

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 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	良く なっている	スーパー（経営者）	それ以外	・梅雨が例年より早く明け、一気に猛暑となった結果、飲料やビール、刺身類などが非常によく売れている。また、野菜も一気に値上がりしたことで、売上を押し上げている。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・月前半は天候不順で季節商材を中心に苦戦したものの、梅雨明け以降の猛暑により、季節商材が一挙に売れ始めている。来客数も順調に伸びており、前半の不調を取り返す勢いとなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨明け以降の暑さが乗客数の増加につながっている。ただし、景気の回復感は依然としてない。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・月前半は回復感もあったが、月後半は猛暑によって人出が少なくなり、売上が悪化している。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・7月に入り、来客数、売上に共に良くなっている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数、販売数量は依然として前年を下回っているものの、マイナス幅は縮小しつつある。客単価も前年を上回りつつあるなど、低価格志向から脱却する動きがみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・店舗のリニューアル工事が半分ほど終わって入口が大きくなり、来客数が増えている。新しく入ったテナント企業も売行きは順調であり、以前に比べれば上向いている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・梅雨明け以降、来客数は前年を上回っている。特に、衣料品、食品の売上がやや回復している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品の来客数、販売点数は堅調な伸びが続いており、前年比で10%以上増えている。夏が続いていることで、飲料やアイスクリーム、めん類の売行きが良い。土用のうしの日関連で、うなぎの売行きも約3倍の売行きとなっている。その一方、衣料品は来客数、販売点数共に前年比で10%減少している。リゾート関連が中旬以降に動いたものの、月全体では前年並みにとどまっている。また、婦人洋品の不振も続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・梅雨が明けて猛暑となったため、飲料や氷菓子、紫外線対策商品、エアコン、機能肌着といった猛暑対策商品を中心に売上が伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は低いままで厳しいものの、来客数は回復傾向にある。景気が良くなったというよりも、ようやく底を打った感がある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・猛暑により、盛夏商品のけん引で売上は堅調に推移している。
		スーパー（企画）	販売量の動き	・前年は梅雨が長く冷夏であったが、今年の梅雨明けは早く、猛暑となっている。それに伴って、盛夏商品の動きが今月下旬から活発となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・梅雨明け以降に気温が急上昇したことで、飲料水の売上が前年比で10%伸びている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数が若干上向いており、客単価の低下をカバーしている。全体的に、3か月前に比べれば改善しつつある。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・エコカー補助金が9月末で期限を迎えるため、購入を検討する客が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はないものの、徐々に上向きとなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー補助金が9月末で期限を迎えるため、駆け込み需要が予想以上に増え、受注が前年比で130%となっている。
		一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・天候不順で消費に悪影響が出る懸念もあったが、売上は順調に推移している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・平城遷都1300年祭の開催で宿泊客が増え、例年にない好調となっている。
通信会社（社員）	販売量の動き	・5、6月の加入状況は良くなかったが、今月は少し持ち直しつつある。全体的な反応は悪いままで、新規顧客による売上は低調であるが、既存顧客からのデジタル化やブロードバンド化といった追加申込の増加により、客単価は上昇している。		

	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・売却物件は減少傾向となっているが、需要と供給のバランスが取れてきたため、取引件数は安定しつつある。
	その他住宅〔展示場〕(従業員)	販売量の動き	・住宅展示場の7月の来場組数は前年並みであるが、出展しているハウスメーカーの成約件数は、住宅版エコポイントなどの浸透によって全体的に伸びている。
変わらない	商店街(代表者)	単価の動き	・依然として客の買上金額が少ない。
	一般小売店〔衣服〕(経営者)	お客様の様子	・来客数は前年で102%と若干増加しているが、低価格志向は一向に変わらない。
	一般小売店〔時計〕(経営者)	販売量の動き	・今月は高額品が動いたため、売上はある程度伸びたが、利益率は厳しい水準となっている。物が少し動き始め、修理の依頼もあるなど、客の間に動きが出てきたものの、販売量の増加にはつながらなかった感がある。
	一般小売店〔鮮魚〕(営業担当)	来客数の動き	・例年よりも早く猛暑となったことで、客足が遠のいたほか、生の商品は購入が敬遠されがちである。
	一般小売店〔精肉〕(管理担当)	お客様の様子	・中元は企業よりも個人同士の贈答が減っている。企業には良い動きが出てきているなど、上向いている感もあるが、個人レベルでは冷え込んでいる。
	一般小売店〔菓子〕(経営者)	来客数の動き	・季節変動が激しく、今は景気との関係が今一つ分りにくくい時期であるが、とにかく客の購買意欲が感じられない。
	一般小売店〔野菜〕(店長)	お客様の様子	・取引先の飲食店関係の売上が伸びていないため、苦しい状況である。
	一般小売店〔雑貨〕(店長)	販売量の動き	・タスポ導入以降は、売上が低迷したまま変化がない。
	一般小売店〔菓子〕(営業担当)	販売量の動き	・中元商戦の最中であるが、販売量は横ばいで変化がない。需要が低額商品に集中している。
	一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	販売量の動き	・来客数は変わらないものの、販売量が少し上向きつつある。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・夏物衣料の動きが好調であり、売上を押し上げている。ただし、猛暑による影響が大きく、客の財布のひもは依然として固いままである。
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・サラリーマンを中心に消費が鈍化している。雇用が非常に不安定で、所得も減少しているため、消費全体に活気がない。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・企業間の贈答が減っており、中元商戦も盛り上がりには欠けている。
	百貨店(店長)	販売量の動き	・ここ数か月は販売量が前年比で減少傾向となっているものの、食料品は比較的堅調に推移している。
	百貨店(売場担当)	販売量の動き	・今月に入ってクリアランスセールがスタートし、表面上の売上は前年比で増加となっている。ただし、前年の一部のブランドでセールを6月下旬に繰り上げており、その影響を含めると、実質的には2~3%の減少である。一方、秋冬物や秋色・夏素材商品などの定価品は、輸入ブランドを中心とする特選品をはじめ、35~65才の顧客の動きが堅調である。20~34才が前年比で約20%減と不振である一方、前年比で微増となっている。
	百貨店(マネージャー)	販売量の動き	・今月はクリアランスセールの立ち上がりで、今回が初めてのブランドも多かったため売上には期待していたが、結果として前年割れで終わっている。
	百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・前月からの中元ギフト商戦のほか、外商売上全体が苦戦しており、前年の売上を確保できない状況にある。ただし、定価品は好調であり、婦人服や婦人洋品を中心に売上をけん引している。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・今月は猛暑の影響で食品以外の季節商品が非常によく売れているほか、来客数も前年比で99%超となっている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・今年度に入って、来客数は相変わらず前年の90%台前半で推移している。客単価は若干上向いているが、これは天候の違いによる影響が大きい。
	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・売上や来客数に変化はなく、前年比で90~92%の推移となっている。

スーパー（販売担当）	単価の動き	・客の買物をみていると、購入件数は前年並みであるが、買上金額は前年を下回っている。
スーパー（社員）	お客様の様子	・今年の梅雨は雨が多かったほか、その後の猛暑により、客の来店回数や商品の購入量が大きく落ち込んでいる。ただし、天候の良い日や気温の下がった夕方は来客数も増加するため、消費の動き自体は堅調である。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・月後半からの猛暑により冷菓やドリンク類の売上は増加したが、あくまで天候による一時的な好調にとどまる。弁当類などの低価格化も進んでおり、景気が良くなっている感はない。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・気温や天候の安定にも助けられ、ここ数か月は売上に変化がない。客の買物状況や単価にもほとんど変化はない。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・暑さのためドリンク類は売れているが、パンや弁当の売上が減っている。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・季節要因もあるが、客の買い控えが起きている。
衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物のセールを行っても売上が伸びない。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・猛暑でエアコンに動きが出ているものの、低価格志向が根強いほか、それ以外の商品の動きが悪いため、売上を大きく押し上げるまでには至らない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・前月は1店舗当たりの販売台数が16.4台であったが、今月は16.1台と横ばいで推移している。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年のボーナス商戦はもっと活気が出るが、今年は普段と変わらない。客が先行きに不安を感じて、ボーナスを貯蓄に回している感がある。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・最近の猛暑や豪雨による水害、激しい天候変化といった厳しい条件のなかで、景気の良くなる気配はない。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前年に比べれば上向いているものの、株価や景況感から判断する限り、特に良い材料はない。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・売上は夏のセール売上が前年を上回ったものの、セールが終わった途端にはっきりと減少している。消費者の低価格志向はまだ根強いいため、利益が圧迫されている。
その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・月中旬に梅雨が明けると、一気に厳しい暑さとなっている。その結果、ドリンク剤や冷却剤、制汗剤、日焼け止めクリーム、殺虫剤などの夏物商品の動きが順調で、売上の増加につながっている。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・売上は前年と変わらない動きとなっている。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・株価や政治が不安定で客の購買意欲が高まらないほか、ひどい暑さで来客数も少ない。客の反応も悪いままとなっている。
その他専門店【医薬品】（店員）	単価の動き	・来客数が若干減少し、客単価も低下している。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・常連客が多く、客単価の高い客と低い客がほぼ決まっているため、大きな変化はない。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏になって売上が伸びているが、前年比、目標比共にマイナスの状況が続いている。
一般レストラン（店員）	単価の動き	・夏休みに入って忙しくなっているものの、客単価は上がらない。
その他飲食【コーヒーショップ】（店長）	来客数の動き	・例年よりも梅雨明けが早いといったプラスの季節要因があるにもかかわらず、来客数に変化はない。レジャー関連への消費が動いているとは聞くものの、日常的な消費は依然として動きが鈍い。
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・夏らしい天候となり、消費の伸びる期待もあったが、市長選挙の影響で伸びていない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・月前半の集中豪雨による通行止めや高速道路料金の無料化で、日曜、祝日の利用客は減少気味である。
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・この時期は海水浴客で活況を呈するはずが、今年は予約のペースが遅い。

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は、東アジアからの観光客によるおう盛な需要に支えられている。国内客はビジネス、観光共に悪く、格安ツアーやWebサイトの低価格商品にのみ反応があるため、収益が悪化している。宴会は、件数が前年並みでも売上は低下しており、特に法人需要が経費削減で前年を下回っている。
都市型ホテル (マネージャー)	来客数の動き	・全体的に宿泊者数、来客数が伸びていない。雨や猛暑といった天候要因の影響もあり、景気に関する判断は難しいものの、少なくとも良くなっていることはない。
都市型ホテル (役員)	単価の動き	・宿泊部門、宴会部門、レストラン部門共に、低額商品による集客施策を続けている。
旅行代理店(経営者)	販売量の動き	・前年比では2けたの伸びとなっているが、2年前の水準を超えられない状態が続いている。
旅行代理店(店長)	お客様の様子	・新型インフルエンザで大きく落ち込んだ前年に比べ、今月の旅行申込は107.6%で推移している。ただし、一昨年に比べれば89.7%とまだまだ回復感はない。
旅行代理店(広報担当)	お客様の様子	・夏休みの旅行予約は順調に推移しているものの、7月に入って8～9月の申込が若干鈍ってきた。9月の予約は現時点でやや良いものの、前年のシルバーウィークの反動もあるため、楽観視できない状況である。
タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みが始まり家族連れでの移動が増えているほか、連日の猛暑で近距離の乗車回数が増えている。ただし、夜の利用は増えていない。
タクシー運転手	競争相手の様子	・参議院選挙が終わったほか、猛暑の影響もあり、乗客数が多少増えている。
タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・法人の利用ではタクシーチケットの減少が続いているほか、個人客も無線による配車回数が減少するなど、需要の落ち込みが続いている。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・ネットショップの運営をサポートしている取引先の売上には変化がない。
テーマパーク (職員)	来客数の動き	・極端な猛暑によって外出をためらう人が増え、来客数に悪影響が出ている。
遊園地(経営者)	来客数の動き	・前年は新型インフルエンザの流行や、長梅雨といったマイナス要素が多かった。今年はこれらの反動増もあり、前年比でプラスとなりやすいが、景気そのものには依然として不透明感がある。
競輪場(職員)	来客数の動き	・前月もひどい状況であったが、今月も来客数、売上共に好転する兆しが全くない。
競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は10,904円であり、3か月前の10,878円とほとんど変化がない。
その他レジャー施設[イベントホール](職員)	来客数の動き	・全国ツアーのイベントの来客状況が良いほか、グッズや軽食、飲料の売行きも好調が続いている。
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	・近隣に新規施設が開業してそれなりににぎわっているが、周辺への波及効果は非常に限定的である。消費者の財布のひもはまだまだ固い。
その他サービス[学習塾](経営者)	来客数の動き	・子ども手当が支給され、生徒数が増えるのではないかと期待していたが、生徒数にほとんど変化はない。
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	・レンタル売上が前年割れとなっている主な原因は、ビデオレンタルの価格競争による影響が大きい。また、書籍販売は微増であるが、CDセルやゲーム販売は前年比で2けたのマイナスとなっている。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・販売の進ちょくが比較的良好なのは、割安感のある物件が中心であり、全体的に購買意欲が上がっているとは言い難い。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・4月以降はモデルルームへの来場数も増加しており、契約数も順調に推移している。
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)	お客様の様子	・不動産取引件数は若干増加しているが、底力が感じられない。

	その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・参議院選挙を経て先行きの不透明感が強まっているほか、経済の停滞する予測が広がっている感がある。消費マインドが上向かず、景気の回復要因も見当たらないため、消費に対して消極的な意識が強まっている。
やや悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・ボーナス支給による押し上げがないほか、猛暑による悪影響も出ている。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・夏物衣料の動きが非常に悪いほか、単に価格が安いだけでは売れなくなっている。また、商店街を訪れる客が減っていることが不安材料である。
	一般小売店 [花] (店長)	お客様の様子	・買い控えが進んでおり、回復にはかなりの時間が掛かる。
	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・クリアランスセールでファッション商材の売上は好調であるが、ここへ来て高額品の動きが鈍くなり、全体としては下向きとなっている。
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・例年7月は、優良富裕客による高額品や美術品、宝飾品の購入が増える時期であるが、今年は気に入った商品があっても我慢して買わないケースがみられる。
	百貨店 (婦人服担当)	販売量の動き	・前月よりも少し良くなってきたが、3か月前に比べて高額品の動きが悪く、夏物商材の売行きも予定していた水準に比べて大幅に悪い。
	スーパー (経営者)	単価の動き	・単価が次々に下がっている感がある。夏休みに入る前に比べると、極端に単価が下がっており、購入も低額品に集中している。
	スーパー (管理担当)	来客数の動き	・梅雨時期に週末の悪天候が続き、来客数が伸びなかったため、売上は目標を大きく下回っている。
	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・今年はセールの開始を早めたが、高額商品が売れずに低価格品ばかり売れる状況が続いている。
	家電量販店 (店長)	単価の動き	・テレビや冷蔵庫、エアコンといったエコポイント制度の対象商品で、平均単価の低下が著しい。特にテレビはリビングで利用する大型商品の普及が一巡したため、客単価が前年比で80%の推移となっている。2台目のテレビの買い換え需要は、台数ベースでは期待できるものの、平均単価や売上全体の改善にはつながりにくい。
	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・梅雨やその後の猛暑で昼間の客が激減している。夜は早い時間から来店があるものの、全体的には売上がやや落ち込んでいる。
	一般レストラン (経営者)	競争相手の様子	・ゴールデンウィーク以降、飲食業界は散々な状況となっている。平日のサラリーマンの来店頻度も減少傾向にある。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・連日の猛暑が客足を鈍らせている。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・例年7月は最盛期となるが、3か月前に比べるとやや悪くなっている。
	スナック (経営者)	来客数の動き	・来客数の波が激し過ぎる。暇なりに安定していれば先行きの予測も立つが、このままでは不安が募るばかりである。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・宿泊単価を下げても来客数の低迷が続いている。いろいろな原因はあるが、高速道路料金の無料化実験が明らかにマイナス要素となっている。
	都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・参議院選挙での民主党の大敗により、景気低迷からの脱却を期待していたが、相変わらず現状のままか、もしくは悪くなりつつある。
都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊の稼働率が高いものの、単価の低下で売上は伸びていない。在阪ホテル全体で、客室単価が前年を上回らない状態が続いている。一般宴会も依然として件数が伸びず、レストラン部門も来客数が前年よりも伸びていないなど、深刻な状況となっている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・例年であれば忙しくなる時期であるが、今年は変化がない。夏のボーナスがいつ支給されたのか分からないような状態である。	
タクシー運転手 通信会社 (経営者)	競争相手の様子 それ以外	・市内でも空車が目立ってきている。 ・通信会社の通話料金収入の減少に伴い、販売店に支払う手数料が徐々に削減されている。	
パチンコ店 (店員)	お客様の様子	・ゆっくり腰を据えて楽しむ客は少なく、時間つぶしに立ち寄ってすぐに帰る客が多い。	

		住宅販売会社 (総務担当)	単価の動き	・値引きを含め、低価格での受注が多い。契約数は前年並みであるが、受注価格の低下で全体の売上は減少傾向となっている。
悪く なっている		商店街(代表 者)	来客数の動き	・6、7月はどの業界でも売上の低迷が続いている。近隣の量販店では今月上旬から販促チラシで集客を図っているが、当商店街では集客手段が通常のイベントしかないため、来客数が不振に陥っている。今年は地域住民の参加する七夕飾りも中止となり、客の商店街へ来る目的が減っている。
		一般小売店[珈 琲](経営者)	それ以外	・原材料相場が高騰しており、半年先には仕入価格が値上げされるため、対応策を検討する必要がある。
		一般小売店[貴 金属製品](従 業員)	お客様の様子	・購買意欲の悪化で客単価も低下している。
		一般小売店 [花](店員)	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、高額商品を買わない。
		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・新規の問い合わせ件数は減少する一方で、一向に改善しない。
企業 動向 関連	良く なっている	化学工業(企画 担当)	受注量や販売量 の動き	・担当している食品事業が全体的に好調となっているほか、本業の化学業界も景気回復に伴って業績が良くなってきている。
	やや良く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今月は原子力発電関連の素材検査装置を受注した。大規模なシステムであり、当社の今年から来年にかけての受注が確保されたことになるため、今月は特に良い月となっている。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・状況はやや良くなっており、クリスマス商戦に向けて、今から製品を作り込んでいる。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・今月の中旬になって、受注が増えてきている。
		建設業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先からの注文が増え、毎日早出や残業続きで慌しくなっている。
		金融業(支店 長)	競争相手の様子	・取引先の建築業者では、住宅版エコポイントの影響で窓サッシ関連の受注が好調に推移している。
		経営コンサル タント	取引先の様子	・小売業の顧客では、売上は増加していないものの、来客数が増加している。ただし、ここへきて競合店の出店に関する情報も出始めている。
		その他非製造業 [衣服卸](経 営者)	受注量や販売量 の動き	・7月半ば以降、梅雨明けと共に気温が大幅に上がったため、夏物衣料の在庫販売が急速に伸びている。前月は冷夏で百貨店の売上は不振であったが、月後半にかけて取り戻している。
変わらない		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・1日当たりの受注量に大きな変化はない。
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・売上は回復基調にあるが、良くなったと思えば急激に悪くなるなど、非常に不安定な動きとなっている。
		化学工業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・工事材料といった建築関係の販売量が落ちてきている。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・断続的に新たな商品や企画の話は出ているものの、特に強い物はなく、継続性もないため、様子見の状況が続いている。
		金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・今動いているのは自動車関係が中心となっている。自動車の部品関連は9月まで注文の内示があるが、全体として大きな変化はない。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注価格や販売 価格の動き	・工事件数が減少するなか、競争の激化に伴う受注価格の低下に歯止めが掛からない。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量 の動き	・大阪のコンクリート業者によるストライキで、新築物件の工事が大幅に遅れている。商品の納入が滞っているため、売上が立たない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・自動車や家電関係の金属部品では、加工設備の稼働率が良くなってきている。特に、品質チェックに使うセンサーの引き合いが増えている。
		電気機械器具製 造業(経営者)	それ以外	・市場の一部では非常に景気が良く、当社はその恩恵を受けて好調となっているが、受注量や販売量、受注価格や販売価格からは景気の判断が困難である。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注量や販売量 の動き	・売上が前年を数%上回って推移しており、今月もその状況に変化はない。

		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・猛暑により、エアコンや冷蔵庫などの白物家電は好調に推移しているが、テレビなどは台数ベースでは好調であるものの、単価下落が目立つ状況となっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が横ばいで推移している。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	受注価格や販売価格の動き	・安価な輸入品に押されて、国産品の価格が抑えられているため、メーカーの出荷価格にしわ寄せが来ている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・例年に比べて盆前の駆け込み工事が少なく、単価も低い。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・前月に続き、同業者の倒産や廃業がみられる。
		輸送業（営業所長）	取引先の様子	・イベント関係に使うレンタル商品を扱っているが、売上は前年を上回っている。ただし、前年が新型インフルエンザで催しのキャンセルが続いた反動であり、動きとしては例年並みとなっている。
		通信業（管理担当）	それ以外	・特に良くはないが、悪くもない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・最近折込件数が落ち込んだままで推移している。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ3か月は広告量が増えておらず、受注単価も低い。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告出稿は相変わらず低水準のまま推移している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・関西地区の主要な顧客企業には、依然として回復の動きがみられない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション管理会社による注文や、住宅展示場の広告注文が顕著に増えている。その一方、他業界からの問い合わせ件数は、印刷の内製化に伴って減少している。
		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	・まだ仕事はあるものの、利益率が低い。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・全体的な業況は悪く、受注量、販売量のいずれも上向く要素が全くない。消費者の財布のひもは固く、自分でできることは自分で行うほか、先行き不透明で無駄な出費を減らそうとする意識が強い。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注案件で値引き交渉を受けているため、利益が上がらない。
やや悪くなっている		繊維工業（団体職員）	それ以外	・原材料の綿糸価格は高騰したまま推移しているが、製品への価格転嫁もままならない。受注量の動きも悪いなど、状況は悪くなっている。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・7、8月の受注状況はあまり良くなり、まさに閑散期といった感がある。ただし、9月から来年3月にかけての見積案件や受注が出てきている。特に、大学では入学情報をインターネットで公開する動きや、医学系の文献をデータベース化する動きがある。
		金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子	・需給バランスを考慮せずに鋼材値上げを強行した結果、物の動きが極端に悪くなったとの声が多く聞かれる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってショッピングセンターではセールが行われているが、来客数はある程度みられるものの、販売量が伸びていない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・番組視聴率の低下により、テレビスポットCMの需要が激減している。
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	・3か月前も悪かったが、今月はもっと悪くなっている。雨が降れば集中豪雨で、雨が上がれば猛暑という天候の影響があるほか、市場では依然として低価格品しか売れないことも影響している。消費者は日常の食品に回す予算を絞り込んでいる感がある。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注の中心が低価格品になっており、収益が圧迫されている。経費の回収もおぼつかないため、赤字の経営が続いている。
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・専門職派遣に関しては、着実に受注が増えてきている。

やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・製造業の派遣求人は回復基調にあるが、事務系はまだ採用を抑制している傾向が強い。全体としては動きが鈍いものの、下げ止まり感はある。
	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・徐々にではあるが、製造業、サービス業を中心に派遣求人が増えつつある。また、国による医療関係の予算が増えたため、医療機関の設備投資が活発になり、求人も増えている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人受理件数は着実に増加しており、正社員の募集も増加傾向にあるが、賃金が低水準であるため、回復しているとは言い難い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で4か月連続の増加となっており、増加幅も拡大している。また、産業別にみても、ほとんどの産業でプラスに転じつつある。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が3か月連続で増加している。特に、自動車、家電関連の求人は増加が続いている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・お盆の前に工事現場の求人が増えるという季節要因を除いても、日雇求人数は少し下げ止まっている。
変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・今月は中小企業を中心に50社程度を訪問したが、少し採用意欲が上向いている感がある。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今回の選挙の結果、労働者派遣法の改正動向が不透明となり、最近では派遣求人を抑える動きが少し落ち着きつつある。特に、正社員を採用したくない企業からは、派遣社員でつなく動きが出てきている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞の求人広告の推移に変化はない。東京の状況は好転しているものの、大阪に動きが出るのは半年遅れるため、ここ1年は不調の状態が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	周辺企業の様子	・各社は様々な動きをしているが、新聞の求人広告動向は低調なままで推移している。医療分野など、特定の技術者への求人は増加しているが、一般営業職などでは動きが悪い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・前月は求人数が若干増加したものの、今月はなかなか増えず、求人開拓の感触も良くない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比は2か月連続で微増となり、内訳としては一般求人が1割減、パート求人が4割増となっている。一方、来年3月の新規高卒者の管内求人は、求人事業者数は前年並みであるが、1社当たりの求人数が減少した結果、6月末で3割減となっている。企業の求人意欲はあるものの、正社員や新卒といった長期雇用、正規雇用には慎重で、非正規求人が中心となっている。
やや悪くなっている	民間職業紹介機関（大学担当）	求人数の動き	・関西地区の新卒採用は、前年に比べて内定者が減少している。企業は採用枠を持っているものの、厳選して採用する傾向が進んでいるため、就職活動が長期化している。
	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・前年の5月以降、月ごとに減少していた求人数も、今年の2～5月は前年を上回る動きをみせていたが、今月は勢いを失いつつある。大幅に減少した前年並みにまで落ち込んでおり、先行きも懸念される状況である。
悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・以前と比べれば、企業による採用の動きが鈍くなっている。
	-	-	-