

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)		家電量販店（店員）	販売量の動き	・引っ越し需要や、携帯電話などの学割需要がピークのため、どの商品の売場も土日は客であふれている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・季節の変わり目のせいが、体調不良の客が目立っており、来客数だけで判断すると決して多いとはいえないが、記念品や入学のお祝いとして、時計が少し動いた。相変わらず修理に頼る部分があったものの、少しでも時計が動くというのは気持ちが良い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・当店は構造改革に伴い、5層の百貨店を4層にし、それぞれの強い所を残した。3月は食料品や婦人雑貨ともうまく融合ができ、ほぼ前年に近い数字が上がっている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・外国人売上が化粧品を中心に、前年を2割ほど上回っている。一方、国内需要も和洋菓子を中心に食料品や雑貨品が好調に推移し、衣料品の落ち込みをカバーしている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額な美術品や呉服などの引き合い、購入があり、高級海外ブランドの婦人服、春夏物の新着商品では、昨年以上に高額な物が数多く売れている。一方、一般衣料品やアクセサリーなどの、中・低価格品の売行きは非常に悪い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・店舗への来客数の前年比伸び率が、この1年間で最も大きい。苦戦していたファッションの動きが良くなってきている。
		百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は確実に増えており、遅ればせながらのカード戦略の効果と考えられる。ただし、何らかの販促や特典、サービスがなければ動かない。逆にいえば、何らかの特典があれば、売上に直結する固定客が育ってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月はホワイトデー商材が好調に推移し、高級特選商材やアクセサリー、洋菓子などの食料品を中心に好調を維持している。また、入店客数、レジ客数なども前年実績の5～6%増で推移している。特に、免税額や免税件数などのインバウンド効果が大きく、前年実績の約50%増となるなど、今月も目標、前年実績共に確保できそうな見通しである。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・今月は、月前半からの気温の上昇が例年に比べてやや鈍く、春のファッション商材は婦人服、紳士服などを中心に初速が伸びていない。一方、化粧品を中心とする消耗品は、気温の低下で、スキンケア関連が国内商材、外資商材共に好調に推移し、都心店舗、郊外店舗のいずれも、売上は前年比で5～8%の伸びとなった。後半の気温の回復から、ファッション商材にも少しずつ動きがみられたが、衣料関連では今年らしいスタイリングが弱いほか、消費意欲が高まらないことも影響し、前半の買い控え分を取り戻すことはできていない。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・3月に入って天候の安定した日が続く、入店客数は前年を3%ほど上回っている。気温が低く、ファッション関連は前年比で微減であるが、そのほかの雑貨や化粧品、リビング関連の動きが堅調で、前年よりも増えている。
		百貨店（商品担当）	来客数の動き	・衣料品は厳しいが、化粧品を中心とした婦人洋品雑貨と食品全般は好調である。好調を維持しているのは、インバウンド需要による部分大きいのが、食品は催事などの国内需要が中心となっている。ただし、商品群による好不調があり、全体的に順調とはいえない。
	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・3月から新ブランドを導入し、来客数、売上共に増加している。高級ブランド品の春物の新作も好調に推移している。特に、インバウンド売上はどの月も前年を上回っており、免税手続きのカウンターは常に行列となっている。	
	百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・今月も売上が前年比で10.5%増、入店客数が5.8%増と、好調に推移。引き続きインバウンド売上が伸びるなど、関西国際空港の新ターミナル効果が大きく出ている。品目別では化粧品や特選衣料雑貨がけん引しており、不振が続いていた衣料品も、気温の上昇と共に動きが出てきている。	

	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い。今月から更に座席数を増やしたところ、それでも常に満席状態が続き、食品と飲料の売上増につながっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・特典のあるカードの利用が1日に2万円程度に上り、客単価を押し上げている。また、プラスワンのデザートもよく売れている。
	コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・米国の新大統領や欧州関連の影響で、為替や株価が上下し、落ち着かない状況のなか、消費者動向に大きな変化はないが、少しは良くなっている感がある。
	家電量販店（人事担当）	単価の動き	・新生活に伴う消費により、1人当たりの単価が上昇している。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期なので、客が購入に対して前向きであり、来客数も増えている。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・決算期で、事前に集客の準備をしていたこともあり、来客数、販売台数共に増加した。販売台数については、前月比で130%となっている。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・3月は自動車業界全体が繁忙期になるため、全体的に客の購入も多くみられる。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・先月の落ち込みに比べると、やや回復の兆しはあるものの、まだ例年の水準には戻っていない。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・平日の来客数が増加傾向となっている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・波はあるものの、全体的に来客数は増えている。外国人観光客は横ばいから減少傾向であるが、特に月後半は来客数の増加が目立っている。オフィス街は決算期や歓送迎会、繁華街は学生の春休みなどで利用者が増えている。
	その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・客と接していても実感はないが、3月は来客数の伸びが前年よりも大きい。
	観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月に関しては、上旬はやや動きが悪かったが、中旬、下旬でカバーできたため、前年を上回る結果となっている。
	観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・予約の入込の動きが速く、価格の高い低いにかかわらず、動きが良い。
	観光型旅館（管理担当）	販売量の動き	・売上が昨年度よりもやや上向きになっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・今月末まで、約3割の客室を改装していたため、稼働率は前年比で13%低下している。ただし、客室収入は5.7%減にとどまり、実質的には増収となるなど、高単価施策が奏功している。食堂の売上は、宿泊人数の大幅減により大きく落ちたが、婚礼や一般宴会でカバーできている。
	都市型ホテル（客室担当）	来客数の動き	・国内、海外共にインターネットからの予約が好調である。昨年に比べて稼働率は2ポイントアップし、客室単価も前年を上回っている。
	旅行代理店（役員）	販売量の動き	・年度末での駆け込み需要が多く見受けられ、間際受注を含めて改善している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・タクシーチケットの使用量が少し増えてきたように感じる。今年の年度末は人が意外に動いている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・街で手を挙げる人が増え、駅のターミナルにも人が並ぶようになっているなど、良くなっている。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・年度末で、転居や入居の数が増えたのに連動し、加入契約が増加している。特に、インターネットサービスは堅調である。
	その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・物販の売行きや周辺施設への来場者数などが、若干であるが良くなってきている。
	その他サービス [学習塾]（スタッフ）	来客数の動き	・年度替わりの割には、退会する生徒が少ない。
	その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・3月の住宅展示場への来場者は、昨年よりも大幅に増加したが、これは2月末時点で来場数が前年割れしていたため、急きょイベント経費を増やした影響だと考えられる。
	その他住宅 [住宅設備]（営業担当）	お客様の様子	・エレベーターの交換、修理部品の費用としての、数十万円単位の高額な見積りに対し、二つ返事で承が得られている。

	商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず単価が上がらない。
	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・小売、外商部門共に、商品の動きが悪い。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・今期のいかなごの不漁もあり、地方への発送状況にも変化が予想される。関西だけの習慣かもしれないが、いかなごと一緒に肉や名産品を送っている人は少なくないため、食品の動きにも少し影響があると感じる。
	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・現時点での売上のペースは、前月とほぼ同じである。
	一般小売店〔菓子〕（経営企画担当）	販売量の動き	・今年3月現在と昨年12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3月が106.2%で、12月が102.5%、関東は3月が99.8%で、12月が93.8%、中部は3月が76.7%で、12月が85.2%、中国は3月が109.7%で、12月が89.6%となり、各地区合計は3月が98.8%で、12月が94.5%と、先月に続いて悪くはないが、前月のバレンタイン商戦ほどの勢いはない。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・春物衣料の動きがとても悪い。気候による要因もあるだろうが、消費者の反応は鈍く、販売量は落ちている。
	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・相変わらず、飲食関係は芳しくなく、厳しい状態が続いている。
	一般小売店〔花〕（店長）	それ以外	・3月の売上は、送別会や卒業関連で好調であるが、例年と比べれば変わらない。
	一般小売店〔花〕（店員）	お客様の様子	・客の様子では、単価が高い商品よりも安い商品を選ぶことが多く、以前からの節約志向は変わらない。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は売上目標を上回る見込みである。昨年は実施しなかった販売促進策や、インバウンド売上の好調が要因である一方、一般客の購買に対する慎重な姿勢は従来と同じで、大きな変化はみられない。特に、中間層の客の価格に対する意識は、より一層厳しく感じる。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・月末の雨や気温の低下もあり、ボリューム層の売上は減少傾向が続いているが、富裕層である外商顧客の売上は、微増ながら前年を上回っている。また、外国人による売上も、来客数の増加により31.6%増となり、金額ベースでも3.7億円の増加となっている。売上全体では前年に対して約7%増えており、この傾向は昨年12月から続いている。
	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・店全体の売上は、前年比1.6%増で推移している。前年から特選衣料や雑貨が10%増、化粧品が20%増など好調に推移しており、訪日外国人売上では化粧品が前年から倍増し、全体をけん引している。一方、生活用品関連や食料品関連などは、ほぼ前年並みで推移しているが、中間層向けの婦人服は中旬以降も気温上昇がみられず、春物の動きが鈍いため、前年比5.8%減と苦戦している。ポイントアップ優待売上も、前年から日数を増やしたものの、前年を下回る状況である。高額品の好調により、店全体の客単価は前年から5%ほど伸びているものの、買上客数は0.5%減であるなど、一般ボリューム層の消費意欲は引き続き低迷している。
	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・今月も衣料品の苦戦傾向が続いている。やや肌寒く感じる気候の影響もあり、春物の動きが鈍い。卒業や入学関連も、間近になって準備する傾向が更に強まっている。一方、雑貨は堅調な推移であり、高額品にも動きが出ている。
	百貨店（営業企画）	単価の動き	・来客数は回復傾向にあるが、客単価の低下が継続している。婦人服も依然として低調で、食品の売上構成比が高まっている。全体として、個人消費に力強さがない。
	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・基本的には、国内景気を支える個人消費の厳しさは続いている。特に、現金顧客層の買上点数と単価は微減状態が続いている。一方、富裕層も米国や英国などの海外動向の影響が、やや鈍い動きとなってきている。

	スーパー（店長）	来客数の動き	・客単価は維持できているが、来客数が伸び悩んでいる。
	スーパー（店長）	単価の動き	・競合店や交通事情の影響で、商圈が狭まってきている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・全体の来客数は昨年と比べて減少しており、前月までの状況から回復していない。気温が低いままで推移しているため、特に衣料品の春物の動きが悪く、今後の値引き販売で更に利益を圧迫することが懸念される。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・昨年に競合店がオープンして、1年が経過したが、来客数はまだ減る傾向にある。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が引き続き落ち込んでいる。客単価は横ばい傾向が続いているが、特売日やポイントセール時に売上が集中するなど、客の財布のひもは固い。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みの推移となっている。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜の相場の低迷や、気温の上昇の遅れといった気候条件により、売上は今一つである。プレミアムフライデーの効果も特に感じられない。
	スーパー（社員）	競争相手の様子	・仕入価格の上昇やこだわり商品の増加により、商品単価の上昇が2～3年間続いてきたが、今年に入ってみられなくなった。新規出店の増加による競合激化の影響が大きく、家計支出が増えないなかで、その奪い合いが激しくなりつつある。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数や販売量、客の様子などに、あまり変化は感じられない。気温のアップダウンが激しいので、売れる物に変化はあるが、全体としてはあまり変わっていない。
	コンビニ（店員）	来客数の動き	・まとめ買いをする客は増えているが、来客数自体が減っている。
	コンビニ（店員）	来客数の動き	・近隣にライバル店がオープンし、そちらにも客が流れている。
	衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・シーズンが春物へと変わらず、客の買い控えが続いている。
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客による家電の買換えサイクルが長く、販売量の増加につながらない。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・景気自体は変わらないように思う。ただし、今年に入り単身者の需要がかなり少ない。例年は販売量も多く、シングルパックなどの品切れが多いのに対し、今年は商品がかなり残る事態となっている。
	その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・米国が新大統領に代わり、今後もまだまだ問題が出てくると思われるので、見通しが立てにくい。
	その他専門店【医薬品】（経営者）	単価の動き	・単価の高い化粧品や一般食品、日用雑貨などは、良い物で安い商品が単品で購入される。医薬品以外の動きは少しあるが、花粉症関連以外の医薬品の動きは良くない。
	その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・景気の変化を思わせるような、大きな動きはない。
	その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・商品単価の動きや、商品購入までの時間をみると、購買意欲が高いとは思えない。
	その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・全体としては財布のひもの固い状況が続いているが、新しい媒体を発刊したり、セール品を提供するなど、少し違うアプローチをすることで、需要が喚起できる。
	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	・新カタログを発刊したばかりのため、少しは受注量が増えているが、大きな動きはない。
	高級レストラン（企画）	来客数の動き	・インバウンドに関する宿泊需要は、前年と比較して増えているものの、アジアなどの一部の地域では減少がみられる。
	一般レストラン（企画）	来客数の動き	・前年の11月から6か月連続で、既存店の来客数が前年を上回っている。客単価はやや低下しているものの、今年度から営業時間を1店舗当たりで約1時間短縮したにもかかわらず、来客数は前年実績をクリアする動きが続くなど、堅調な営業状況となっている。

観光型旅館（団体役員）	お客様の様子	・宿泊単価は横ばいながら、前年の水準を維持しているが、宿泊以外の消費については、ここ数か月は前年を下回っている。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・相変わらず、景気が良くなっているとは思えない。外国人観光客は増えていると報じられているが、実感としてはそれほどではなく、2～3か月前からほぼ変化がない。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・今日は、外国人の宿泊客数が前年よりも伸びているが、客室単価は前年を下回っている。
旅行代理店（店長）	お客様の様子	・3月は繁忙期であり、今年は学生が多かったため、来客数が伸びたが、学生の動きが落ち着くと、来客数は少ない状況である。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・需要喚起の目玉がなく、今までのようには個人所得の増加も期待できないため、引き続き低調となる。
タクシー運転手	来客数の動き	・客を降ろした後、いつもは次の客がなかなか見つからないが、この時期はたまに利用がある。時期的に歓迎会や卒業式などもあり、利用につながっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業による客の乗車機会には変化がなく、営業収入の変化もない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の受注状況に、特に変化はない。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・世の中の流れが、消費を促進させる方向に進んでいない。
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	・本来のターゲットである来場者が徐々に減る傾向にあり、インバウンドでカバーする構造がなかなか改善されない。
美容室（店長）	販売量の動き	・今日は気温が低く、化粧品の売行きは鈍かったが、トータルの売上はほぼ前年並みである。
住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・前年と比べてほぼ横ばいの状況で、可もなく不可もない。消費マインドの冷え込みも感じられない。
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）	単価の動き	・金融機関へのヒアリングでは、融資姿勢や倒産件数、資金ニーズの変化はあまりないようなので、景気にも変化はない。
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・分譲マンションの価格差は、都心や駅近物件と郊外の格差のほか、利便性によっても大きく広がる傾向が鮮明で、大きく二極化が進んでいる。都心の高額物件は堅調で、郊外の割安物件は絶対不調という図式からの変化はみられない。一部の層のみが、景気回復を実感している状態である。
商店街（代表者）	来客数の動き	・天候不順で客足が伸びない。
一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・直営店及びフランチャイズ店の来客数の減少が、数字で明らかになっている。取引先の小規模飲食店の閉店が、3月は10店舗ほど報告されている。
百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・気温が上がらず、春物衣料の動きが婦人、紳士共に、前年比93%前後で推移するなど、大変鈍い。高級ブティックや化粧品、食料品は前年をやや上回っているが、アパレル部門の不足分まではカバーできず、全館では前年比98.5%の見込みである。
スーパー（経営者）	来客数の動き	・月前半は気温が低めで推移したほか、後半は降雨の影響もあり、昨年後半から続いている来客数の伸び悩みに拍車がかかった。野菜は、出遅れていたサラダ関連が一気に出荷され、相場が大幅安となったが、魚は不漁の影響で価格が上がった結果、売上は非常に伸び悩んでいる。調味料なども大幅ダウンとなった結果、客単価が伸び悩むなかで、来客数がマイナスになるという厳しい結果となった。
スーパー（店長）	販売量の動き	・消耗品のような商品は節約志向が顕著であるが、嗜好性商品に関しては、適正価格であれば購入される傾向が顕著となっている。
スーパー（店員）	来客数の動き	・24時間営業であるが、来客数が明らかに減っている。
家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・単身者や新生活関連の新規顧客による来客数は増えているが、単価の上昇が見込めない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今年に入ると、景気は少し良くなると思っていたが、客の様子のほか、廃業する取引先もあることから、実は少しずつ悪くなっている。

	乗用車販売店 (営業企画)	単価の動き	・年度末に向けて、例年どおり単価が下降している。
	住関連専門店 (店長)	販売量の動き	・来客数は増えたが、少量買いの客が多く、客単価は低くなっている。
	その他専門店 [食品](経営者)	単価の動き	・商品の販売数などに大きな変化はないが、当社の主な商品の原材料価格が高騰しており、利益率の圧迫につながっている。
	一般レストラン (経理担当)	お客様の様子	・全体的に消費者の節約志向が強くなってきている。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・来館者数が減少している。
	都市型ホテル (管理担当)	単価の動き	・右肩上がりで上がってきた客室単価が、ここ数か月は下がり始めている。3月についても、稼働率は前年比で上昇したが、客室単価が下落しており、大幅な減収となっている。
	旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・国有地売却関連で、政権運営への不安感を語る客が増加している。すぐに直接的な影響が出るわけではないが、様子見といった声が多いため、受注につながりにくい。
	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は9,968円で、3か月前の10,338円から低下している。
	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	・DVDレンタルや販売では、主要アイテムの動きが前年比で更に悪化している。
	住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・住宅の購入客数が長期間にわたって、緩やかに減少してきている。それに伴い、仕入れなどの在庫調整はしているが、成約率が落ちている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・繁忙期に入ったはずが、実感としては販売量、問い合わせ数共に伸び悩んでいる。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・新築分譲マンションでは、契約状況の悪い物件の割合が増えており、この3月末には竣工時の残戸数がかなり増加する。
	x 一般小売店[衣服] (経営者)	競争相手の様子	・同業他社を含め、各モールや百貨店の店舗も、売上が前年比で4~6%悪化している。
企業 動向 関連	*	*	*
(近畿)	広告代理店(企画担当)	取引先の様子	・気温が上がってきて、少しずつ春物衣料の定価商品に動きが出てきている。売上の前年比が回復してきたテナントも多くなっている。
	広告代理店(営業担当)	受注量や販売量の動き	・紙面広告は前年よりも良くなっているが、Web広告が伸び悩んでいる。
	経営コンサルタント	それ以外	・春休みやセールの影響か、小売業を中心に全体としては良い。小売業では来客数も増えており、客単価もまずまずである。
	コピーサービス (店長)	受注量や販売量の動き	・受注量は前年に比べて若干増加している。数か月前から右肩上がりの推移をキープしている。
	その他非製造業 [衣服卸](経営者)	受注量や販売量の動き	・春先を迎えて、梅春物の店頭投入が順調に進んでいる。総合スーパーの衣料、雑貨品販売は相変わらず不振であるが、衣料品専門店の集客力は増しており、消費全体としては上向いている印象がある。
	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・今月の前半は、前月の落ち込みの反動で荷動きは良かったが、競合他社の決算月で安売りが続き、中盤は中だるみとなったため、思ったような結果が出なかった。新製品で少しばん回できるかと思ったが、これからは期待したい。
	食料品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・寒暖の差があったためか、飲料水の売上が伸びなかった。プレミアムフライデーも、あまり効果がみられないように感じる。
	繊維工業(団体職員)	受注量や販売量の動き	・地域ブランドのタオル産地では主力商品の受注が減少している。高付加価値品などの新規商品を提案し、何とか受注量をカバーしている。
	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、変化はない。
	化学工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・前年比で良かったかと思えば、翌月は悪くなり、悪化したと思えば、その翌月は前年を大きく上回るなど、売上が非常に不安定となっている。
	化学工業(管理担当)	受注量や販売量の動き	・自動車関連製品の受注量が戻ってきている。

	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売量、受注量の動きは横ばいである。ただし、高い水準での横ばいではなく、平均的なラインである。上振れ要素、下振れ要素の両方を含む、不安定な状況となっている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・材料の値上げ後にもかかわらず、品質が重視される製品の荷動きは良い。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小物の受注は順調であるが、大きな金額の商談は鈍い。全体としては、それほど活発ではないが、不調でもない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きに注目すると、当社の実績は少し良好であるが、市場の動向が良いとはいえない。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・世界的に、政治経済に関する不透明感が高まっている。特に、企業は変動が激しく、製造業は足元の製造計画すら立てにくくなっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が減少している。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・エアコンなどの一部商品の実売は、前年を上回る荷動きであるが、全体的には景気が上向きとはいえない。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・普段と変わらない。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・4月以降の受注見込みが低調。自動車産業を基盤として、ほかの分野にも営業を展開する必要がある。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末をあと1週間残すのみとなり、問い合わせなどが少し落ちてきたように思う。全体としてはそれほど変わらない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新卒を含めて、中小建設業の人材不足が深刻である。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・好決算企業の年度末工事も終わりに近づき、技能労働者不足も一段落しつつある。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・新規案件で輸送の依頼はあるが、自社では回りきれず、協力会社に依頼しても、車両不足で断られるケースが多い。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価が上昇と下降を繰り返しているが、一直線に上昇という場面が欲しい。少なくとも今月末には2万円を突破することが、景気浮揚の最低条件である。
	金融業（営業担当）	競争相手の様子	・米国の新大統領の動向が読めないため、大手企業からの受注が不安定である。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸から企業の撤退する動きが、阪神・淡路大震災以降、続いている。それによって企業の事業所や社宅需要がなくなり、賃貸住宅の相場が下がってきている。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末になり、今年は業績の良い企業からの広告出稿が、追加で結構出ている。
	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	・各駅の構内店舗における免税サービスの取扱件数が、ここ半年間で最も多くなった。単価はかつてのような数万円規模ではなく、5,000円～10,000円といった水準であるが、とにかく件数が多くなっている。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・受注をはじめ、今後につながる見積依頼や設備投資などが少なくなり、代わり映えない。
	食料品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・インパウンドも一段落し、前年実績を超えることができず、苦勞している。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・主力の取引先である製薬メーカー関係からの受注量が、全体的に減っている。特に、開発部からの発注が激減している。開発拠点が海外に移転している影響も大きい。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・最も売れる時期に欠品が多くなっており、売行きが悪い。
	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	・3月末の駆け込みの仕事が全くない。
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新年度に向けての案件が少ない。
x	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・経済の先行きが見通せない。

雇用 関連 (近畿)	民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・今月は派遣社員が入れ替わる時期ということもあり、求人数、求職者共に伸び、派遣の成約も先月に比べて非常に多い。
	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・3か月前よりも求人数は増加している。ただし、2月の状態を考えると、もっと増加すると予想していたが、そこまでは伸びていない印象がある。エリアによっては、2月に4月スタートの求人が出たため、3月にはほとんど出ないケースもある。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・近畿の有効求人数は原数値ベースで過去最多となり、近畿の全府県で前年に比べ増加している。新規求人でも、全ての府県で製造業が増加しており、金属やプラスチック、電子部品、電気機械器具などの増加が目立つ。建設業や運輸業も堅調である。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数の勢いが増しているなど、人材不足が慢性化している。
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・4～6月の単発的な派遣については、かなりのオーダーがあったが、ほぼ終了した。忙しさは昨年とほぼ同レベルであったが、人材不足でマッチングに至らないケースが多いため、ある程度の人材でOKという派遣先企業も増えてきている。ただし、7月以降についてはまだまだ動きが鈍く、様子見の企業が多い。この傾向はゴールデンウィーク明けまでは続く。
	人材派遣会社 (支店長)	雇用形態の様子	・景気は大きく変わっていないと思うが、派遣先の企業による利用が、派遣社員から契約社員や正社員にシフトする動きが活発化してきている。
	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・労働契約法の改正から2018年で5年となり、無期雇用への転換が発生するため、労働者の動きがあるように思われる。この4月入社に関しても、求職者数が増えている。
	人材派遣会社 (営業担当)	採用者数の動き	・採用者数に大きな動きはみられない。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・例年に比べて駆け込み需要もなく、景気は鈍化している感覚がある。
	新聞社[求人広 告](管理担 当)	求人数の動き	・先日公開された再来年の新卒求人予定数を見ると、依然として大量の求人があり、好景気が続いていると感じられるが、新聞求人にそのような盛り上がりはなく、3か月前と比較しても現状維持である。
	新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・新聞広告の動きをみていると、昨年とほぼ変わらない。3か月前と比べても、年度末であるにもかかわらず、特筆すべき現象は起きていない。
	新聞社[求人広 告](営業担 当)	周辺企業の様子	・飲食業やホテル業などのサービス関係は好調で、人の動きがあり、人手不足の傾向も出ている。その一方、製造業、流通業は低迷し、業態の変更や事業の承継に苦労している。東大阪のものづくり企業では、土地を売却し、マンションに転用する動きなどが進んでいる。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・2月の新規求人数は、前年比で16.9%の増加となった。一方、新規求職者数は14.2%減少し、15か月連続の減少となっている。ハローワークでは、企業からの人材不足に関する声が多く聞かれ、求人の増加傾向も続いているため、雇用失業情勢の改善はしばらく継続するとみている。また、独自に行った企業への景況感に関するヒアリングでは、普通と回答する事業所が多い。
	職業安定所(職 員)	それ以外	・例年は2～3か月前から求人が増える時期となるが、先月よりも求人は減少する見込みである。特に要因は見当たらないが、4月に向けて求職者が増えることを見込んでいる可能性もあり、景気の良し悪しに影響はない。
	民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・大手企業は求人数がやや減少したが、中小企業を中心に採用意欲が強く、トータルとしては、ややプラスである。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・求人数は3か月前と変わらず、増加しているのは中堅、中小企業がメインである。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・新卒の求人活動が活発になる時期であるが、医療職の募集については、まだ動きが鈍いように感じる。
民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・建設部門が中心の日雇い求人では、建設業者に対する社会保険完備の義務付けや、雇用保険の運用厳格化による問題で、混乱や雇用抑制などが起きている。年度末の季節的求人増の波すらみられない。	
x	-	-	-