

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 やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・インバウンド客の買上が増えているほか、低価格品も売れ出している。
		一般小売店〔花〕（店長）	販売量の動き	・3月の送別会や卒業式、入学式に伴う需要で、販売量は伸びている。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・イートインコーナーでの飲食が増加傾向にあり、ファストフードやコーヒー類の売上が伸びている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暖かくなってきたので、ドリンク類やアイスを購入する客が多い。
		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	・新しいカタログが発刊されたこともあり、受電が追い付かない状態が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・卒業や異動に伴う送別会、慰労会などでの利用が多くなっている。
		観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・地域のイベントが盛んに行われており、観光客数も増加しているなど、景気が良くなってきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・相変わらずインバウンドの集客に衰えはみられない。稼働率は限界にきているため、単価を上げているが、勢いは止まらない。それに伴い、食堂も朝食の売上が大幅に伸びている。一方、宴会は前月と同様に前年比で大きく落ち込んでおり、企業を中心に一時の勢いが無い。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・年度末なので人の動きが増えている。
		美容室（店員）	販売量の動き	・ヘアスタイルを変える客が増え、パーマやカラーなど、単価が上がるオーダーが多くなっている。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・マイナス金利政策の影響で、住宅ローンの利用がやや増加傾向にある。	
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・年度末は通常月の倍ほどの売上や商品の出荷があるが、今年はまずまず順調である。ただし、購入単価はますます低くなるなど、価格は厳しさを増す一方で、地元商店街の人通りをみても今一つである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・春物衣料の動きが鈍い。まだ寒い日が続いているせいもあるが、近年の傾向として、春物を飛び越して夏物が動き始めるため、この時期は販売量が落ちる。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・ゴルフ場も飲食関係も、なかなか上向き気配がない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・インバウンドに偏った売上構成になっている。国内需要も高額品は活発に動いているものの、ボリュームゾーンである身の回り品の動きが悪い。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ファッション関連の動きは少し戻っているが、食品の動きが鈍い。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月は、売上や来客数などのすべてで前年実績を下回り、大変苦戦しているが、東北関連などの物産催事だけは依然として好調に推移している。また、ホワイトデーのフェアも洋菓子を中心に好調となっている。
		百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・苦戦が続いた秋冬商戦からは多少の回復基調にあるものの、気候による好不調の波が大きく、依然としてペースはぜい弱である。各アイテムも、ほぼ前年並みか微減で推移している。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・昨秋に食料品売場を大規模改装したほか、今春には集客力のある趣味雑貨を導入したこともあり、店全体の売上は前年並みの推移となっている。購入点数や客単価でみると、前年からそれぞれ回復がみられるものの、入店客数が前年から3.5%減となっており、入店の減少傾向を改善できていない状況である。
スーパー（経営者）		お客様の様子	・生鮮品の相場高に支えられ、売上は前年並みを維持している。ただし、今年に入って特売日に客が集中する傾向が続いている。加工食品を中心とした値上げの影響を少しでも緩和するため、買いだめできる物は少しでも安く買う傾向がみられる。	
スーパー（店長）	お客様の様子	・原子力発電所の運転差し止め問題や、ここへきての値上げなど、良い話は何も出てこない。景気が上向き要素は、近隣の消費者の間には見当たらない。		
スーパー（店長）	販売量の動き	・先月と流れは変わらずで、例えば入園や入学、ホワイトデーなどの催事関連は堅調であるが、普段の買物は節約の動きが続いている。		

スーパー（店長）	単価の動き	・季節が冬から春に移り、衣料品を中心に消費が上向き傾向であるものの、寒暖の差の影響でやや低調となっている。報道などでは景況感が悪化しており、食品の買上点数が伸びにくい。
スーパー（店員）	来客数の動き	・まだ寒い日が多く、野菜の値段がそれほど下がらないので、あまり変わっていない。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・売上は前年並みの推移である。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は気温が不安定で、まとまった雨も降るなど、気象条件に恵まれなかった。ただし、売上は順調というわけではないものの、底堅い状況である。
スーパー（広報担当）	来客数の動き	・大型家電やカウンセリング化粧品などの高額商材に動きがあるものの、日用品である生鮮品や消耗品などは天候要因に左右される面が強く、堅調に上向いているとは言い難い状況である。
スーパー（企画）	来客数の動き	・週単位でみると、客数、客単価共にバラつきがあり、消費の力強さが感じられるほどではない。
スーパー（社員）	お客様の様子	・普段はあまり感じないが、広告を投入した日や、イベント開催日の来店数は、以前よりも多くなっていると感じる。また、特売日の食品フロアでは、カートに数多くの商品を積んだ客が目立つようになった。これらの効果もあり、販売数量は堅調に増えている。全体的な商品単価の低下は続いているものの、客の消費意欲は高い状況が続いていると実感している。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・近所の競合先の閉店以降、来客数が伸び、そのまま維持できている。たばこ目当ての客が当店に流れてきたのではないかと考えられる。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・焼きたてパンの売行きは順調であるが、全体的には売上、来客数共に大きな変化はない。
コンビニ（店員）	お客様の様子	・休日には弁当やドリンク類をたくさん買う客が増えているが、平日は相変わらず節約傾向が続いている。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・大手商社の異例の赤字決算や、北朝鮮問題、テロなど、明るいニュースを聞くことが少なく、景気を上昇させる方法がみえてこない。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・購入金額を少し下げる客が増えている。
乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・輸入車業界は全体的に来場数が減少傾向にある。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・日によっては気温が高く、花粉が大量に飛ぶ日もあった。その影響で医薬品や花粉関連商品の動きは良いが、そのほかは例年並みである。
その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・特に大きな変化はないが、のりが今年是不作であるため、業界では利益の確保が難しくなっており、値上げなどを進めている。
その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・国内景気に上昇感はない。
高級レストラン（企画）	来客数の動き	・宿泊部門の稼働率は順調に推移しているものの、料飲客数は3か月前と比較して伸び悩んでいる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・昼の低価格メニューは売上が伸びており、来客数も増えているが、夜の営業は来客数が少なくなっている。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・外国人観光客が多いほか、日本人の国内旅行も引き続き好調となっている。接客係の人手不足で、日によっては一部で予約を制限しなければならない事態も生じている。
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・今月は連休もあり、客の入込状況は例年よりも良かったが、客単価は思ったほど伸びていない。
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・昨年の2月以降、宿泊人員が前年を上回る動きが続いている。また、宿泊単価も前年に比べて上昇している。
都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・客室の稼働率は高い水準であるが、頭打ち状態であり、客室単価の動きにも勢いが無い。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・海外からの宿泊者数は堅調に推移している。ただし、こしばらくの傾向として、団体客から個人客に移行するとともに、朝食付きの宿泊が減少し、朝食売上が伸び悩んでいる。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・国内旅行、海外旅行共に、ますます旅行直前の間際予約が増えているが、インバウンドの増加もあり、ホテルも航空券も非常に確保しにくい。現状では何とか昨年並みの水準となっている。
	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・テロがあったため、客の渡航が減っている。景気もそれほど変わっていない気がする。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・個人消費の鈍化傾向を少し感じるが、全体的には横ばいである。
	タクシー運転手	お客様の様子	・年明け後の営業収入に大きな変化はなく、ほぼ順調に推移している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・この時期は卒業式やお花見があり、外に出る機会も多くなるため、タクシーの利用も良い状態である。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売方式が大幅に変更になったため、例年に比べて申込数が少なめである。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客数は増えているものの、施設内での消費では、客単価に大きな伸びがみられない。
	観光名所（企画担当）	来客数の動き	・現状、前年比では良くなっているが、この3か月はほぼ同じ状況である。
	パチンコ店（店員）	競争相手の様子	・どの店も来客数が伸びていない。
	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	・コミックレンタルの好調により、レンタル売上は回復基調であるほか、書籍売上も前年並みを維持している。そのほかの販売売上が前年割れとなっているものの、全体的な売上は前年並みという状況である。
	住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・売上は前年比で増加しているが、これは近隣の計画道路の整備など、公共事業関連に付随した住宅の買換えや建て替えが受注できているからであり、新たな需要が増えているわけではない。
	その他住宅[展示場]（従業員）	来客数の動き	・3月の住宅展示場の来場数は、前年並みの水準である。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・近隣に大型商業施設がオープンした影響が大きい。
	一般小売店[時計]（経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、来客数は横ばい状態で変わらないが、売上がはっきり減っている。客単価が明らかに低く、物が売れていないのが分かる。時計は時計店では買わないという話を複数の若い人から聞き、専門メーカーの安心感や品質よりも見た目や価格を重視しており、時代が変わったことを実感している。
	一般小売店[精肉]（管理担当）	販売量の動き	・日常のおかずに使う牛肉の売行きが悪い。その上、原料が高騰しており、利益の確保が非常に難しくなっている。相場は昨年未から落ち着く気配がなく、このままいくと、どうなるのか想像もつかない。売上以上に経営自体が圧迫されている。
	一般小売店[菓子]（経営企画担当）	販売量の動き	・3月と昨年12月の売上の前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西の3月は92.5%で、12月は90.3%、関東の3月は88.2%で、12月は97.1%、中部の3月は102.4%で、12月は91.6%、中国の3月は103.3%で、12月は105.4%となり、各地区合計の平均みると、3月は94.9%、12月は94.6%となり、状況にあまり大きな変化はない。昨年はお歳暮や年末の帰省商戦が悪く、3月もホワイトデーも含めて全体に不調で、あまり良くない。
	一般小売店[鮮魚]（営業担当）	それ以外	・前月よりも売上が3%ダウンしている。インバウンドは好調であるが、卸売の不調をカバーしきれていない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月の売上は目標を下回る見込みである。中盤以降は回復したが、特に前半が厳しい状況であった。前年は店のオープン1周年であったため、その集客増の反動もあるが、国内客による商品の購入には慎重さが増している。バーゲン自体の動きも良くないことから、価格の問題ではなく、購入自体を抑える傾向となっている。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・平日の来客数が減少している。その一方、土日や祝日の客が多い時でも、目的の買物の終了後、喫茶店やレストランへの立ち寄りみられない。また、目的以外の買い回りが減少している。催事場のみ買物や、食料品のみ買物が増える傾向にある。その意味で、客の買物の仕方や、店内での時間の使い方が変化していると感じる。

百貨店（企画担当）	お客様の様子	・今月のインバウンドによる売上は前年比で6%減となる見通し。化粧品は前年を大きく上回っているものの、特選ブランド品や時計などの高額品の売上減少が顕著で、昨年に大きく増えた反動が出ている。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・入店客数の減少傾向が続いている。また、外商を中心とした富裕層向け商品の動きも悪くなってきている。
百貨店（営業担当）	競争相手の様子	・海外の高級ブランド品メーカーや、ほかの百貨店からのイベントや催しの案内が強烈であり、少ない顧客の取り合いが激しくなっている。
百貨店（服飾品担当）	お客様の様子	・春物商品の出足は悪くなかったものの、3週目の気温の低下とともに来店動機が減り、やや下降気味である。一方、化粧品の売上は前年比で2けた成長と好調に推移し、春の化粧品や国産ブランドを中心としたスキンケア商材の動きも順調である。ただし、ラグジュアリー商品では好調が続いているものの、婦人服や婦人靴が前年を下回り、顧客の買い控えが感じられる。また、バーゲンから定価販売に切り替わったが、新しい商材への関心がみられず、通年で使えるような商材を中心とした買い方が店頭で目立つ。金利、株価などの先行きの不透明さも、客の財布のひもを固くしていると感じる。
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は来客数が前年並みであり、気候も比較的安定しているが、衣料品を中心に動きが鈍い。モチベーション需要は堅調であるが、季節物の動きが悪い。ただし、高額品は安定しており、あまり株価下落の影響を感じさせないほか、食品関連も堅調である。
百貨店（商品担当）	来客数の動き	・都市部、郊外共に、来客数が減少している。インバウンド需要に支えられていた商品も、今月は売上を落としており、厳しい状況である。食品が中心の催事のほか、文化、教養関連の催事は比較的好調であるが、全体を押し上げるまでには至らない。
百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・昨年の11月以降、暖冬の影響はあったが、自社の売上を支えてきたIDカード顧客のうち、中間層による買上数、来店頻度、客単価の漸減状態が続いている。従来強かったセレモニー関連も同様である。また、順調であったインバウンドも、一息ついた状態となっている。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・寒い日が続くなどの天候不順により、春物の婦人服の売上が低調である。インバウンド売上も、従来は好調であった高級時計や宝飾品の動きに、以前ほどの勢いがなくなっている。
百貨店（営業企画）	お客様の様子	・今必要な物を、必要な量だけ買うような、生活防衛や節約志向の意識を感じる。比較的食料品が堅調である点も、消費マインドの冷え込みの影響だと感じる。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・気温が低いため、紳士服や子ども服を中心に、春物衣料の動きがやや鈍い。紳士雑貨も同様である。今まで売上をけん引していたインバウンド消費も、前年並みと伸びがなくなっている。消耗品である化粧品などの単価の低いアイテムは堅調であるが、高級品である時計などの売行きが前年の5分の1に減少している。
スーパー（店長）	お客様の様子	・1人当たりの単価は維持しているが、来客数が増えない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・移転や売却によってオフィスビルが少なくなり、その代わりにマンションが増えているため、OLなどの利用が減っている。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・少子高齢化とともに所得格差が広がっており、特に高齢者世帯でその傾向が顕著である。将来不安から、日常の消費を抑える傾向が根強くなっている。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・絶対的に来客数が減少している。マイナス金利政策の影響が出てきており、苦戦を強いられている。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・業種の特性上、年度末の駆け込み受注は一足早い2月に終わる。3月は来年度の案件が舞い込む時期であるが、引き合いの件数が例年よりも少ない。
その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株価や為替が安定していないため、購買意欲が上がる要素は見当たらない。
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の売上が前年比で2けた減となるなど、消費がかなり消極的になってきている。

		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・春節前後から、繁華街の出入が増加している。アジア圏の人たちは相変わらず多いが、来店するのは欧米系が増えている。しかし、オフィス街では年度末が近づくとつれて、会社の異動などで宴会やケータリングの需要は安定しているが、個人利用者は減少しているところを見ると、まだまだ景気は上向きではないと感じられる。
		一般レストラン (企画)	来客数の動き	・来客数の前年比が、2月に入って低下傾向となっており、その中でも関西エリアの水準が他地域と比較して低位となっている。
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 長)	来客数の動き	・今年はずう年より1日多かったため、2月は前年を上回ったが、日販平均では下回っている。3月に入り急激に客足が鈍化している。
		観光型旅館(経 営者)	来客数の動き	・今月に入ってから、急に動きが鈍くなっており、予約数が減っている。
		都市型ホテル (支配人)	単価の動き	・外国人旅行者を含めて、相変わらず宿泊人数は多いが、前年比で単価は下がっている。花見シーズンの宴会予約もやや悪い。
		旅行代理店(広 報担当)	お客様の様子	・海外での治安の悪化により、海外旅行の受注が急激に落ち込んでいる。かといって国内への振替が進んでいるわけでもなく、客の間では、お金を使わずに置いておこうといったマインドが広がっている。
		通信会社(企画 担当)	単価の動き	・アミューズメント施設が減少し、関連機器の単価が下落している。
		競輪場(職員)	単価の動き	・3か月前の客単価は10,323円で、今月の客単価は9,667円となっている。
		美容室(店長)	お客様の様子	・客の節約志向がますます強まり、セット販売をしている化粧品も売れにくくなっている。
		その他サービス [学習塾](ス タッフ)	来客数の動き	・退会する児童が数人出ている。
		住宅販売会社 (経営者)	競争相手の様子	・新築在庫が増えているように思われる。各社とも販売に苦戦している様子がみられる。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・近畿圏における新築マンションの販売状況は、駅に近い大型マンションやタワーマンションは好調であるが、それ以外の売行きは非常に悪い。
		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	・身近で昇給などの話が聞かれない。
	悪く なっている	一般小売店 [酒](社員)	販売量の動き	・小売、卸売共に、販売量が落ちている。消費者からはぜいたく品を買っている場合ではないとの声が聞かれ、地域的な景況感の低下が感じられる。
		スーパー(店 長)	来客数の動き	・人口の流出が進んでいるほか、地域の住民も市外に買物に行っているため、市内の小売業者は苦しんでいる。
		スーパー(店 長)	販売量の動き	・来客数に大きな落ち込みはないが、1人当たりの買上点数が昨年10月以降、前年を下回っており、客単価、売上のダウンにつながっている。
		衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・売上は昨年よりも2割ほど落ち込んでいる。春物の定価商品が売れない。
		衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・10年ぶりに催事を開催したが、効果は限定的であり、経費倒れに近い状況である。消費者は必要な時に必要な量だけしか購入しない。
		一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・2月上旬までは好調であったが、マイナス金利についての報道が流れ出してから、潮の流れが激変している。
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	・気温の上昇に伴い、飲料水の販売が伸びており、得意先の受注量も増えている。
		輸送業(営業所 長)	受注量や販売量 の動き	・新規案件が多くなっている。
		新聞販売店[広 告](店主)	受注量や販売量 の動き	・折込の件数が増えており、折込収入が伸びている。
		広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・広告の出稿状況が、期末に向かって更に良くなっている。

	その他非製造業 〔民間放送〕 (従業員)	受注量や販売量の動き	・テレビスポットCMの需要は相変わらず多い。
変わらない	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	取引先の様子	・顧客からは、売上が悪化しているため、拡販のために価格面で協力してほしいとの要望が多くなっている。
	出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	受注量や販売量の動き	・会社全体の売上は、昨年の実績とほぼ変わっていない。受注量は少し増えているようにも思うが、平均すると1件当たりの受注額が少し下がっている。期末の発注控えもあるように感じる。
	化学工業(管理 担当)	受注量や販売量の動き	・販売数量に変化はない。
	プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・売上の内容に変化がみられ、住宅絡みの案件が増えている。建材を直接扱う仕事ではないが、その過程で必要となる樹脂パーツの受注につながっている。
	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・中国経済の減速により鉄鋼製品の価格が暴落していたが、ここへきて修正に向かっている。
	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・現在、納期まで長いプロジェクトを進めている。この案件があるので、景況は安定している。ただし、それ以外の短期の商談は大変低調であり、平均すると景況は横ばいである。
	電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・設備の効率化や、品質の向上について考える余裕が出てきたのか、相談を受けることが増えた。
	電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量の動き	・一部の商品を除き、全体的に前年を下回る実売状況となっており、特にAV関連商品が低調な荷動きとなっている。
	電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量の動き	・今月は売上が増えている。
	その他製造業 〔履物〕(団体 職員)	受注量や販売量の動き	・今月に開催したイベントでの売上が、前年比で半分ぐらいにまで落ち込んだ。
	建設業(経営 者)	受注量や販売量の動き	・民間関連では、好決算企業の年度末工事が一段落した一方、4月以降の工事発注が不透明な状況である。
	建設業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・問い合わせや取引先による来社は増えているが、相変わらず単価は低調である。
	通信業(管理担 当)	受注量や販売量の動き	・受注量の様子から、やや好調といえる。
	金融業(営業担 当)	取引先の様子	・客の間ではマイナス金利政策への関心が高く、住宅ローンの見直しが盛んに行われている。どの銀行でも、低金利で対応しているようである。
	金融業〔投資運 用業〕(代表)	それ以外	・株価、為替共に、これ以上の激しい動きはないと思うが、金融政策なども空回りしており、これ以上打つ手があるのか少し心配である。
	不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・日本銀行のマイナス金利政策により金利が下がっているため、利回りを求めて収益物件を購入する客が増えている。こういった購入ニーズはあるが、収益物件に入居しているテナントの賃料相場は下がり続けており、空室率も上がっている。そういった状況から、景気は横ばいとみられる。
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	・今年に入ってから在庫台数が少なく、1台当たりの単価も低いいため、売上が上がらない。	
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	・大河ドラマにちなんだ大規模イベントの効果が出ている。その結果、近隣の鉄道路線はテーマパークの周年効果による盛り上がり更に大きくなり、中国人観光客を中心とした外国人客でにぎわった。駅構内ではお土産店の一人勝ちになっている。	
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	・気温の寒暖差がある日が多かったため、思ったように販売数量が伸びなかった。また、定番品の棚では、値上げしたメーカーと、それ以外のメーカーで価格差が出ているが、実勢価格はあまり変わっておらず、そのときに安い商品が売れている。
	食料品製造業 (経理担当)	受注価格や販売 価格の動き	・低価格品の売行きは、まだまだの状況である。
	繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量の動き	・一部の企業を除き、受注量が減少している。
	繊維工業(総務 担当)	取引先の様子	・同業者の廃業などで、製造にかかる固定費が回収できないまま、ギリ貧になるケースがある。地方での催事型販売に出張する機会が増えているが、経費回収のための売上が確保しにくい状況となっている。

		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・相変わらず、取引先からの定期値下げ要求がきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の受注量が、若干少ないように感じる。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年11月ごろから、売上が前年を下回っている。
		広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・各ショッピングセンターとも春物の動きが悪く、来客数は変わらないが、売上は前年を下回っている。特に、客単価の低下が顕著である。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・円高の影響と思われるが、輸出関連の受注が激減しており、悪い状況である。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けての案件が増えてもよい時期であるが、出荷数量が落ち込んでいる。
	悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連も低調であるが、大手電機メーカーからの太陽光関連の受注が、全盛期の10分の1以下に落ち込んでいる。派遣スタッフには、出勤時間の短縮や休業などの協力をしてもらっている。
		経営コンサルタント	それ以外	・商店やスーパー、量販店の状況を中心にみているが、シャッターの閉まっている店が増加し、営業している店の顧客数も減っている。顧客の購入単価も低下しており、先行きは暗い。
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・日本銀行によるマイナス金利政策の効果が不透明である。
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	・年度末の駆け込みもあって求人数が増えており、案件の信ぴょう性も高い。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・すべての主要産業において、新規求人数が増加している。
変わらない		人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・昨年9月以降は労働者派遣法の改正による影響が出ていたが、経済情勢の様子見のため、4～6月は派遣社員を活用する企業が出てきており、派遣業界は忙しくなっている。今までは3月末で契約が終了するスタッフは、次の契約が簡単ではなかったが、今回は簡単に契約できるケースが増えてきている。
		アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・忙しくもなく、暇でもないといった感じである。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞求人への構造的な減少傾向に変化はない。3か月程度の短い期間でみる限り、際立った変化はないため、景気も大きくは変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・昨年末と比べて、年度末にかけての地元企業によるプロモーション費や、宣伝費などの投下状況が低調なままである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で2.8%増と増加傾向が続いているが、増加幅は小さくなってきている。中心となる製造業で減少がみられ、特に電子部品製造業やハードウェア製造業などでその傾向が強い。一方、飲食業、宿泊業では増えているが、これは観光客の増加に起因するものである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で4.0%増えた。そのうち、フルタイム求人は増加し、パートタイム求人は減少している。一方、人手不足の医療、福祉業やインバウンド効果が目立つ宿泊業、飲食サービス業などでは、フルタイム、パートタイム求人共に増えている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・求人数は横ばいであるが、求職者は3月末で契約終了の人が多いため、増加傾向にある。求人職種については、少し前までは営業事務が多かったが、現在は様々な職種でオーダーが入っている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・景気がやや悪くなってきているという話をよく聞くが、求人数が減っているという話は聞かない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現時点では企業からの求人へ増減はない。
		やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き

	人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・昨年までの企業のおう盛な採用意欲が一段落し、採用数が横ばいに転じている。大企業と中小企業との間で、派遣料の格差が生じている。
	アウトソーシング企業(社員)	雇用形態の様子	・新年度が始まれば退職者も出てくるが、正社員が退職しても、次は嘱託やパートしか採用しない。とりあえず人数だけを合わせる形になっている。
	民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・年度末特有の、建設日雇い求人の増加のピークがないまま、新年度に入ろうとしている。
	学校[大学] (就職担当)	それ以外	・春休みに入ったが、繁華街のにぎわいがあまり感じられない。気のせいかな、人の顔にも元気が感じられない。
悪く なっている	-	-	-