向関連	-	-	-
(近畿)	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大型案件の引き合いが活発で、有力な案件が受注見込みであるなど、当社を取り巻く環境は良い方向に上がっている。
	輸送用機械器具製造業(経理担当)	受注量や販売量の動き	・相変わらず引き合いが多く、対応しきれないことに苦慮している。設計関連や、工場に対する負荷が大きい。
	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って荷動きは良い。特に、事務機器やじゅう器の動きが良く、前年以上の増便を求められている。
	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、折込件数の増加により、折込収入が増えている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・製造小売と卸売を兼ねている取引先をみると、以前ほどではないが、卸売業での決算前のセールスでは、一定の反応が得られている。年間売上は、前年を若干ながら上回る企業が多いと感じる。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・コンサルタント業で、人材育成や教育研修の支援を中心に行っているが、人材育成では人手不足への対応や、3～4月の新人の育成、あるいは新任管理者の戦力強化といったニーズが強い。受注量は前年と比べてやや増加しているものの、全体としては客の要望は厳しい。
	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・海外、国内共に政治情勢は混とんとしており、為替も大きく変動している。海外からの輸入原料は今後値下がりする可能性があるため、当社にはメリットの出る製品もある。ただし、大手量販店がプライベートブランドを中心に値下げに動いているため、食品業界ではデフレが進み、販売価格が低下する懸念もある。
	食料品製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月の下旬から天候の良い日が続く、景気は上向いたが、上旬が売上不振であったため、トータルでは余り変わらない。
	食料品製造業(経理担当)	それ以外	・輸出向けの問合せが多くなっているが、品質や成分などの条件が厳しくなっている。
	パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すれば、大きな変化はない。
	化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・前年の夏以降、好調な状態が続いている。ただし、中国の環境対策の影響で、化学品の原材料価格が高騰しており、利益が減少している。
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・問合せ件数は増えているが、受注につながらない。必要な数を納期どおりに納めるという典型的なスタイルであるが、一進一退の状況であり、景気の動向を注視している。
	金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・自動車関連の荷動きは好調であるが、一般的な市況はややスローダウン気味である。
	電気機械器具製造業(経営者)	それ以外	・現時点ではやや良くなっているが、長らく続いていた円安が、徐々に円高傾向となっている。さらに、国際情勢も確実に危険な方へ向かっている。これまで長く平和な時代が続いてきたが、大変な危機に不安を感じている。
	電気機械器具製造業(宣伝担当)	受注量や販売量の動き	・単価の高い有機ELテレビは、堅調に販売台数を伸ばしている。
	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、売上共に、少しだけ増えている。
	その他製造業〔事務用品〕(営業担当)	受注量や販売量の動き	・新学期となるが、受注量や売上は例年と変わらない動きとなっている。
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年度末ではあるが、それほど受注が多いということもなく、ふだんと変わらない。

	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・小規模な案件が多い。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小規模ではあるが、好決算企業による年度末工事が多く、建設資材や技能労務者の手配で苦労している。	
	金融業（営業担当）	競争相手の様子	・年度末でもあり、競合相手の攻勢が厳しい。	
	金融業（副支店長）	取引先の様子	・訪問時の取引先との会話では、関西の景気は新聞などで報じられているような状況ではなく、良いという実感はないとの反応が多い。	
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・景気は上向いているのかもしれないが、国有地売却関連の問題など、景気浮揚の足かせになっていることは間違いない。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸からの企業の撤退が今も続いており、事務所の空室率が上がり、賃料が下がっているほか、社宅の空室率も上昇し、賃料は下がっている。それらの動きが、景気を悪化させる原因となっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って売上が前年を下回っている。	
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注量は増える傾向にあり、特に今年は、例年に比べて比較的好調な動きとなっている。	
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・取引先から、余り良い話を聞かない。	
	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	・今月は三寒四温による寒暖差はあるものの、比較的暖かな陽気となったこともあり、関西の主な行楽スポットは軒並み観光客や家族連れでにぎわった。主要なターミナル駅構内でも、土産コーナーの売上が顕著に伸びている。一方、特に中国からの旅行客が減少しているとの情報もあり、免税品などの売上が減少している。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・ここ2～3か月は余り荷動きも変わらない状態なので、景気に変化はない。	
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・全体的に受注量が減少している。企業によっては、大きな減少がみられる。	
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・前年よりも売上が1割減少している。小売店に任せるのではなく、消費者の前に出なければ売れない状況であり、その分だけ経費もかさむ。	
	金属製品製造業（営業担当）	それ以外	・材料費やメッキ代の値上げがあり、その他の運賃や人件費の上昇もあるなど、原価が上昇し、採算が大幅に悪化してきている。	
	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・人手不足ではあるが、業界では設備投資がめっきり冷え込んでおり、全く動きがない。4月以降も好調が見込める状況ではなさそうである。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・子供の数が減っているため、学習機が売れていない。	
	広告代理店（企画担当）	それ以外	・株価の不安定化に、野菜価格の高騰なども重なり、身の回りでは景気への不安感と、生活へのストレスが感じられる。その影響で、取引先の商業施設でも、消費の勢いが少し弱まっている。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・以前ほどは広告の期末出稿がなく、次年度に向けての大きな案件も余りみられない。	
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・米国大統領による輸入関税の導入で、更に混乱が生じている。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	それ以外	・ターゲットに対し、設計段階からの営業を進めており、実績が出るまでには時間が掛かる。
雇用関連	-	-	-	
(近畿)	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	・特に、20～30代前半の正社員での採用が増えている。	
	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・最近では、子育てが終わった主婦層やシニア層の求職者が多く、派遣業界も高齢化している。この年齢層の労働者の増加により、景気の後押し効果が出てくる。	
	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・新規の仕事が入ってきたため、やや持ち直している。	
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・ホテルの建設ラッシュが続いているほか、リフォーム業や冷凍倉庫の電気工事、印刷業、さらに半導体、イメージセンサーやスマートフォン部品の製造関連など、多くの企業で受注、業績が好調との声がある。	

	民間職業紹介機 関（営業担当）	求人数の動き	・前月までは、決算関係の経理業務や産休代替などの 期間限定業務が多かったが、今月は長期の安定した案 件が増えている。
	人材派遣会社 （経営者）	求人数の動き	・年度末の案件がほぼ全て終わり、来年度に向けた仕 事が活発になってきている。今年度の入札関係は、人 手不足を反映してか、かなり派遣料金が上がってい る。この傾向は当分続きそうである。派遣の使い方を よく知っている企業は、水道の蛇口のように閉めたり 開けたりして、派遣を上手に使っている。
	新聞社〔求人広 告〕（管理担 当）	求人数の動き	・新聞求人は、建設や物流、介護など、人手不足が常 態化している業種で高止まりが続いている以外は、特 に景気の先行きを示すような変化はみられない。
	新聞社〔求人広 告〕（担当者）	それ以外	・年度末に入り、少しだけ新聞広告の動きが回復して いるが、手応えを感じるほどではない。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人数は、前年比が1.6%増と16 か月連続の増加となったが、増加率は16か月で最も小 さい。建設業、製造業は相変わらず伸びているもの の、これまで大幅な伸びを続けてきた運輸業が減少に 転じ、情報通信業の伸びも小幅にとどまっている。増 加傾向が一巡したように感じる。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人倍率は、引き続き高い水準で推移している。
	民間職業紹介機 関（職員）	求人数の動き	・今年の3月は雨の日が多く、屋外作業である建設関 連の日雇求人への悪影響が懸念されたが、前年と同水 準で推移している。
	民間職業紹介機 関（営業担当）	それ以外	・求人も多く、業界としての景気は良いが、就職情報 会社からみると、求職者が少なく取り合いになってい る。求職者を集めるための費用がかさみ、利益が圧迫 されているため、良くも悪くもない。
	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・求人数は堅調に推移しているが、大手企業が少しず つ採用枠を縮小している。
	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・学期末であるが、医療系の採用意欲は旺盛で、来年 度に向けた合同就職説明会への参加希望が増えてい る。
	-	-	-
x	-	-	-