

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 (近畿)		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・お祭りやお中元の季節なので、良くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・2か月前に、近くのスーパーとコンビニが同時に閉店したので来客数が増え、そのまま現在も続いている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・天候に左右される部分が大きく、来客数の多い日もあれば、ゼロの日も目立つ月となった。日によって忙しさに差はあるものの、よく働いた月であったが、売上に対して、利益がそれほど多くないことが残念である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・世界的な政情不安もあり、全体的に客の消費マインドが高いとはいえない。ただし、消費税増税が現実的になり、高額商品を購入しようとする動きが、一部の客には出てきている。
		百貨店（宣伝担当）	販売量の動き	・7月の前半はG20大阪サミットの反動で良かったが、後半も国内客を中心に売上が堅調に推移している。梅雨明けとともに夏物商材の売行きも勢いを増した。一方、外交問題によるインバウンドへの影響はまだ出ていない。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・7月に入ってクリアランスが始まっている。今年の売上は、前年の天候不順による低い実績をおおむね上回っている。ただし、商品によっては売上にばらつきがあり、特にパラソルやサンダルといった盛夏商材は厳しい状況が続く。一方、化粧品やラグジュアリー関連商材は前年比で5～7%増と好調に推移している。さらに、バッグやジュエリー関連のアイテムも2けた成長となった結果、売上は前年を大きく上回る形になった。食品関連も生鮮関連の売上がやや安定し、後半の気温の上昇とともに微増となりそうである。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・例年に比べて遅い梅雨入りや、低い気温により、薄手の羽織物や、さらりとしたワンピースなど、ジャストシーズンの商材が好調である。また、通常であればクリアランスセールは2週目に失速するが、地域の有名な祭りなどのイベント目当てのインバウンドが増え、前年よりもセールの勢いに持続感がある。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・雨の日は多いが、前月よりも来客数は増えており、買物の内容も安定している。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・生鮮食品や日用品の動きに変化は感じられないが、飲料、アルコール類はよく出ており、春よりも伸びている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・近隣の居住者が増えたことで、日用品や青果、調味料などの生活用品の売上がかなり増えている。また、ファーストフード類やサラダ類の売上も、増加傾向が続いている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑い日が多く、冷たい飲料を購入する人が多く来店している。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・インバウンド効果の影響がかなり大きい。団体で来店し、飲食料品の購入も、1回当たりの購入量が増えているように感じる。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要が堅調であり、高額品を中心に販売量が増えている。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・梅雨が明けて季節商材が動き出した。エアコンを中心に販売が期待できる。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・7月は梅雨明けが遅く、例年であればエアコンの需要が高まるが、比較的涼しいため、期待されていたエアコンや冷蔵庫の販売量がかなり少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新規客の来店が多くなっている。
	住関連専門店（店員）	お客様の様子	・客の購買意欲が高まっている。	
	その他小売〔インターネット通販〕（経営者）	来客数の動き	・梅雨から夏へと季節が進み、夏物商材、特に熱中症対策の商材が好調のようである。また、夏の食材は値上がりしているが、スーパーの来客数は増加している。	

観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・はっきりしない天候が続いているので、主な海水浴場の入込は、例年に比べると出足が悪い。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月は、宴会とレストランの売上が大きく増えている。宴会は新規の団体利用が増加し、婚礼も好調である。また、レストランは朝、昼、夜の全シフトが増収となっている。ランチは女性客が増加し、夜はバイキングが周辺企業の団体利用で増収である。宿泊は頭打ちであるが、高価格、高稼働率で推移している。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ここへきて、夏休みの予約に少し動きが出てきた感がある。学校の夏休みが始まって、具体的なスケジュールも決まり、申込みに訪れる客が増加している。
タクシー運転手	来客数の動き	・相変わらず天候不順が続いているため、乗客数は増えている。
タクシー運転手	お客様の様子	・G20大阪サミットの効果で、会社の営業収入が増えた。その後は梅雨に入って乗客の利用率は上がっており、7月一杯は客足も増えそうである。
美容室（店員）	単価の動き	・単価の高い、ヘアカラーのオーダーがよく出ている。
商店街（代表者）	販売量の動き	・夏のセールは前年割れで、セールの後も良くない。
一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・カフェ直営店の客単価は、変動が少なく安定している。また、卸売の販売先への納品量も安定している。
一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年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87.7%で、4月が90.0%、関東は7月が104.7%で、4月が115.5%、中部は7月が91.7%で、4月104.4%、中国は7月が101.7%で、4月が103.9%となり、各地区の平均は7月が93.1%で、4月が99.2%と、全体的に不調であった。ギフト商戦の不調が大きく影響した。その反面、ギフト商戦を除くと大きな落ち込みはなく、4月と比較しても状況に大きな変化はない。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲンセールに入って販売量は少し増えたが、季節要因であり、景気が上向いているとは思えない。むしろバーゲンセールがなければ落ち込んでいたと考えれば、景気は悪くなっているのかもしれない。
一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・大阪の卸売市場も客の入りが悪く、暇そうにしているなど、厳しい状況である。
一般小売店〔呉服〕（店員）	お客様の様子	・この時期は浴衣が売れるはずであるが、毎年購入する客も、なぜか買い控えている。
一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・6月の後半から販売量が良くなっており、この状況を8月も維持したい。
百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は大きく伸びているが、客単価が大きく低下している。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・宝飾品や高級ブランドバッグなどの購入が目立ったが、超高額な商品の引き合いはなかった。店舗全体がバーゲンセールの雰囲気のためか、上位の優良客の来店が減っている。
百貨店（販促担当）	お客様の様子	・今年は台風などの極端な天候不順がない分、来客数は前年を上回っている。ただし、長引く梅雨や低めの気温の影響で、ファッション関連は極端に苦戦している。特別なセールで多少は持ち直しているが、夏物セールについては低調であった。また、高額品についても目立った動きはなく、消費税増税を前にした変化はみられない。
百貨店（営業推進担当）	来客数の動き	・前月までと同様に、高所得層、中間所得層共に、消費意欲に欠けている。消費税増税前の駆け込み需要の動きも鈍く、ごく一部で家具の買換えなどがみられる程度である。天候不順などで夏物衣料の動きも鈍く、本来この時期には動かない繊維物などの商材が動いている。
百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・梅雨明けが前年よりも遅く、気温も低めで推移したため、盛夏物の衣料品や雑貨の動きが月初から鈍い。梅雨明け以降も思うように来客数が伸びず、衣料品や洋品雑貨は前年の実績を下回っている。インバウンドも前年並みに終わり、改装効果のあった菓子や宝飾品の売上増で、何とか前年実績を確保している。

百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・前年に比べると気温が低く、盛夏のシーズン商材が非常に低調である。また、前年とは異なり、都市部でもインバウンド消費に陰りがみられるほか、郊外や地方店では大きく前年を下回る状況が続いている。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もインバウンド売上は好調に推移しているが、来店客数は前年比で約2%減少している。また、夏物衣料は天候不順で婦人、紳士共に苦戦しているが、前年の実績は確保できそうである。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・天候要因もあるが、売上の伸びが今一つ良くない。土用の丑の日といったイベントも、例年の盛り上がりには欠ける。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・ますます暑さが厳しくなり、冷たい物が売れる。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・アイス類や飲料水の売上は好調であるが、パンや弁当が伸び悩んでいる分、大きな変化はない。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・雨の日が多く、来客数が減っている。
家電量販店（店員）	お客様の様子	・ボーナスの支給もあって購買意欲は高まっているが、実用品の購入が中心となっている。特に、購入金額が上がることは余りなく、上限が大きく上がる気配も余り感じられない。
家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・関東よりも、関西は特に悪いと感じる。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・目標の台数になかなか届かない。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・今後は日米貿易の変化により、景気に影響が出ると予想されるが、それまでは今の状態で推移する。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・お中元のスタートは遅かったが、7月後半になっても注文があり、トータルでは前年とほぼ同じ水準となっている。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・7月下旬まで暑さがなく、夏物衣料の動きが遅れている。8月に値下げを始めたが、利益は増えていない。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・来客数、客単価共に変化がない。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	販売量の動き	・婦人衣料は夏物セールが好調にスタートしたが、天候不順の影響か、失速が目立っている。免税売上については、来客数は前年比でマイナスとなったが、単価の上昇で売上は前年を上回っている。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・早くからの予約は少ないが、直前になってバタバタと入り、最終的には満席となる日が多い。
高級レストラン（企画）	販売量の動き	・エリア内の新規開業施設の急増により、全体的な宿泊稼働率の低下につながっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客の話を聞いている限りでは、企業の動きは非常に活発であり、景気は良くなっている。ただし、今は飲食店、特にイートインよりも、テイクアウト業界の方が活発なようである。
その他飲食【自動販売機（飲料）】（管理担当）	お客様の様子	・急に暑くなってきたが、月前半は冷夏のようなようであった。夏商戦のスタートが遅いという印象を受ける。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・例年7月は、年間で最も来客数が少なくなる。特に、今年は春の大型連休以降は出控え気味であり、いまだに動きが悪い。前年のような地震や豪雨の影響がないため、前年比で来客数は増えているが、地域全体としても余り良いとはいえない。
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・単価の高い客室の動きが悪く、予約の動きも遅い。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門については、予約の間際化により、レジャー客の予約が前年に比べて遅い。また、宴会部門とレストラン部門については、前年のような豪雨災害の影響もなく、前年の実績を上回っている。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・国内客の旅行が伸び悩んでいるほか、東南アジアからの団体旅行の受注が低迷している。また、台湾からの宿泊客も減少している。

旅行代理店（店長）	来客数の動き	・前月に比べると、参議院選挙は終わったが、年金問題などは落ち着かないまま混乱している。期待もなく日々を送っている状況で、この夏の旅行の動きも非常に悪い。客は特に先を見据えておらず、計画も立てていない。
旅行代理店（役員）	単価の動き	・予約件数は増えているものの、低価格商品のオーダーが増えており、販売総額は伸びていない。
タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇とともに暑さが増し、近距離でも利用する客が増えたが、営業収入は変わらない。
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。
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	・天候要因を除くと、特に大きな変化はない。
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・例年と同じような気配で、余り状況は変わっていない。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・都心のタワーマンションは、販売価格が上昇しても契約は好調に推移しているが、従来的高级住宅街では、価格の上昇に客がついていけなくなっている。
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	・3か月前とは余り変化がない。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場への来場客数は増加しているものの、契約には慎重で、契約件数は減少傾向にある。
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産購入者の動向は、1次取得者、2次取得者共に、大きな変化はない。現状、消費税増税の影響はほとんどみられない。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・7月は梅雨の影響と参議院選挙などで好転しないまま終了した。これは想定内の範囲内であり、店舗別の売上では前年比2～3%のダウンとなっている。
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・通常、20日以降は夏休みに入るため、外食部門を中心に売上が伸びてくるが、今年は平日よりも人通りが少なく、来客数も少ないままである。梅雨明けが遅く、雨が長引いたせいもあるが、観光客が少ないように感じる。
一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・売上が3か月前に比べると4%ダウンし、前年に比べても6%のダウンである。これが韓国人観光客による不買運動の影響かどうかは分からない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は1月以来、売上目標が未達となりそうである。天候要因で季節商材の動きが悪く、クリアランスセールが振るわなかった。さらに、インバウンド需要も鈍化している。また、消費税増税が近づいているものの、駆け込み需要の動きもみられない。客の消費意欲は鈍くなっているように感じる。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・売上は前年比で5%ほど増えているが、前年の台風による落ち込みを考えると良くない。特に、これまでインバウンド効果の高かった化粧品などの商品が、5%減と更に悪化している。ただし、クリアランスセールが始まり、衣料品は健闘している。
百貨店（企画担当）	販売量の動き	・前年の7月上旬は、平成30年7月豪雨で売上が落ち込んだが、今年はその落ち込み分は取り戻すことができている。ただし、それ以降は天候不順で、梅雨明けが前年に比べて遅かったこともあり、夏物衣料や季節雑貨の動きが悪い。
百貨店（企画担当）	お客様の様子	・6月末頃から、全店での増収傾向を支えていたインバウンド売上の伸び率が約10%悪化している。家族連れの客は増えているが、化粧品を大量に購入する客は減少しており、消耗品売上の前年比は5月の160%から130%にまで鈍化している。国内客も前年比で微減の状況で、売上全体では増加を維持しつつも、伸び率が悪化している。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・食品関連は堅調であるが、ファッション関連はクリアランスが不調である。天候のせいもあるが、年金問題も影響しているのか、動きが鈍い。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・梅雨が長引き、7月は気温が低く、雨の多い日が続いた。特にファッションの夏物商材の動きが悪く、販売量は前年比で1.9%減と振るわなかった。ただし、平均単価は1.5%増と堅調で、特に美術品や時計、宝飾などの高額品が好調であった。
百貨店（商品担当）	来客数の動き	・梅雨入りが6月後半にずれ、7月に入っても天候が不安定で、気温も低めの推移となった。また、外国人観光客も自国の景気動向や韓国での対日感情の悪化などにより、都市部の店舗でも来客数が前年割れとなっている。商品別には、ワンピースやTシャツ、日傘や雨傘、扇子といった婦人ファッション関連で、シーズン中盤までの勢いが息切れした。参議院選挙前で低調であったお中元ギフトも影響し、全体的に厳しい状況となっている。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・予想されたとおり、セールはファッションを中心に不振である。特に、国内の現金客の買上点数は前年比で2けた減であり、旅行などに消費が流れている。また、インバウンド需要も不安定な海外情勢などで苦戦している。
スーパー（経営者）	販売量の動き	・7月は、前年の大阪北部地震や平成30年7月豪雨による備蓄品の需要がなくなったことに加え、上旬～中旬の雨の多さや、低い気温によって来店回数が減少した。さらに、季節商材が全く売れなかったことも重なり、大幅なマイナスとなった。また、下旬の台風の影響で、7月の最大のイベントである土用の丑の日も不発に終わり、非常に厳しい状況となっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・客1人当たりの買上点数が、減少傾向にある。
スーパー（店員）	来客数の動き	・雨が続いたほか、梅雨明け以降は暑くなったことで、客が少なく感じた。天候の影響で、野菜や果物の入荷も少なくなっている。
スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・7月は雨が多く、梅雨明けが遅れたほか、気温が上がらなかったことなどで、売上が伸び悩んでいる。前年は、大阪北部地震によるまとめ買いの特需があったため、前年比でみても、売上や来客数の推移は厳しい。
スーパー（エリア統括）	販売量の動き	・前年の猛暑や天災による特需の反動減で、今年は厳しくなると予想していたが、それに加えて梅雨明けの遅れや低い気温もあり、夏物商材の動きが例年になく非常に悪い。特に、衣料品の売上は前年比で80%と悪く、滞留している在庫を低価格で処分しなければならない。
スーパー（社員）	来客数の動き	・天候が良かった春頃に比べ、6月から今月にかけては雨の日も多い。多くの店舗で来客数が前年よりも減少しており、売上も前年を下回る店が多い。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年に比べて気温が5度程度低いため、水やお茶の販売量が11%減少している。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・消費者は送料などの負担に対して非常に敏感である。パーゲンセールに入って、修理代や送料を別途請求しているが、修理代はそれなりに理解が得られる一方、送料については難しい。近隣の客の場合は、店まで受取に来るケースが多くなっている。
家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・7月中旬までの低い気温と梅雨明けの遅さで、エアコンや冷蔵庫といった夏物家電がほぼ売れておらず、前年の猛暑に比べて大きく売上減となっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・本来は消費税増税前の駆け込み需要で、自動車の引き合いがもっと出てくると予想していたが、余りみられない。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・当社は受注生産で、納期までに数か月掛かる商品が多い。実質的に消費税増税が始まっている取引先もあるが、納得が得られず、商談が進みにくい。受注が流れる要因になることもある。

	その他専門店 [医薬品](経営者)	販売量の動き	・7月の中旬過ぎまで気温が上がらず、雨の日も多かった。その影響で、飲料水やスキンケア、殺虫剤などの動きが悪く、前年を大きく割り込んだ。ただし、7月下旬の梅雨明けから気温も上がり、前半のマイナス分をカバーしている。
	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	・受注が減っており、注文の入る商品もセール品がほとんどである。
	一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・年金問題や消費税増税など、先行きの不安感ばかりが目立っている。
	一般レストラン (企画)	来客数の動き	・7月に入り、天候不順も要因と考えられるが、来客数が前年比で急激に落ち込んでいる。客単価も前年の水準は上回っているが、前月比では15円低下している。特に、平日の単価の低下が気になるところである。
	都市型ホテル (客室担当)	競争相手の様子	・稼働率、客室単価共に前年割れであり、売上も前年比で3.7%減である。ただし、宴会でお別れの会の予約が入ったため、ホテル全体では前年を上回る見込みである。
	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・市内では新規ホテルが毎月開業している。簡易宿所も増え続けており、需要と供給のバランスがますます崩れている。
	都市型ホテル (フロント)	単価の動き	・需要と供給のバランスが悪い。供給過多で全体的に単価が下がっており、当社も下げざるを得ない。ただし、幾ら下げても、周囲も同じように下げているため、負の連鎖となっている。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・韓国向け輸出管理の見直しによる訪日客の減少や、日用品の値上げなどによる消費マインドの低下、10連休の反動による販売減が続いている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・観光客が増えてきて、宿泊もできない状態となっている。
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・天候の問題も大きいですが、来場者の動きが例年よりも鈍い。
	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は8932円で、3か月前の客単価の9109円よりも下がっている。
	美容室(店長)	来客数の動き	・今月も売上は良くなかったが、想定範囲内である。
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・客の購入意欲の高まりが感じられず、希望単価も抑えられている。
	住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・展示場の来客数が前年比で減少傾向にあり、イベントを開催しても集客につながらない。
	その他住宅[住宅設備](営業担当)	販売量の動き	・新築着工件数が低空飛行であり、関西エリアが特に良くない。規模の小さな支社に件数で負けている。
×	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・生鮮品や総菜の売上が、前年比で6.9%減と大幅に減っている。長雨と冷夏の影響で、盛夏商材に全く動きがない。今後も天候不順の影響を受ける可能性がある。
×	スーパー(店長)	販売量の動き	・梅雨明けの遅れもあるが、季節商材を中心に、実用品の動きが極端に悪い。食品の動きも悪く、節約のために、財布のひもが締められている。
×	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要もなく、前年割れが続いている。
×	スーパー(企画)	来客数の動き	・今年は梅雨らしい梅雨となった。雨が多く、曇りで陽ざしのない天候で、気温も低かった。本来は売れる季節商材が売れておらず、苦戦している。
×	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・6月末からセールに入っているが、高額商品が売れず、低価格商品のみ売れている。
×	家電量販店(店員)	販売量の動き	・長梅雨で気温が上がらず、全くエアコンが売れていない。
×	家電量販店(人事担当)	販売量の動き	・梅雨が長引いて気温が上がらず、エアコンを始めとする季節商材の販売量が前年を大きく下回っている。ただし、4Kテレビへの買換えや、冷蔵庫、洗濯機の買換えは前年並みを維持している。
×	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・6月の梅雨が7月にずれ込んだため、天候も悪く、商店街の昼間の人通りはより一層少なくなっている。

	x	通信会社（社員）	販売量の動き	・来客数は前年をやや下回る程度であるが、販売量の減少は顕著である。
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	・4～6月の販売額は前年比で97%であったが、7月は103%程度と予想している。先行き不安による在庫調整の動きが、やや落ち着いたと考えられる。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年末からの落ち込みがようやく底を打ち、少しずつではあるが回復傾向にある。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年よりも梅雨明けが遅かったことで、飲料水の売上が伸びていない。
		出版・印刷・関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量に前年と変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・日韓問題や、米中貿易摩擦といった不安定要素は多々あるが、仕事量に変化はない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に比べて売上が4%減少しており、景気が良いとは判断できない。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中国向け部品の一部に、米中貿易摩擦による数量の減少が出てきている。
		一般機械器具製造業（設計担当）	受注量や販売量の動き	・消費税増税という不安要素はあるが、受注量は安定している。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・住宅の購入に際し、親の支援が得られないケースが増えている。20代夫婦の収入では、土地と住宅のローンは厳しい。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・好調企業からの発注は続いているが、技能労務者や一部の建設資材の不足で苦労している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は受注が一段落し、増えもせず、減ってもいない。ただし、協力企業に聞くと、少し無電柱化工事の発注が控えられているとの声もある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・キャンペーンを行っても、最初は売れるが、長くは続かない。
		金融業（副支店長）	取引先の様子	・関西では特に大型の公共工事もなく、取引先からは受注が増加したという話もない。
		金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・消費税増税に向けた、前倒し購入や買いためはこれからであり、今のところは特に景気の変化は感じられない。ただし、第3四半期以降はそれなりの消費減退が避けられない。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・景気は徐々に回復しつつあり、東京オリンピックや、大阪万博の開催といった明るい材料も多いが、中小企業の受注が増えるまでには至っていない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告が減少し、収入が低迷している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、広告の出稿状況に大きな変化がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・消費税増税前の駆け込み需要に期待している取引先は多い。建設業はその1つであるが、その反面で、どこまで資材価格や人件費が高騰するのかが不透明である。一方、小売業では消費税率の引上げが本当にあるのかどうか分らず、買い控えにつながっているような気配がある。
		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	・外注先からも、良くなっているという話はない。
	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	・例年よりも梅雨明けが遅れた分、行楽地への外出機会が減り、新幹線の駅を除くと、乗降客数は前年を下回った。その影響もあり、駅構内の店舗も、ここ数か月では最も厳しい売上となっている。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・補助金の話もなく、案件数が増えていない。	
	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月は後半になり、荷動きが良くなってきた。月前半は梅雨の長雨により、買物などの外出が控え目になっていた。後半は天候も比較的良くなってきているので、少し上向きに転じている。	

	食料品製造業 (経理担当)	それ以外	・天候が安定しないため、季節商材の動きが余り良くない。	
	繊維工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き	・京都の有名な祭りもあって取引先の営業日が減少するた め、この時期は例月の15%は売上がダウンする。	
	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・全体的な動きではないが、受注量が大きく落ちている客が 出てきている。	
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・当社の取引は、納期が1～2年と非常に長い。このため景 況の変化は感じにくい、引き合いは低調である。	
	電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注が不足している。	
	電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き	・例年に比べて気温が落ち着いていることから、エアコンや 扇風機などの夏物商材が、前年を大幅に下回る荷動きとなっ ている。	
	輸送用機械器具 製造業(役員)	取引先の様子	・特に、自動車関連で見積依頼件数が減少し、予定案件の引 き合いも保留となっている。	
	不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・当地域から企業の撤退が続いている。事務所や社宅のニー ズの減少で、賃料が下がり、空室率は上がっている。	
	広告代理店(企 画担当)	取引先の様子	・7月に入っても気温が低い、セールにもかかわらず、 夏物衣料の動きが鈍い。	
	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・紙媒体、Web媒体共に、広告の受注売上が減ってきてい る。	
	経営コンサルタ ント	受注価格や販売 価格の動き	・記録的な暑さや、様々な悪条件、特に消費税増税を控えて おり、全体的に経営者の判断は慎重となっている。	
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・梅雨が長引いているため、夏物製品の動きが悪い。	
	×	繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・前年比で約20%の減少とかなり悪くなっている。特に、ギ フト商品や法人需要の動きが極端に低迷しているが、その具 体的な要因は不明である。
	×	電気機械器具製 造業(経営者)	それ以外	・受注量や売上から判断した当社の景況は、思ったほど悪く ない。ただし、国内や海外のニュースは穏やかでなく、米中 貿易摩擦の激化に加え、日韓問題も大きくなっている。嫌で もそちらの方に目を向けざるを得ない。
	×	電気機械器具製 造業(経理担 当)	受注量や販売量 の動き	・季節要因はあるにせよ、これまで堅調に推移していた産業 用設備向けの商品が急に止まり、生産調整を余儀なくされて 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	・販売量が増えていないため、生産活動も活発ではない。
雇用 関連 (近畿)	-	-	-	
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・直近は新規求人数が微増となり、新規求職者数は微減傾向 となっている。また、雇用保険の被保険者数が増えている一 方、雇用保険受給者の実数は減少している。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・求人数の増加に伴い、企業側が賃金の単価を上げ、人手の 確保を図っている。
		民間職業紹介機 関(営業担当)	それ以外	・新卒の採用時期について、経団連による日程の申告せがな くなり、3年生の夏のインターンシップが実質的なスタート になっている。その前倒しの影響により、景気がやや良く なっていると感じる。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・7月に入り、景気は下降気味となっている。関西経済をけん 引してきたインフラ関係の仕事量がかかり落ち込んでい る。やはり中国経済の減速が影響しており、お盆休みを控えて 心配な材料が出てきている。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・引き続き、求人数は堅調である。ただし、求職者数は伸び ておらず、派遣契約数も前年の実績と変化はない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・事務職の派遣に対し、60代の男性といったシニア層からの エントリーが増えている。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・派遣契約の終了する人が増えるなど、少し陰りが出てきて いる。

	新聞社 [ 求人広告 ] ( 管理担当 )	求人数の動き	・新聞求人 の 縮小 均衡 の 状況 に 変化 は なく、 求人 も、 建設 や 運輸、 介護 など の 人手 不足 が 常態 化 し て いる 業界 に 集中 し て いる。 この 状況 に 大き な 変化 は ない。
	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、 3 か 月 前 から は ほぼ 変 わ ら ず、 前 年 並 み で あり。
	職業 安定 所 ( 職員 )	求人数の動き	・求人 倍率 は 比較 的 高 い 水準 で あり、 この 3 か 月 は、 新規 求 人数 は 減少 気味 で あり。
	民間 職業 紹介 機関 ( マネージャー )	それ以外	・直近 で は 大手 企業 が 採用 を 抑制 し る 動き も あり、 全体 と し て は まだ まだ 人手 不足 で あり、 求 人数 の 大き な 減少 に は つ な が っ て い ない。 一方、 どの 企業 も 採用 に 慎重 と な っ て お り、 面接 の 通 過 率 など は 徐 々 に 厳 し く な っ て いる た め、 今後 悪 く な り そ う な 気配 を 感 じ て いる。
	学校 [ 大学 ] ( 就職 担当 )	求職者数 の 動き	・新卒 採用 を 終 える 企業 も 出 始 め て いる が、 まだ 継続 中 で あり た め、 大き な 変化 は 見 ら れ ない。
	学校 [ 大学 ] ( 就職 担当 )	それ以外	・これ まで は 毎日 の 通 勤 時 に、 大阪 の ターミナル 駅 で テーマ パーク へ 行く インパウンド が 多く 見 ら れ た が、 韓国 向け 輸出 管理 の 見直し が 話題 に な っ て から、 かなり 減少 し て お り、 小 売 業 へ の 大き な 影響 が 予想 さ れ る。 もう 1 つ 気 に な っ た の は、 大手 百貨 店 の お 中元 コーナー の 縮小 が 早い こ と で あり。
	人材 派遣 会社 ( 役員 )	求人数の動き	・求 人数 が 減少 傾向 に あり。
	アウトソーシング 企業 ( 管理 担当 )	それ以外	・通常 の 仕事 が ほとん ど 入 っ て こ ない 状態 が 続 いて お り、 新規 の 仕事 も 保留 の ま ま と な っ て いる。
	新聞社 [ 求人 広告 ] ( 営業 担当 )	求人数の動き	・求 人数 の 減少 に 歯 止 め が 掛 か ら ない。
	職業 安定 所 ( 職員 )	求職者数 の 動き	・複数 の 事業 所 で 雇用 調整 の 事案 が 発生 し た こ と で、 求 職者 が 増加 し、 直近 の 近畿 の 有効 求人 倍率 は 2 か 月 連続 で 低下 し て いる。
x	民間 職業 紹介 機関 ( 営業 担当 )	求人数の動き	・時 期的 な 動き も あり、 派遣 の 求 人数 が 減 っ て いる。 時間 や 日数 に 制限 の ある 求 職者 も 多く、 マッチング が 難 し い。 大手 企業 に 関 し て は、 定 年 後 の 再 雇用 が 増加 傾向 に あり よ う で、 求 人数 が 減少 し て いる。