

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）	競争相手の様子	・近隣の大型商業施設のオープンから半年となり、当商店街への影響も薄れて平常時に戻ってきた。また、商店街も危機感を強め、春から定期イベントを開催しているが、客にも認知されて少しずつ良くなっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・大阪は連続猛暑日の記録を更新し、エアコンや衣料品、アイス類、飲料などが売れ、来客数も堅調に推移している。お盆以降も、食品は昨年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・イートインコーナーの利用率が相変わらず高く、弁当やサンドイッチ、コーヒー類などの売上がまだ伸びている。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・暑い日が続いて、プラス1品のアイスや冷たい物の購入が増えているほか、休日は冷たい飲み物などを大量購入する客も多い。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・夏休み中、特にお盆期間は、普段よりもぜいたくに楽しみたい客が多く、客単価が高くなった。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お盆休みがあったものの、売上や来客数はここ数か月の平均とさほど変わらなかった。ただし、月後半は企業による団体利用が増えており、高単価ではないが、会社の経費による動きが多いことから、少しずつ景気は良くなっていると感じる。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・通常、オリンピック開催時期は観光客が減少するが、今年はインバウンドを含めて好調であった。客室稼働率は97%に達しており、単価をアップしても来客数は減らない。一方、宴会は前年並みであるが、レストランは宿泊の増加などで朝食の売上が増えているほか、夜のバイキングイベントのヒットで増収となっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・夏休みということもあり、出掛ける人が多く、暑さのため近距離でもタクシーの利用が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・取引額が上向いているほか、商談も増加傾向となっている。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・月末には不動産が活発に動き、契約件数の底上げが進んでいる。	
変わらない		商店街（代表者）	単価の動き	・猛暑のせいで、夏物の初秋向け商品が売れない。また、価格の低い物しか売れない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・ある程度は予想していたが、リオオリンピックの日本選手の活躍に反比例する形で、客足がほとんど止まってしまった。その割に、売上は高級時計の修理などで維持できたが、利益率が低いために状況は芳しくない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	それ以外	・喫茶、カフェ業界は大型店舗が比較的好調であるが、個人オーナーの小型店舗はかなり苦戦している。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・前月よりも売上が増え、新規得意先も獲得できている。
		一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年8月現在と5月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均で見ると、関西は8月が92.8%で、5月が86.3%、関東は8月が87.5%で、5月が111.0%、中部は8月が101.7%で、5月が93.9%、中国は8月が94.4%で、5月が94.5%となり、各地区の平均は8月が93.5%で、5月が93.0%となった。8月に入り、関東以外は多少ながら昨年よりも上向いているが、関東は台風による天候不良と昨年の爆買いの影響で落ち込みが激しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑のこの時期であるが、来客数は数か月前よりもわずかに増えている。それは主にセールによるものであり、販売量は大きく変わっていない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	競争相手の様子	・今の日本では大型店が幅を利かせていて、小型店は存続自体が危ぶまれている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・郊外店である当店の食料品売上については、前年比で1.5%減と厳しい。特に入店数が前年並みであるのに、売上が減っているということは、単価や販売量が悪化していることを意味する。

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服と生鮮食品の動きが低迷している。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑やオリンピックの影響か、お得意様の富裕層顧客による来店も少なく、高額ブランド品や美術品の引き合いも少ない。また、秋冬物の衣料品の出足も悪い。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月もこれまでの傾向に変化はない。店全体としては前年実績の確保に苦戦しており、オリンピックの放送や猛暑が続くことで、来客数の減少につながっていると感じる。その中で、新たなショッブ導入や改装効果により、生鮮食品だけは前年実績と今月の目標をクリアできそうな状況である。
百貨店（販促担当）	販売量の動き	・関西は連日厳しい暑さが続いており、秋物の動きが鈍い。また、リオオリンピックの開催による来客数の減少もあり、台風の影響はないものの、集客に苦戦している。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上が前年比20%減で推移している。株価が不安定なことから、富裕層の財布のひもも固くなっており、時計や宝飾品、海外ブランド品など的高額品の売上が落ち込んでいる。
百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・クリアランスが7月に早期立ち上げとなったため、今月は定価商材の販売拡大を図ったものの、前年の売上を2%ほど下回っている。一方、店全体の入店数は1.5%ほど伸びており、客1人当たりの購入点数も微増で推移しているが、全体の販売数量は0.4%減となっている。来店はみられるものの、買上につながっていない。一方、インバウンドは化粧品が70%増、婦人靴なども40%増と伸びているが、特選衣料や宝飾時計などは50%減となっており、やはり購入する中身が大きく変化している。
百貨店（営業企画）	単価の動き	・来客数は維持できているが、客単価の低下が継続している。食料品は堅調な一方、婦人服や身の回り品など、ファッション関連や雑貨が低調である。
スーパー（企画担当）	販売量の動き	・取引件数、販売量は昨年を下回る状況が続いている。特に、農産物、水産物が厳しい。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・昨年に比べて盆商戦の盛り上がりが一つとなっている。猛暑であるが、食品を中心とする消費の起爆剤にはなっていない。リオオリンピックの影響は特に感じられない。
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・やはり買い控えの傾向が続いている。
スーパー（社員）	販売量の動き	・昨年からの春ごろまでは、食料品を中心に、堅調な売上を確保する店舗が多かったが、2～3か月前から伸び悩む店舗が増えてきた。特に、客の購入点数があまり伸びない店舗が多い。
スーパー（開発担当）	お客様の様子	・売上も来客数も、先月とあまり変わらない。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・世間ではリオオリンピックなどの明るい話題があったが、景気には大きな伸びがみられない。夏のボーナスも増えたのは大企業のみで、多くの中小企業では大きな増加はなかったため、消費もほぼ変わらない状況である。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・全体的に景気は低迷したままである。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・夏休みに入り、旅行者や家族連れが増えている。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・イレギュラーな売上を加えて昨年と比べても、売上は変わっていない。
家電量販店（店員）	販売量の動き	・前年比の実績をみても、来客数はほとんど変わらず、販売量もほぼ同じである。単価もやや上回っている程度で、大きな差はない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・製造業の客は、どうも景気が良くないらしい。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・ここ2～3か月の間、問い合わせや案件の数が以前よりも増えている。具体的な目的を持った、ターゲットに近い客の来店が増えてきている。
その他専門店【医薬品】（経営者）	競争相手の様子	・8月の中旬過ぎまでは非常に暑い日が続き、商品の動きが鈍かった。特に、おむつや育児用品など、トイレタリー商品の落ち込みが大きい。

その他専門店 〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が5～6月よりも減っている。
その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・金の価格が高いままで推移するなか、高額品の売行きが悪くなっている。中国をはじめ、外国人旅行者が高額品を購入しなくなった影響も大きい。
その他専門店 〔宝飾品〕（販売担当）	お客様の様子	・来客数の増加が、販売増につながらない。
その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・年金資産の5兆円消失など、株価の低迷による影響が顕著となってきた。株安に対する対策がなければ、消費のペースは上がらない。むしろ、再びデフレ傾向になる。
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	・夏期休暇明けから、受電数が減っている。
高級レストラン（企画）	来客数の動き	・レストランの来客数や、婚礼宴会の成約数に減少がみられるものの、宿泊需要は好調が続いている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・飲食店は天候に左右されやすいが、猛暑で商店街の人通りも少なく、周囲の店舗も暇そうにしている。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・7月後半から8月にかけて急激に悪化した。天候要因もあるが、外食に対する支出が全体として減少している。関東に比べると関西の落ち込みは軽微であるが、低調な夏商戦となっている。
その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・今夏の西日本の天候は比較的安定していたが、思ったほど客足は伸びず、前年並みの推移となっている。
その他飲食〔自動販売機（飲料）〕（管理担当）	販売量の動き	・顧客の変動も少なく、大幅な伸びはみられない。
観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・対前年比で宿泊単価や売上が低迷している。旅館で食事を取る比率が低下し、単価も下がっている。
観光型旅館（管理担当）	販売量の動き	・大型コテージを連泊で利用する客が少ない。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・ほぼ例年どおりで、2～3か月前と変化はない。インバウンドも単価が下がってきている。
旅行代理店（店長）	お客様の様子	・海外の情勢が厳しくなり、旅行の相談が減っている。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ファミリー客の需要も昨年を下回るなど、依然として回復する兆しが見えない。
タクシー運転手	お客様の様子	・梅雨明け以降の気温の高さにより、暑さに耐えきれず、利用客が増えている。景気が良いから利用するわけではない。
タクシー運転手	お客様の様子	・人の動きが変わらず、単価も上がらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑日が続く季節のため、客の乗車機会は増加しており、営業収入に影響が出ている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者の減少は競合他社との競争の結果であり、景気の悪化による影響とは考えにくい。
観光名所（企画担当）	来客数の動き	・3か月前と状況は変わらない。
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	・天候には恵まれた夏であったが、リオオリンピックのテレビ放送などがマイナス要因となった。一方、インバウンドの動きは引き続き堅調である。
美容室（店長）	販売量の動き	・非常に悪かった昨年の売上はクリアしているが、利益の出ない状態が続いている。
美容室（店員）	販売量の動き	・3か月前と比べて来店頻度は増えているが、大きな変化は感じられない。
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	・リオオリンピックの盛り上がりなどでテレビの視聴が増えた影響もあり、時間消費型の映像レンタルやゲームなどの売上は、大きく前年を下回っている。
住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・新築、中古住宅共に、購入客数が減少している。

	その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・住宅展示場への来場者は、前年比で微増している。
	その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・リオオリンピックの盛り上がりにより、全体的に明るさは感じられるが、不動産市況に大きな影響は出ていない。新築マンションの販売は相変わらず好不調の差が大きく、都心の好立地物件は価格が上昇しても売行きは好調である。
やや悪くなっている	一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・例年、夏のギフトや帰省のお土産として動いてきた、高級部位の動きが悪い。人の動きがこれまでと変わってきており、レジャー関係は好調でも、お盆に家でおいしい物を食べる動きは減少傾向と感じられる。ゴールデンウィークも同じような傾向にあったので、これからの大型連休は消費の形が変わると予想される。
	一般小売店[花](店長)	販売量の動き	・お盆明けで需要がない。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を下回る見込みである。ハウスカードなどの固定顧客の来店は前年並みで、購買単価も上がっているが、フリーの客数が前年比で90%と減少しており、来客数の減少を客単価の上昇で補えない状況が続いている。中間層を対象とした、一般顧客のモノに対する需要、特にファッション関連の消費は積極性を欠いており、以前よりも更に慎重さがみられる。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き	・厳しい残暑やリオオリンピックの影響で、既存客の来店、滞留時間共に激減した。夏物の衣料品は動かず、日々の生鮮食料品や総菜も低迷している。ただし、和洋菓子を中心としたギフト需要は前年を上回っている。
	百貨店(企画担当)	お客様の様子	・前年と比べて中旬から下旬の気温が下がらず、秋物商材の動きは非常に厳しいスタートになっている。インバウンド売上は前年比で33%減、前月と比較しても来客数、客単価共に悪化傾向が続いている。富裕層である外商顧客の売上も減少しており、当面はこの状況が継続すると予想している。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き	・特選ブランドなど的高額品が伸び悩んでいるほか、猛暑の影響で婦人、紳士服の秋物の動きが鈍い。
	百貨店(商品担当)	販売量の動き	・お盆の日並びや、山の日の祝日化で営業条件が変化したほか、猛暑やリオオリンピック開催など、来店動機の減少要因が加わり、厳しい状況となっている。外国人観光客の免税売上も前年割れが続き、好調を維持していた特選洋品、化粧品も今月は厳しい状況である。
	百貨店(服飾品担当)	販売量の動き	・8月に入って気温が上昇するなか、前半の数日間は全店で不調となったが、中盤以降は少し回復傾向がみられた。今年は盆休みの日程が企業によって異なり、帰省土産などの需要も影響を受けている。また、4～5月の売上不振から、夏物セールを各社が7月1日に前倒ししたため、衣料品の7月の売上は前年以上となったが、8月は90%半ばと厳しい。ラグジュアリー関連も同様で、化粧品は機能商材の好調で107%と好調を維持し、秋冬物商品も月後半から仕掛けているが、出足は96%と鈍い。特に、20代と30代に勢いがなく、この秋冬も厳しい動きが続くと予想される。
	百貨店(マネージャー)	単価の動き	・百貨店を取り巻く環境として夏物商戦が苦戦しており、特にファッションアイテムは値下げをしても動かない状況が続いている。全体として、モノへの消費が減少している。
	百貨店(販売推進担当)	お客様の様子	・消費意欲に欠けた状態である。売上は前年並みの確保がやっとであり、抽選やポイント付与といった消費意欲を喚起する企画を実施しても効果がない。特に、リオオリンピック開催期間中の売上は前年割れとなっている。
百貨店(売場マネージャー)	販売量の動き	・夏物バーゲン商材については前年を上回る販売量となっているが、少し単価を下けているため、売上としてはほぼ前年並みである。一方、秋物の定価品はお盆以降の厳しい残暑の影響で、販売量は2けた近くの減少と苦戦している。	

百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・8月は前年よりも土日が1日ずつ少ないほか、衣料品や生活用品では、7月のセールスの反動や残暑で秋物需要に勢いがなく、苦戦が続いている。入店客数は前年比で2%減であるが、買上客数は12%減と大きく減り、客単価の上昇ではカバーできずに減収の見込みである。買上点数も減少しているなど、不要不急の買物はみられず、消費者の財布の引き締めが顕著になっている。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・気温の高さとリオオリンピックの影響で、家での消費が増えると期待していたが、月前半は大きく裏切られた。山の日が創設されてお盆の人の流れが変わり、山の日だけは売れたものの、その後のお盆期間はごちそうなどの高単価商品が動かず、野菜の相場安も追い打ちをかけた。また、昨年のプレミアム付商品券の特需による反動も大きい。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来店回数が少なくなり、決めた日に目的買いをする傾向が強まっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は、お盆の日並びと11日の祝日が物販には良くなかった。お盆期間の売上があまりにも厳しく、よく売れる定番品の動きが少し鈍かった。顧客の意識が変化していると感じる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・全体として、販売点数、来客数共に減少傾向であるほか、肉などの単価の高い商品の動きがやや鈍くなっている。
スーパー（店員）	販売量の動き	・近くに競合店が多く、盆以降はチラシを入れた日以外は閑散としており、売上も減少している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は盆休みが山の日から始まったため、し好品やたばこの売上が前年比で5%ほど減少している。
コンビニ（店長）	競争相手の様子	・近くに競合店ができたため、たばこの販売などが落ちている。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街の人出は、新作スマートフォン向けゲームの影響もあって増加しているが、買物に来る人は減っている。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・やはり、猛暑やリオオリンピックが来客数に影響し、売上減の直接の要因になっている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・大手自動車メーカーの燃費不正問題の影響で、お盆前から自動車の販売が奮わない。消費が冷え込んでしまっている。
その他小売〔インターネット通販〕（企画担当）	お客様の様子	・猛暑の影響からか、秋物商材の出足が極めて悪い。通常、ある程度は見込めるはずの値引き販売の効果が、今回はほとんど感じられない。
一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・天候不順の影響も多少はあるが、来客数、販売量共に伸び悩んでいる。
観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・8月は繁忙期であるが、月の始めと終わりはあまり勢いがなかった。前年の水準もかなり下回る結果となっている。
観光型旅館（経営者）	それ以外	・入込の動きが鈍いにもかかわらず、どこも人手不足であるため、販売の増加をあきらめざるを得ない部分がある。
都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・インターネットで予約が入っていても、ほかのホテルが安い料金で売り出すと、キャンセルして乗り換えられる。宿泊日が直近であれば、販売価格を下げて取り込むしか方法がなく、単価が上がらない。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・訪日外国人客数は、依然として好調を保っているが、国内レジャー客の動きが昨年と比べて弱い。4月以降の宿泊客数は、全体の累計で前年を10%弱ほど下回っている。
都市型ホテル（管理担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、海外からの宿泊需要はまだ好調であるが、国内客の需要が伸びてこない。前年と比べると増加が続いているものの、しばらく続いた好調が一段落した感が強い。
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・世界情勢への不安が、なかなか客の心理から払しょくされない。観光目的の旅行の取りやめや、学校行事の国内への振替など、売上にも影響が出ている。客の話を聞く限りでは、しばらくはこの状況が続きそうであり、悪くなることはあっても、良くなることはない。
旅行代理店（役員）	販売量の動き	・リオオリンピックの影響で、消費が家電にシフトすることを予想していたが、想定以上に来客数や販売量が悪化している。

		通信会社（社員）	販売量の動き	・他社の商品が徐々に販売量を伸ばしてきている。
		ゴルフ場（支配人）	単価の動き	・リオオリンピック後の景気動向が不安である。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,387円で、今月の客単価は10,116円となっている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・猛暑日の影響からか、盆前には年配者の足が遠のいたほか、日中の来客数が減少し、夕方に集中する日が何日かみられた。全体的には例年よりも少ない結果となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築分譲マンションの販売に関しては、これまで市況をけん引していたインバウンドや、投資需要がおう盛であったタワーマンションが、円高、株安の影響で販売状況が厳しくなっている。
		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）	お客様の様子	・不動産の価格は現状の水準を維持していると思うが、今後は下落することが予想される。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（社員）	来客数の動き	・来客数の前年比が90%前後となり、購買意欲はお盆期間中も低くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数自体はほぼ横ばいであるが、固定客の買上点数が減っていないだけで、買い回り客による購入は減っている。また、全体の買上点数は来客数の減少に比例して減っているほか、節約志向が強まるなか、より低価格の商品へと流れる傾向が顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・今年の夏物に関しては、昨年よりも価格を下げた商品だけが売れ、値上がりした商品の売上は悪化している。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・猛暑の割に夏物家電の動きが悪い。消費意欲が低く、故障しない限りエアコンや冷蔵庫を買換えない客が多い。
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	・8月は天候も良く、雨も少なかったので、飲料水の売上は良かったと感じる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は受注量が少しずつ増えており、3か月前よりも約1割の増加となっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年から祝日が増えて営業日が減ったため、売上は前年を下回っているが、盆明け以降は出荷量が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・企業向けビジネスを行っている会社による、広告出稿が好調である。
	変わらない	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・インバウンドも一服感があり、お盆後の受注量は小口化している。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・主力の白タオルの需要が良くなく、全体としては別の商品でカバーしている状況である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮すると、変化は感じられない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内販売、輸出货量共に、変わらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製品ごとの受注量は減っているが、製品の種類が増えているので、売上は変わっていない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・輸入品よりも価格が高いにもかかわらず、国産品の荷動きが増えている。
一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・この数か月は周囲の景気に変化がない。当社の受注状況も悪くはないが、良くなる傾向でもない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の取引先の大手企業は、利益が上がっているようだが、個々の従業員の表情は明るくない。一方、一時の勢いがなくなったとはいえ中国での取引は活発であり、当社の社員もこれまでは英語が話せなくても堂々としていたが、今は明らかに肩身が狭まそうである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・日本や米国の経済政策のほか、為替の動向も不透明であるため、設備投資や生産の計画が延期となっている。	

	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・月前半は、エアコンなどの夏物商品の荷動きがやや低調であったが、後半は猛烈な残暑の影響で、エアコンの荷動きが活発となり、全体を引っ張る形となった。ただし、季節要因による浮き沈みのため、景気が上向きとは言い難い状況である。
	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・同業他社も仕事がない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・国内の自動車関連の受注に支えられている状況に変化はない。海外からの引き合いは一時に比べて鈍くなっている。一方、航空機の受注は増加傾向にあるため、今後が期待される。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・あまり変化はみられず、受注が少し停滞している感がある。問い合わせなどはあるが、受注までには至らない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・少額の工事でも、その多くが競合他社との相見積となり、安値で受注せざるを得ないケースが多い。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・業績好調の企業には、設備投資の意欲が引き続き感じられる。ただし、建設資材の高騰や技能労務者不足による賃金の高騰で、価格競争は相変わらず厳しい。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・先月と変わらない状況が続いている。
	輸送業（営業所長）	受注価格や販売価格の動き	・新規案件も増えてきたが、料金の厳しい案件が多い。
	通信業（管理担当）	それ以外	・市場の動きは少なく、活発さに欠ける。ボーナス商戦も一息といったところである。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・業況にはほとんど変化がない。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・有効な株安、円高対策が講じられていない。何かウルトラ級の対策を実行してほしい。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注価格や販売価格の動き	・8月は毎年悪いが、購読数も折込件数も落ち込んだままである。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・郊外のショッピングセンターでは、物販関連売上が前年をやや下回っているが、飲食関連は上回っており、全体的には変わらない。
	経営コンサルタント	それ以外	・今年の猛烈な暑さの影響で、小売店などでも夏物が好調である。ただし、それ以外は上向きの動きがみられず、停滞が続いている。
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・盆休み明けは忙しくない。
	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	・大阪の主要ターミナル駅では、お盆を中心に多くの旅行客が押し寄せ、土産物店では例年になく売上が伸びた。外国人の利用は減少傾向にあるものの、国内客が増えたことが要因である。
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	・関西は台風や豪雨の影響もなく、猛暑日が続いたが、製品は例年並みの売上で推移している。季節商材を販売しているメーカーからは、関東方面では夏物が売れていないと聞いている。
	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・催事での販売単価が下がってきており、昨年に比べて3%の低下となっている。
	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	・昨年から今年にかけて円高が進んでいるため、受注量や引き合いが非常に少なくなってきた。
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月と同じく、新製品の販売がスタートできていない。
悪くなっている	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・消費税が増税にならなかったにもかかわらず、物販店が神戸から撤退していった。売上が昨年の3～4割に下がっている。
	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、前年の売上を大きく下回ってきている。
	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・依然として消費が伸びていない。
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	・受注量が前年比で増えている。
		アウトソーシング企業 (管理担当)	それ以外	・今月はハロウィーン関連の仕事が入ったほか、通常の仕事も多少入っている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・全体の求人数は前月比で増加傾向にあり、産業別で見ると前月は減少した建設業、製造業が増加に転じたほか、卸売・小売業や不動産業、宿泊業、飲食サービス業が大きく増加している。インバウンド効果に頼るのではなく、個人消費が活発化してきたことを意味している。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・直近の季節調整後有効求人数が、統計開始以来、過去最多となっている。
		民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・建設部門の日雇い求人数が、前年比で増加に転じた流れが続いている。
		民間職業紹介機関 (マネージャー)	求人数の動き	・製造業やサービス業、不動産業の採用ニーズは非常に高く、当面は求人数の多い状況が続く。求人募集の背景も、欠員補充ではなく、増員や新規部署の立ち上げなどが多い。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・本学は近畿圏の大学であるが、関東圏からの求人が増加している。
変わらない		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・人材派遣業界は盆過ぎから活発になると期待していたが、今のところはそのような動きがない。オーダーは少しずつ出てきているが、マッチングには至らず、9月までの上半期はこのような状態が続く。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・大阪では案件の延期や規模の縮小など、景気が上向いているようには思えない。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数の増減はあまりみられない。
		人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・9～10月の新たな就職先を探して、お盆過ぎから求職者の数が増加している。より良い条件を求めての動きであり、企業の賃金水準引上げの動きと呼応している。人手不足のなか、企業がどこまで賃金上昇を行えるか、心配されるところである。
		新聞社 [求人広告] (管理担当)	求人数の動き	・新聞求人に大きな動きはみられない。リオオリンピックや4年後の東京オリンピックによる経済への好影響が報じられているが、新聞求人は中小企業が主体であり、今のところは関西の求人市場にあまり影響は出ていない。
		新聞社 [求人広告] (担当者)	それ以外	・新聞業界はリオオリンピック効果で少しは持ち直したが、全国のクライアントからの広告出稿が減っており、プラスマイナスゼロという状況である。
		職業安定所 (職員)	周辺企業の様子	・8月は新規求人数、新規求職者数共に減少する傾向にある。新規求人倍率は前年を上回ると思われるが、多くの周辺企業の景況は普通であり、現状維持となる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・直近の新規求人数は前年比で2.6%増加し、これで12か月連続の増加となった。業種別には、運輸・郵便業や宿泊・飲食サービス業、卸・小売業などで増加している。一方、その他サービス業や情報通信業、建設業などでは減少となった。事業所への景況感のヒアリング結果では、普通という回答が多い。
		民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・新卒の採用意欲は、引き続き良い状態が続いている。
		学校 [大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人企業数の伸びが、最近鈍化している。
やや悪くなっている		民間職業紹介機関 (営業担当)	求人数の動き	・メーカーなどのお盆休みの影響で、売上が3か月前よりも減っている。
		学校 [大学] (就職担当)	求職者数の動き	・前年よりも大手企業の採用が少なくなっている一方、中堅、中小企業の採用意欲を強く感じる。
悪くなっている		-	-	-