

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)	-	-	-	-
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・月が変わっても日中の暑さは変わらないが、朝晩の暑さは少し和らぎ、客足が少し戻ってきた。相変わらず時計自体は売れていないが、夏の暑さで傷んだ時計バンドの交換が目立った。単価自体は高くないものの、時計の修理と共に今月の売上の下支えとなっている。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・9月に入り、秋物衣料品の動きは前年の80%程度しかみられないが、朝晩の気温によっては大きく動く場合もある。また、秋物の打ち出しそのものには、客が敏感に反応し、来客数は前年を上回っている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・相変わらずイトインコーナーの稼働率が高く、ファーストフードやコーヒー類の売上が好調なほか、おでんの売上も伸びてきている。
		コンビニ（店員）	販売量の動き	・暑さで飲料が売れているほか、外国人観光客が増えている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・リオオリンピックでの日本選手の活躍により、関連商品が売れている。また、スマートフォンの新製品発売により、来店客が増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期で販売台数が少し上向きになっている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ランチに関しては、平日、休日にかかわらず、ほぼ満席の状態が続いている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・週末だけでなく、平日も確実に来客数アップにつながっている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・9月は客足が安定しており、めずらしく前年を上回っている。単価は少し下回っているが、来客数の伸びが良く、売上は3%ほどプラスとなっている。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・新型スマートフォンの発売開始により、来客数が増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・リオオリンピックのテレビ放送により、加入件数が少し増加傾向となった。また、解約率が低下傾向となっている。
		パチンコ店（店員）	来客数の動き	・来客数がやや増加傾向にある。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・来場者の動きが良いほか、レストラン、売店の売上も比較的好調である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・サラリーマンなどの不動産投資により、ワンルームの分譲マンションの価格が、中古も含めて2～3年前よりも値上がりしている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・安い物から売れていく。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・悪い状態のまま変わらない。9月も連休があったが、お盆と同じく、客が普段以上に動くことはなかった。これまでは、連休が始まる際には肉の購買量が増えていた。今年はゴールデンウィークなどもそうであったが、客の動きとお金を使う場所が変化している。	
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・夏物バーゲンの時期が終わり、新しい催しを行ったが、販売量、来客数共にそれほど多くはなかった。かといって、ものすごく少なかったというわけでもない。地域の景気が今のところは停滞しているように感じる。	
	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず、当店が納品をしている取引先は厳しい状態で、かなり苦戦している。	
	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・中元商戦も終わり、贈答品の販売量が伸び悩んでいる。	
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・当店は、9月から食料品は営業時間が30分短くなった。そのなかで売上が前年比マイナス2.5%ということで、上期とほぼ変化がなく、健闘したと思われる。特に、生鮮総菜が予想したほど悪くなっていない。	

	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候の影響もあるものの、衣料品の動きが非常に悪い。リニューアルした食料品のフロアはまずまずの売上推移であるが、全体では前年比で5%減というありさまである。
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も傾向に変化はなく、前年実績の確保に苦戦しており、来客数も前年を下回っている。ただし、レジ客数と買上率は前年を上回っていることから、何らかの品物を購入する客は増えている。また、衣料品は全体的に苦戦しているが、食料品と特選洋品は好調に推移している。
	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・不安定な株価や、円高が進んでいる影響もあり、富裕層による高額品の購入が減少している。さらに、中間層の購買についても、婦人服を中心とした衣料品が低迷を続けている。
	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・直近の売上は、食品、食品以外共に、天候の影響もあって非常に苦戦している。一方、ファッション部門では気温の高低差が出てきたものの、秋物の実需品の動き出しは鈍い。また、例年は一部でみられる冬物の先買いが、現状ではほとんど見受けられない。
	百貨店（商品担当）	来客数の動き	・気温が高く、秋冬物の動きが鈍かったほか、月半ばの台風の影響で来客数が伸びず、全体的に厳しい状況である。台風後は気温が下がって来客数が持ち直し、少し回復しているが、目標には届きそうにない。
	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・残暑の影響で、秋物衣料品の動きが前年の9割と鈍くなっている。化粧品は微増となったものの、ラグジュアリーブランドは微減である。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・今月は高い気温により、衣料品を中心とした季節商品が大苦戦している。食品は前月と同じような動きであるため、基調は変わらないと感じる。このまま高い気温が続くと、秋物商戦が飛んでしまうので、利益への影響は大きい。
	スーパー（社員）	お客様の様子	・今月は天候の悪い日が多く、日ごとの気温の変動も大きくなってきた。これが客の動きに大きく影響しており、来店が集中する日や時間帯と、来店が少ない時との差が大きくなっており、店頭での売上の予想が難しくなっている。
	スーパー（開発担当）	お客様の様子	・客単価と来客数は前年と変わらず、良くなる材料もない。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数はほとんど変わっていない。季節の変わり目がはっきりしないまま、特に季節らしい商品が売れ出すわけでもなく、同じような販売動向が続いている。
	コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数にあまり変化はなく、まとめ買いの客も多くはない。
	コンビニ（店員）	販売量の動き	・前年度よりも売上がやや伸びているが、全体的に大きな変化はない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客1人当たりの購入価格や数量が悪化している。
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・春夏商戦の立ち上がり以降、買い控えが続いている。
	乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・来客数は減っているが、単価が上昇している。特に、海外からの注文が活発に動いている。
	住関連専門店（店長）	販売量の動き	・低い水準ではあるが、この数か月は売上、問い合わせ共に一定である。
	その他専門店 [医薬品]（経営者）	お客様の様子	・雨や天候不順の日が多く、来客数や来店頻度が落ちている。さらに、手荷物を軽くするため、買上点数も落ちている。
	その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・最近では円高が続いているので、株価の変動によって客の購買意欲が変わってくる。
	その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	お客様の様子	・催事などで一見客による単発の購入はあっても、顧客全体の購買意欲は高くない。
	その他専門店 [スポーツ用品]（経理担当）	販売量の動き	・世間的には景気上昇感がない。公共事業を乱発しても、その経済波及効果は薄い。
	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	・新しいキャンペーンなどを行っているが、受電数に変わりはない。

高級レストラン (企画)	来客数の動き	・前年比でみると、宿泊の好調傾向を、10月以降の婚礼、宴会や料飲客数の減少が相殺している。
観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・世の中の状況としてはデフレの後遺症が残っているので、客がお金を使う際はシビアである。
観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・全体的に動きが鈍く、安い物が少し人気のように感じる。
観光型旅館(団体役員)	単価の動き	・宿泊単価は何とか前年並みを保っているが、消費単価が前年を下回っている。
観光型旅館(管理担当)	お客様の様子	・価格の高い大型コテージの連休中の利用状況をみると、連泊での利用が少ない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・インバウンド効果が続いていた宿泊の売上が、前年比で微増と勢いが止まってきた。海外の団体客の予約率は前年どおりであるが、実際の催行率が悪く、団体から個人旅行に変わる潮目と思われる。一方、低迷していた宴会利用が今月は婚礼、一般宴会共に、大幅に増えている。
都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・国内観光の宿泊者数が前年に比べて減少しており、特に旅行会社からの送客が減少している。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・円高でも海外旅行の受注は増えていない。
タクシー運転手	お客様の様子	・客の様子からすると、先月と変わらない。
タクシー運転手	お客様の様子	・天候不順などの影響により、客の乗車機会は増加したものの、営業収入に変化はない。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・小売関係の客の受注状況に、特に変化はない。
テーマパーク (職員)	販売量の動き	・例年に比べて、今月は天候不順の日が特に多く、外出を妨げる要因となったようである。
美容室(店員)	お客様の様子	・季節が変わっても暑さが続いているせいか、旅行や洋服の購入に対して、消極的な様子である。
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	・先月のリオオリンピックの影響からは改善傾向にあるものの、前年比でみると若干低調である。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・低価格帯の物件ではあるが、成約件数が増えている。
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅ローンの金利が低水準であるにもかかわらず、顧客が多額のローンを敬遠する傾向にある。したがって総額の低い物件だけが流通する傾向にある。
住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・前年比では売上が8%程度落ち込んでいるが、直近の動きは大きく落ち込んでいる様子もない。ただし、成約までに時間がかかっている。
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	・不動産の取引価格や、客の様子に変化はみられない。
一般小売店[鮮魚] (営業担当)	お客様の様子	・何となく顧客や消費者が価格に敏感になっており、財布のひもが固い。
一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・9月現在と6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9月が86.2%で、6月が97.1%、関東は9月が90.2%で、6月が96.6%、中部は9月が95.6%で、6月が93.6%、中国は9月が241.2%で、6月が107.2%となり、各地区合計の平均は9月が104.7%で、6月が98.1%となった。一見好調のようであるが、関西、関東共に大きく前年を下回っており、非常に厳しい状態である。中国地区は特にプロ野球チームの優勝による影響が大きく、大幅に伸びているが、一過性の動きであり、継続するものではない。
一般小売店 [花](店長)	販売量の動き	・台風や豪雨の影響で商品価格が高騰しているため、客の購入は控えめな感じである。
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。輸入商品や高額品など、一部には動きが堅調な商品もあるが、アパレルが厳しいほか、中間層に対するボリューム商品の売行きも鈍くなってきている。客の購入姿勢の慎重さは、より一層強まっており、価格に対してもシビアになっている。

百貨店（企画担当）	お客様の様子	・売上の2割を占めるインバウンド売上は、今月に入っても減少傾向に歯止めがかからず、前年比で約19%の減少となっている。免税売上は2015年2月以降、19か月ぶりに10億円を割り込んだ。その一方、来客数は前年を約7%上回っているが、客単価が大幅に低下している。富裕層の外商顧客については、店頭での購買額は前月までと変わらないが、訪問販売での商談には慎重さがみられる。ボリューム層の動きも、台風などの影響もあって来客数が減少しており、厳しい状況が続いている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・天候不順や気温の高さなどで、ファッション商品が動かない。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・猛暑も一段落し、富裕層の優良顧客は高級ブランド品や美術品を買うよりも、旅行やゴルフなどにお金と時間を使う傾向が強まってきている。
百貨店（営業担当）	販売量の動き	・中間層向けの婦人、紳士ファッションや、洋品雑貨の動きが更に不振となり、食料品の動きも鈍化している。
スーパー（店長）	単価の動き	・昨年はプレミアム付商品券の効果があった分、今年は悪い。これは分かっていたことであり、販促によって対応したものの、結果につながらず苦戦している。
スーパー（店長）	単価の動き	・残暑が厳しく、秋物の動きが悪いことも景気下振れの要因となっているほか、食品を含めた客単価の下落がみられる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・以前からの固定客の来店頻度も変わらず、買上点数は維持しているものの、買い回り客の来店頻度が大きく減少している。印象としては、価格訴求店での購入が増えていると感じる。
スーパー（店員）	来客数の動き	・台風や雨の影響で、葉物野菜の値段がかなり上がっている。根物野菜も、大きく育っていないにもかかわらず値段が高いので、あまり売れていない。
スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・競合の激化で、売上は前年比で97%の推移となっている。
スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・9月は台風の影響で天候が悪く、売上は前年比で97%と今期で一番悪い月となった。新店舗を出したが、競合店が密集している地域であり、なかなか売上も上がってこない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・今月は雨の影響が大きいと思われるが、売上が下降傾向にある。同業他社の危機感も強く、価格競争の激化が、消費者の低価格指向を強めてしまう恐れがある。
スーパー（企画）	単価の動き	・8月までは食品の1品単価が下落していたが、9月に入って、台風の影響などで相場が上昇し、買上点数が前年割れしている。また、月下旬には季節が戻って少し暑くなったため、衣料品の季節商材の動きが鈍い。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣でビルの売却が増え、テナントの空室も埋まっていないなど、周辺の人口が減少している。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・客の財布のひもが固く、買換えサイクルも伸びているため、家電の販売量が増えない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・仕事はあるものの、内容が悪く、利益が出ていない。
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が発売されたが、販売台数の上乘せはなく、新型車を含めて前年並みとなっている。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前月の中旬から来客数が伸びず、シルバーウィーク以降は特に減少した。旅行や買物などの急な出費が多く、外食を控えざるを得ないという客の声が多く聞かれる。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・今月ほど天候に恵まれない月もなく、雨ばかりで客足が伸びなかった。近隣の店舗にも客が入っている様子はなく、商店街の人通りは少ない。新しい飲食店も開店したが、暇そうである。
一般レストラン（企画）	来客数の動き	・8～9月は天候不順やリオオリンピックの影響で来客数の前年比が大きく悪化したが、9月に入っても底打ちの様子がみえてこない。外食全体でも低価格態以外は苦戦しており、この傾向はこれからも続くと思料している。
一般レストラン（経理担当）	それ以外	・消費環境の悪化に加え、台風や猛暑といった異例づくめの天候による不安要素もあり、やや悪くなっている。

	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・特に、宴会の予約数が例年に比べて伸び悩んでいる。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・今月は前年比で来客数が減っており、販売量も落ちている。昨年ほどのシルバーウィークがなかったことも一つの要因であるが、全体的に昨年のような勢いはみられなくなった。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・7～8月は天候にも恵まれ、海のレジャー関連での来客が多かった。一方、9～10月は台風が多く、伸び悩んでいる。
	都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・円高の影響もあり、インバウンドは団体客による催行率が低下している。その代わりに個人客の予約が増えており、宿泊は昨年を上回る売上となっている。
	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・中国からの宿泊者が、団体から個人に変わってきている。やはり、個人客では団体ほど宿泊人数が集まらず、稼働率が低下してきている。また、予約方法としては、エージェント予約からインターネット予約に推移し、ルームチャージだけの宿泊が増えたことで、レストラン、特に朝食の売上に影響が出ている。
	旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・過激派組織の影響によるマレーシア方面のキャンセルに続き、ジカ熱の影響で、シンガポールやタイなどのキャンセルも相次いだ。国内旅行への振替があっても、販売額は上がらず、現地のホテルやバス会社からはキャンセル料も要求されるため、大変厳しい状況である。客からは、落ち着いてからまた考えよとの声が多く、徐々に旅行離れが進むのではないかと予想される。
	旅行代理店(役員)	販売量の動き	・国内旅行は、台風が8月は4回、9月は2回上陸したために、キャンセルが相次いだ。海外旅行も、いまだに各地で発生するテロの影響から脱却できていない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・夏場が過ぎて暑さが和らいだほか、以前からの傾向も影響している。
	ゴルフ場(支配人)	単価の動き	・東京オリンピックに向けた、景気や経済情勢が不透明である。
	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,328円で、3か月前の客単価は9,601円となっている。
	美容室(店長)	来客数の動き	・なかなか予約が入らず、売上が前年を約1割下回っている。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築分譲マンションは、価格の高騰によって一部では投資需要があるものの、実需の購入意欲が減退し、売行きがストップしてきている。実需が中心の新築戸建住宅も同様であり、売行きは鈍い。
	その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・9月の住宅展示場への来場数は、前年比で1割以上の減少となっている。
	その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・分譲マンションの販売状況は、以前から物件ごとに好不調の差はあったが、ここ数か月でその差が更に大きくなっている。特に、不調物件が増加する傾向にある。
x	商店街(代表者)	来客数の動き	・8～9月の2か月が非常に悪い。天候が不安定で、特に9月は長雨に苦しんだ。来客数が減り、売上も厳しくなっている。
x	百貨店(販促担当)	単価の動き	・今月は苦戦であった。暑さが続くなか、その影響が強く出て、衣料品を中心に秋物が動かない。また、台風を含めた雨模様の天候により、来客数にも影響が出ている。高額品も目立った材料はなく、全般的に非常に厳しい推移となっている。
x	百貨店(外商担当)	お客様の様子	・婦人服を中心とした、衣料品の買い控えが目立つ。
x	百貨店(営業企画)	単価の動き	・婦人服を中心に、食料品以外の商品が全体的に不振で、その度合いが増している。特に、レジ客単価の低下が顕著である。
x	百貨店(服飾品担当)	販売量の動き	・9月に入って、初旬の気温が前年を大きく上回るなか、秋物衣料は婦人や紳士、子供服で前年を大きく割り込む結果となった。靴や帽子などの雑貨類も厳しく、都心店舗だけでなく、郊外店舗でも15～20%下回る形となっている。一方、食品や化粧品、プライダル商材などのアクセサリはほぼ前年並みの数字であるため、気温の影響だけではなく、消費が必需品を中心とした堅実な購買スタイルに変わっているものと思われる。

	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・セール以降、入店客数や客単価の悪化傾向が続いている。9月に入って気温が高いこともあるが、ファッション、消耗品雑貨の苦戦がより一層顕著である。営業施策を強化しても客に伝わらない状況が続き、買い控えとは異なる反応がみられる。
	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・9月は残暑で最高気温が平年よりも5度近く高い日が続き、買上客数が前年よりも10%以上減少した。特に、紳士服が18%減、ビジネス需要のスーツやネクタイ、長袖ワイシャツなどの秋物衣料が大幅に減少している。一方、インバウンド消費の減少で上半期は苦戦が続いた高額品の時計については、富裕層を中心に回復基調となり、単価も20%程度上昇している。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・今月は特に気温の高い日が多く、秋物が不調である。さらに、競合相手との価格競争で、利益が圧迫された状況から脱していない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・9月は雨の日が多く、台風などもあり、来客数が大幅に減少している。8月以降は秋らしい日がなく、秋物の動きが非常に悪い。
企業動向関連 (近畿)	*	*	*
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・2～3か月前に比べて、少しではあるが受注量が増えてきているように思う。特に、一般消費者を対象としている企業からの発注が少しずつ増えてきている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費税増税時の駆け込み需要のような、発注の仕方や製品の動きが目につく。動きは大きいですが、理由が分からない。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・9月に入って各品種共に受注量が増加しており、10～12月の受注内示も増加傾向にある。
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・相続税対策で賃貸住宅の建設が増えており、資材の需要がおつ盛である。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏枯れで8月は特に悪かったが、全体の傾向は良くなっている。ただし、力強さはなく、増え続ける休日で稼働日も足りず、厳しくなるばかりである。余談であるが、当市内の一等地とはいえない商業地域では、空き店舗がなかなか埋まらない。中小商店の起業は難しくなっているようである。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・新規店舗ができたので、やや良くなる。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年以上にハロウィーン需要が多く、受注が増えている。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・残暑が続いており、月前半は飲料水の売上が伸びたが、雨が多かったせいか、後半には伸びが止まったように感じる。
	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・アベノミクスへの期待感も薄れてきている。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・年末に向けて、通常の需要や荷動きは出てきているようである。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量に大きな変化はない。また、増産の情報はあるものの、現時点では変化がみられない。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・国内及び海外向けの販売数量には、ほとんど変化がない。
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近では取引先の余裕がなくなっている。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・相変わらず不安定で、やや円高傾向にあるのが現状である。今は期末であるため、忙しく仕事をしているという感じである。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が伸び悩んでいる。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・航空機関連の受注は増加傾向であるが、相変わらず中小企業の動きは鈍い。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・商品によって動きが異なる。太陽光発電は全体的に少なくなりつつあるが、まだ受注残はある。その一方、土地の動きはそれほど活発ではなく、あまり変化がない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・見学会のイベントへの来場者は多いが、低予算の顧客がほとんどである。
	建設業（経営者）	取引先の様子	・技能労務者や管理技術員が不足するなか、相変わらず厳しい受注競争が繰り広げられている。

	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・新規案件が増えてきたが、慢性的な運転手不足で商談が進まない。	
	通信業（管理担当）	それ以外	・市場の様子をみても、以前に比べて大きな変化がない。	
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・中小企業の動向が不安定である。企業努力による売上の維持と、経費の削減がカギとなっている。	
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価は年初来安値の近辺を推移し、それに為替も連動するなど、大きな動きはない。マイナス金利によって市中に出てくるはずの銀行の融資も慎重であり、何も良いことがない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期初から比較的好調であった広告出稿も、8月下旬以降は少し様子見になっている。	
	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、前年の売上を下回っている。	
	経営コンサルタント	それ以外	・主に中小企業や商店街の動向をみているが、来客数や買物単価が良くないという声も多く、パーゲンを除けば客もまばらである。中小企業の経営者の話を聞いても、芳しい反応が返ってこない。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・製造業の顧客企業による製品開発、販路開拓に対する支出は堅調である。3か月前に比べると、景気への警戒感がやや後退した気がする。	
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・受注はやや増加しているようであるが、季節的な動きと考えると、大きな変化はない。	
	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今夏は、特設プールなどの期間限定イベントによって周辺駅の店舗は大きくにぎわった。また、猛暑も手伝って飲料を中心に売上が伸びた。一方、免税店舗などは大きく売上を下げている。化粧品などの爆買いはほぼ皆無となっている。	
	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・雨が多く、天候不順の日が多かったせいか、思ったほど売上が伸びなかった。気温が暑かったり、寒かったりしたことも原因と考えられる。	
	繊維工業（総務担当）	競争相手の様子	・地元の取引先への販売数量が減っている。県外への販売に必要な経費負担が増加しているため、利益の減少がみられる。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、大型のプロジェクトを受注しているので、受注残は多いが、それ以外の引き合いや受注が減っている。	
	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止まらない。それに伴って事務所や社宅のニーズが減少し、賃貸料が低下、空室率が上がるなど、景気は悪くなっている。	
	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	・休み明けも一時的に忙しかったが、その後が続かない。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・得意先には輸出関連企業が多いため、円高の影響で注文量が減っており、新たな受注につながらない。	
	×	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・例年以上に商品の動きが悪く、計画的な設備更新を控えているといった話が多い。
	×	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新規購読が伸び悩み、購読数が減少しつつあるほか、折込広告も減少しているなど、回復の兆しがみられない。
	×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の仕事量が減っているのに伴い、当社の出荷量も減っている。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・日本銀行による政策の効果もなく、円高株安で混迷が深まっている。
雇用関連	-	-	-	
(近畿)	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣依頼の人数が前年比で10%以上の伸びをみせている。	
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求人数が増加傾向にあるほか、欠員補充ではなく、増員募集の案件が増えている。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前に比べて、新規求職者は2%増加し、新規求人数も2%増加している。一方、就職件数は7%ほど減少し、新規・有効求人倍率は4%の低下となった。また、産業別の新規求人数では、建設業の増加幅が拡大した半面、持ち直しの気配があった製造業は約33%の減少となっている。宿泊業、飲食サービス業では、引き続き約47%の増加となっており、堅調な動きがみられる。	

	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・トラブルなどで工事が止まっていた新名神高速や橋りょうの工事などが再開されて以降、日雇い建設求人も前年比で増加に転換している。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・例年であれば、そろそろ年末の商談が出てくる時期であるが、今年はかなり遅れている。企業側が慎重になっており、人員配置などを試行錯誤している。
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・関西エリアにおいては、事業の縮小、スタート時期の先送りなど、あまり状況が良くない。
	人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・企業の採用に関しては、良い人材がいれば採るが、そうでなければ急がない。今は、何が何でも人をそろえるという状況ではなく、企業は現状を維持し、情勢を見守っている感がある。
	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・今月もほとんど仕事が入らない状況である。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・新聞の求人は、今月も景気の方向性を示すような上昇や落ち込みはみられない。ただし、最近の円高基調は、大手企業の下請中小企業が多い、関西の企業には徐々にダメージとなる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿推移をみると、特にここ3か月は変化がない。リオオリンピックの影響もほぼない状況である。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足により、新規求人は増加傾向が続いているが、正社員よりもパート求人の増加幅の方が大きい。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・新規求人数は昨年と比べて増加しているが、周辺企業の景況は引き続き現状維持となり、景気が上向している様子はみられない。
	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7.4%増加し、13か月連続の増加となった。業種別には、医療・福祉や情報通信業、教育・学習支援業、他に分類されないサービス業などで増加している。一方、金融・保険業や学術研究・専門・技術サービス業などでは減少となった。事業所に対する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（マネージャー）	求人数の動き	・京都、滋賀エリアでは、2016年下期の採用予定数は上期の120%に増えている。一方、求職者数は微増にとどまるため、求職者による売手市場の状況が続く。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・世間一般の景気はやや悪いといわれるが、新卒の求人についてはまだまだ下火になっていないので、引き続き良い。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・秋はあまり求人数に変動がみられない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・医療系の大学には今後も継続的に求人依頼が来るはずであるが、あまり動きがない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業の新卒求人では、採用予定数が充足できていないが、昨年のように絶対に採用するという動きが少なくなっている。
	x	-	-