

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		百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・乗客数、販売点数共に増加。来店客の固定客化に向けた取組が結実したと判断している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は9,772円で、今月の客単価は10,364円と上昇している。
(近畿)		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店のスタッフの求人を出しているが、ほとんど応募がない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・新年度に入って、前年度よりも商品の販売や、新たな商談が増えている。今年度こそ景気の上昇が期待される。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・乗客数は前年並みであるが、単価の上昇によって売上の伸びる店舗が増えている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の上昇によって衣料品が好調に推移している。インバウンド景気に加えて、高額品も好調に推移し始めている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・外国人売上について、今年1月以降は前年比30%増で推移していたが、今月は50%増となっている。客単価は変わらないが、化粧品の購入を目的とする客が今月は大幅に増えている。この動きが大きく影響し、店全体の売上も2けた増となる見通しである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気候の良さも後押ししてか、ファッション売場での滞在時間が伸びているように思われる。販売員の感想では、館内で時間を過ごすこと自体を楽しんでいる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前月と同様に、入店客数の増加傾向が続いているほか、これまで伸び悩んでいたボリュームゾーンの婦人服や婦人洋品、婦人靴の動きが良くなってきた。また、インバウンド客数、売上共に、継続して伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・月末の店頭でのイベントにおいて、高級ブランドの宝飾品や高級時計、ブランド婦人服などの売場がかなりにぎわい、数量、金額共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	・婦人衣料は依然として前年割れが続いているが、化粧品と高級な輸入ブランドは2けた以上の販売増となっている。紳士衣料、洋品も前年と同様に改善し、店全体では前年並みの売上を確保している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・5月に入り、今年はゴールデンウィークと母の日商戦が分かれたことから、両方のマーケットが活性化し、売上が回復。都心店舗、郊外店舗共に、雑貨の売上が前年を大きく上回っている。一方、春先は不振であった婦人服が前年を上回ってきており、約2%の増加となっている。また、好調が続いている化粧品が20%増と大きく増えるなど、回復傾向がみられる。
		百貨店（マネージャー）	単価の動き	・5月上旬は、前年よりも日曜日が1日減ったほか、ゴールデンウィークの日巡りの悪さも影響し、入店客数の減少などで苦戦した。中旬以降は、母の日関連の動きや初夏らしい気候もあり、夏物衣料やリビング用品が好調に動いている。月全体では、日曜日の1日減をカバーし、前年の実績をクリアできる見通しである。
		百貨店（商品担当）	販売量の動き	・都心店舗を中心に免税売上が好調を維持しており、特に、化粧品を中心とした婦人洋品は顕著な動きとなっている。また、菓子を中心とした食品は、催事、店頭共に好調で、こちらはインバウンドに偏らず、幅広く購入されている。
		スーパー（店員）	販売量の動き	・フルーツが前月よりもよく売れている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ファストフード商品は、フライとチキンが14種類で、常温商品が8種類などの合計24種類に上り、プラスチックの購入に貢献している。特に、常温商品が好調である。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・年間を通じて、買い控えをしている客がたくさんいる。
	家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・関東の案件については、前向きな話がよく聞かれるようになってきている。	
	家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・ゴールデンウィークが前年よりも長かったにもかかわらず、消費がレジャーに偏らず、連休中の販売量は前年をわずかに上回った。今年はレジャーではなく、家財にお金を使用した可能性がある。	

	乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・株価が今年に入って2万円近くを維持しており、客との会話でも、景気の良い話が聞かれる。
	高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから、コンスタントに満席の日が増えてきている。
	一般レストラン (企画)	来客数の動き	・4月に比べると来客数の動きはやや減少しているが、依然として前年11月からの堅調な状況が続いている。特に、ゴールデンウィーク中の営業は、曜日の並びが良かったこともあり好調となっている。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・昨冬の大雪に大打撃を受けたことを思えば、世の中が無事に推移すれば、当社の商売も順調に進むように感じる。
	観光型旅館(団体役員)	単価の動き	・施設全体ではないが、一部の施設がリニューアルオープンしたことで、単価が上昇している。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・インバウンドによる宿泊の増加は継続している。客室単価も高止まりのまま推移しており、周辺企業からも、出張での宿泊手当ての上昇はやむを得ないとの声が聞かれる。さらに、食堂は朝食が好調で、若干の値上げもあり、大幅な増収となっている。法人宴会も不安定ながら前年を上回っているなど、全部門で収入増となっている。
	都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊について、客室単価は前年を下回っているものの、客室稼働率は前年を上回り、売上はほぼ前年並みで推移している。また、宴会やレストランの売上は、前年を上回る水準で推移している。
	旅行代理店(役員)	販売量の動き	・国内旅行は価格の低下傾向が続いているが、海外旅行は1人当たりの単価が上がってきており、旅行人員も伸びている。
	旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・熊本地震による落ち込みの反動で、前年よりも少し上向き傾向にある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・京都では修学旅行生が毎日のように訪れてくるので、良くなっている。
	住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・市内中心部の地価の高騰が続いているほか、今まで反応が少なかった周辺部の住宅地についても、徐々に地価が上昇してきている。
	商店街(代表者)	販売量の動き	・売上が前年の水準を超えていない。
	一般小売店 [花](経営者)	単価の動き	・母の日の商品は、例年と注文数は変わらなかったが、平均単価は少し下がっている。
	一般小売店[菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・5月と2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5月が117.0%で、2月が106.6%、関東は5月が102.3%で、2月が97.1%、中部は5月が95.6%で、2月が99.1%、中国は5月が91.5%で、2月が100.6%となり、各地区合計の平均は5月が107.0%で、2月が102.0%となっている。全国的に数字だけを見ると好転しているように感じるが、地区によってばらつきがある。好調な地区も前年の実績があまりにも悪く、2年前に比べるとまだまだ良くなっていない。
	一般小売店[精肉] (管理担当)	お客様の様子	・今月はゴールデンウィークや母の日があり、前半は動きがみられたが、普通の日やはり厳しい状況が続いている。京都、大阪に囲まれて、神戸の景気は悪いという印象は変わらない。観光客も含めて、人が動いているのは神戸以外である。
	一般小売店[野菜] (店長)	競争相手の様子	・相変わらず、辞めていく店が多い。大型店の進出が激化する一方、その裏で撤退していく店が出ている。これで景気が回復しているとはいえない。
	一般小売店[自転車] (店長)	お客様の様子	・繁忙期でも思ったほどは売れず、売れない時期が続いているので、景気が良くなっているとは思えない。
	一般小売店[菓子] (営業担当)	販売量の動き	・今月はゴールデンウィークの影響で出勤日数も少なく、販売量が芳しくない状況である。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・販売促進策の成功やインバウンドの好調で、今月も売上目標は達成の見込みであり、前年比で2けた増と好調に推移する予定である。ただし、好調な商材は限られており、化粧品や特選洋品に集中するなど、安定した内容とは言い難い。国内の商圏では、客の消費に対する慎重な姿勢に変化はなく、依然として厳しい状況である。

百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月の来客数は、前年比でマイナス2.0%と微減である。ゴールデンウィークの曜日回りが若干影響したと考えている。前年は長期休暇となった人が多かったため、その影響を勘案すると、景気については横ばいである。
百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・インバウンド売上は引き続き、前年比で50%以上の増加と好調ながら、それを除く足元の動きは微減である。特選品、宝飾品などの高額品や、雑貨、食料品は好調であるが、ボリュームの大きな衣料品は苦戦が続いている。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・天候に恵まれて来客数が増えたほか、新企画の食料品の催事などが好調となり、前年の実績と、今年の売上目標はクリアできそうである。また、インバウンド効果も好調に推移し、前年実績の約2倍で推移している。特に、化粧品を中心とした婦人洋品の売上が、好調に推移している。
百貨店（販促担当）	来客数の動き	・気温の高い日が多く、天候も悪くないが、衣料品は苦戦している。価格面だけではなく、購買意欲が減退していると感じる。雑貨は堅調で、ファッションを楽しむというよりも、雑貨で楽しむ、生活をきれいにみせることに楽しさを感じている。きっかけがないので変化がなく、購買行動が変わらない。
百貨店（マネージャー）	単価の動き	・店全体の店頭売上は、前年比で2.3%増となっている。内容はこれまでの傾向どおり、化粧品が35%増、特選衣料が13%増とけん引している。特に、訪日外国人の売上は、化粧品が160%増、特選衣料が170%増と前年を大きく上回っている。一方、中間層による婦人服、紳士服関連の購入は、引き続き前年を下回っており、来客数は前年を1～2%上回っているものの、客単価が2～3%低下している。
百貨店（営業企画）	販売量の動き	・長く不振であった婦人服の動きが回復している。来客数、客単価も前年を上回るなど、堅調である。
百貨店（役員）	単価の動き	・都心部の百貨店はインバウンド需要が増えてきているが、地方にはその影響がほとんどない。化粧品や雑貨、食品などの生活関連の商品は売上が伸びているが、衣料品、特に婦人服は以前ほど落ち込んでいないものの、伸びてはいない。衣料品が不振の要因は、インターネット通販の増加か、単価の高さや買い控えの影響か、販促策不足のせいかわかりにくい。
百貨店（外商担当）	販売量の動き	・インバウンド売上がかなり好調で、店全体の売上を支えているものの、それを除けば前年並みの売上である。依然として、婦人服の売上は前年を下回る状況が続いている。
百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・全体的に天候に恵まれたほか、日並びの関係でゴールデンウィークと母の日の間隔が空いたため、ギフトの動きが予測よりも比較的良い。また、ファッションの夏物商材も堅調に動いている。インバウンド需要も、3月以降は消耗品を中心に好調である。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・5月は日並びが良く、ゴールデンウィーク商戦は来客数、買上単価共に、よく伸びた。ただしその後、来客数は好調を維持できたものの、野菜の相場安などで単価は下落、売上の苦戦する状況が続いている。月末に、酒の安売り規制前の駆け込み需要が発生し、月間では何とか前年並みの売上を確保できたが、6月以降も値上げが相次ぐなかで、メリハリ消費が続く。
スーパー（店長）	販売量の動き	・当店は総合スーパーであるが、衣料品、住関連の動きは季節商材がまずまずであり、前年よりも良い。ただし、食品は前年が野菜の高騰で良かったため、今年は苦戦している。
スーパー（店長）	来客数の動き	・引き続き来客数が前年を下回り、優待セールやチラシの投入日に買物が集中する傾向が続く。一部商品の値上げにより、今後は1品単価、客単価が上昇傾向となる。
スーパー（店長）	販売量の動き	・食料品などは、通常程度のお買得価格では客の反応が鈍く、定例の販促も前年の実績に届かない日が多い。高齢化の進んだ地域柄もあり、小分けにした商品に人気があるのも、単価が上がらない要因である。気温の上昇で、春物衣料やタオル、布団のシーツなどの動きは良いが、食品の不調をカバーするほどのボリュームはない。

スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・当社が店舗展開している地域で、競合店が数店舗オープンしたため、直近は売上の前年比が大きくダウンしている。当社も改装などで強化を図っているが、改装期間中の売上減をカバーするまでには至らない。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・気温が例年よりも早く上昇しているが、特に売上に対して影響があったとは感じない。
スーパー（社員）	競争相手の様子	・店頭客による買物は、食品部門全体で堅調な状況が続いている。特に、買物数量は前年よりも増加傾向にある。ただし、競合店との価格競争は前年よりも厳しくなった店舗が多く、店頭売上は前年と大きく変わっていない。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・相変わらずイトインコーナーの利用率が高く、フードやドリンク類の売上は好調であるが、座席の回転率が限界に近づいており、それほど売上は増えていない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ数か月は売上が安定している。ただし、キャンペーンや販促努力を行った上での横ばいであり、楽観視はできない。
コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・今年に入って、公共料金や生活必需品、食品などの値上げが毎月発表されているため、財布のひもは固いままである。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・日によって販売量の差が目立ち、客単価の伸びも低迷している。
コンビニ（店員）	競争相手の様子	・近くにライバル店ができたため、売上が減っている。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・依然として財布のひもが固い。家電品では買換えサイクルが伸びており、年金などの所得低下からか、単価のダウンにつながっているように感じる。
乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・売上単価が下がっている。
乗用車販売店（営業企画）	単価の動き	・客単価の低下、来店客の増加により、トータルでは変わっていない。
住関連専門店（店長）	単価の動き	・商談は増えているが、どれも予算が厳しく、値引きをリクエストされる案件も同時に増えている。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・個人所得が全体的に増えているとは感じられず、個人消費の増加にもつながっていないように思われる。
その他専門店【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・食品でも雑貨でも、客が何を必要としているかをしっかりと観察し、品ぞろえをすれば、前年よりも購入は前向きである。
その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・客の様子をみると、株価や為替の変動による購買意欲の変化が感じられるが、今のところ以前と大きくは変わっていない。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	販売量の動き	・在庫の動きが少ないため、新商品などの仕入量や金額も限られてくる。
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	・受電数、客単価には変化がない。送料が無料になる金額を、少し上回る注文が多い。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・ファッション関連商品を中心に、買上個数が減少している。
高級レストラン（企画）	来客数の動き	・婚礼、宴会における新規の来客数の大きな落ち込みと、宿泊の客室単価の伸び悩みがみられるものの、企業の宴会やレストラン利用は堅調に推移している。
一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・お昼から高額な定食の販売が伸び、暑さにより昼からアルコールの注文もよく出た。ただし、夜になると商店街の人通りは少なくなり、来客数が減少するため、トータルでは変わらない。
一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・異動の多い月で、来客数は増加しているが、状況にあまり変化はない。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・4月に続き、5月も販売量が前年を上回っている。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・外国人客による問い合わせが減っている。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・花見シーズン、ゴールデンウィーク、歓送迎会などの動きは、例年とほぼ変化がない。インバウンドも数年前に比べると減少傾向にあり、売上は横ばいである。

都市型ホテル (管理担当)	単価の動き	・宿泊は好調に推移し、上向き傾向であるが、宴会部門は、婚礼を含めて下向きである。また、宿泊に関しては、外国人宿泊客に勢いがあり、団体利用から個人利用に変化してきている。
都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは5連休と日回りが良く、前年比で稼働率が2.6ポイント増、売上も16%増で終わることができ、その上積みをも月末まで維持できている。
タクシー運転手	来客数の動き	・神戸は開港150周年でいろいろなイベントがあり、天候の良い日も続いたため、繁華街の客足が増えている。
タクシー運転手	お客様の様子	・気温の上昇といった要因もあり、客の乗車機会が増えたが、一時的な動きと思われる。
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	・前年、近隣に同じような施設ができてから、長期にわたる不振が続いている。
その他サービス [学習塾](スタッフ)	単価の動き	・入会者は増えたが、受講科目数の増加が伴っていない。
住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅市場は相変わらずの供給過多ではあるが、客が減少している割に、動きはみられる。
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・駅前的大型マンションと、市内のタワーマンションに客が集中しており、それ以外のマンションは非常に苦戦している。
住宅販売会社 (総務担当)	お客様の様子	・展示場などへの来場状況は変わらないが、商談中の住宅の延床面積が、単価のアップに伴って縮小傾向となっている。
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)	単価の動き	・人材派遣の時給単価が、少し下落傾向にあるように感じる。
その他住宅[情報誌] (編集者)	お客様の様子	・新築マンションの価格は引き続き上昇しており、購入検討者の買い時意識の低下理由として目立ってきている。一部の都心タワー物件などは好調な状況であるが、不調物件との二極化が顕著になっている。
商店街(代表者)	お客様の様子	・商店街の通行客数が減少している。
一般小売店[時計] (経営者)	来客数の動き	・例年と変わらず、今年もゴールデンウィークの来客数がゼロの日もあり、全く伸びなかった。それは予想の範囲内であったが、その後も全く良くなかった。5月にしては予想外に気温の高い日が続いたり、長かったゴールデンウィークで出費が重なり、財布の中身が厳しくなったことが要因と考えられる。それが来客数の大きな減少につながり、厳しい月となっている。
一般小売店[鮮魚] (営業担当)	お客様の様子	・中間層の財布のひもがかなり固く、卸売、小売共に、大きな影響が出ている。
一般小売店[衣服] (経営者)	販売量の動き	・夏物衣料の動きが悪い。消費者の購買意欲は低く、販売量も減っている。
スーパー(店長)	販売量の動き	・店全体の来客数に変化はないが、食品の買上点数が減少するなど、買い控え傾向が顕著になってきている。
スーパー(企画担当)	販売量の動き	・来客数は前年並みか微増であるが、客単価の下落で、売上は前年の水準を維持できない状況である。
コンビニ(店員)	来客数の動き	・旅行客が激減している。
家電量販店(企画担当)	来客数の動き	・ゴールデンウィークが長かったため、その後の消費への影響が大きく、来客数の減少につながっている。しかも、北朝鮮のミサイル問題で国民が不安になっている。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・業界の決算期である3月は良かったが、4月からは販売量が減っている。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ゴールデンウィークが終わってから、来客数が徐々に減少している。企業による大口の懇親会や交流会などの需要は変わらないが、個人客による宴会などの利用が減っている。旅行や趣味に関する消費が増えても、食事などの消費を抑えている傾向をみると、景気が上向いているとは感じられない。

	その他飲食[自動販売機(飲料)](管理担当)	販売量の動き	・気温も上がってきているので、もう少し上向くと思ったが、そうでもない。
	旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・英国でのテロや、北朝鮮の挑発などによる世界情勢の悪化で、客は完全に海外旅行に関して後ろ向きになっている。
	タクシー運転手美容室(店長)	お客様の様子 来客数の動き	・会社間の行き来が少なくなっている。 ・今月は予約状況も非常に悪く、不調である。
	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	・特に、音楽レンタルの売上が厳しくなっており、書籍を中心としたカフェ複合型の展開を強化している。
	その他住宅[展示場](従業員)	来客数の動き	・今年の5月は、前年よりも休日が1日少なかったこともあり、住宅展示場への来場者は前年比で1割ほど減少している。
	その他住宅[住宅設備](営業担当)	販売量の動き	・年度末が過ぎて、新築着工戸数が減少している。
x	スーパー(店長)	来客数の動き	・買上単価が下がっている。
x	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・客には積極的にアプローチしているが、反応が鈍い。
x	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・春物に入替えてから、気温が低いせいか、来客数が減っている。売上が伸びず、前年よりも10~20%減少している。
x	家電量販店(店員)	来客数の動き	・新生活需要のピークが過ぎ、ゴールデンウィーク商戦も終わり、来客数が随分減っている。
企業動向関連 (近畿)	-	-	-
	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・少し荷動きが良くなってきた。天候も晴れの日が多く、暖かくなってきたため、外出機会も増えてきたと考えられる。連休前の受注は多かったが、連休明けの中だるみも短く、少しの減少で済んでいる。
	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、飲料水の売上が伸びてきている。ゴールデンウィークも、天候が良かったこともあって順調に推移している。
	プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・明らかに販売量、受注量は増加しているが、特定の品目に対してではなく、多品種にわたっている。品目ごとに見ると、通常の動きとなっている。
	一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・大型案件は少ないが、小規模の注文が増えている。
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・不況のため、取引先からの発注が減っていたが、徐々に回復している。特に、海外からの引き合いが増えている。その割に業績は上がっていないが、景気が原因ではなく、自社の努力不足に原因があると判断している。
	経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・この時期、求人や景気動向が今一つ盛り上がらないこともあり、人材の育成、採用活動のほか、管理職に的を絞った強化の動きが活発になっている。しばらくはこの傾向が続く。
	その他サービス[店舗開発](従業員)	受注量や販売量の動き	・ゴールデンウィークが大型連休となり、特に後半が5連休であったため、行楽に出かける家族連れで大阪市内の主要駅は大にぎわいであった。ゴールデンウィーク以降は、その反動もあって低調となったが、天候に恵まれたこともあり、比較的安定した月となっている。
	繊維工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・小売店での販売は前年どおりであるが、問屋を通じた販売は前年比で20%ダウンしている。
	窯業・土石製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新聞などに出ている景気の良さは全く感じられず、数字も良くなっていない。
	金属製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・多少の減速感はあるが、米国などの主要国首脳の発言によるもので、一過性の動きの感がある。
	電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・設備増設の動きがあり、機械メーカーへの発注が増えているので、当社への注文も増える。
	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・売上の計上予定が延びて、先送りとなっている。
	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今月は少しまとまった仕事が入っているが、その先の予定はない。

	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・現時点では塗装関係の受注は堅調に推移しているものの、売上を伸ばす観点から、将来的な開拓分野のビジョンを考える時期となっている。
	その他製造業 【事務用品】 （営業担当）	受注量や販売量の動き	・新学期に向けた準備の購入も落ち着き、例年と変わらない動きとなっている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・物件単価、利益率共に、下げ止まり感がある。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・官庁関係の入札は相変わらず厳しい価格競争が続いている。民間関係の競争も引き続き厳しい。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月とあまり変わらない。受注はやや落ち着いてきており、着工時期が遅れている案件もある。問い合わせ数は変わらないため、来月以降に期待したい。
	金融業（営業担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークの影響で、協力会社からの受注が伸び悩んでいる。
	金融業（副支店長）	取引先の様子	・客との会話では、良い話も悪い話も出てこない。また、各社の決算書の内容も、前期比で変化なく推移している。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・企業が神戸から東京に移転するにつれて、事務所や社宅のニーズも減ってきている。事務所の空室率が上がって、賃料が下がり、社宅の賃料も下がっている。そういった影響から、土地の全体的な相場は上がっていても、実需が悪いため、市況は横ばいである。
	新聞販売店【広告】（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数は何とか維持できているものの、折込件数が落ち込んでおり、回復しない。
	広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・新たな期が始まり、前年ベースの発注が続いていることで安定しているが、特に新規案件はない。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前年度よりも関西の広告出稿は上向きで、年内は良い状況が続くと予想される。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年は毎月、Web広告、紙面広告共に、売上の前年比が100%前後で推移している。
	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	・忙しくもなく、仕事量に変わりはない。
	その他非製造業 【機械器具卸】 （経営者）	取引先の様子	・2～3か月前とほとんど変わらず、動きが芳しくない。
	その他非製造業 【商社】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新製品の販売の遅れにより、他社との競争に負けている。周囲に聞くと、全体的に案件が減っている。
	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・量販店からの発注数量が減少している。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・連休後、しばらくは順調に推移したが、中旬以降は受注が減っている。
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年、6～8月にかけては受注量が落ちる時期となるが、すでに今月から受注量は少し減少気味になっており、8月までの受注もまだ予測が立たない。現状の推移からすると、前年よりも受注量は落ち込みそうである。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築関係や電子部品関係の販売数量が、前年比で11%減少している。
	金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・鋼材の値上げに伴う価格転嫁に対し、顧客の理解がなかなか得られない。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・円安の影響などによる資材の値上げが止まらない。販売価格に転嫁できないため、利益が減少している。特に、太陽光関連では全盛期の10分の1に落ち込んでいる。
	金融業【投資運用業】（代表）	それ以外	・2万円台への株価上昇がなかなか実現せず、失望感がある。
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、受注量の減少が若干みられる。前年と比較しても減少している。
	× その他非製造業 【電気業】（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気回復のめどが立たない。
雇用関連 (近畿)	-	-	-
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・自動車やスマートフォン関連が引き続き好調であるほか、生産用機械、はん用機械製造業の求人も増加しているため、設備投資の意欲は旺盛とみられる。働き方改革の広がりを背景に、運輸業からの求人も大幅に増えている。

	民間職業紹介機関（マネージャー）	求人数の動き	・半導体製造装置関連のメーカーを中心に、製造業のニーズは非常に強く、未経験者を採用する企業も増えてきている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	採用者数の動き	・大卒の求人数が増加している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人のために来校する企業が多く、手土産の持参が増えている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・採用環境が上向いてきており、少しであるが求人企業数や求人件数が伸びている。
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けは、人材の採用に関して、企業動向が2つに分かれてきている。前月と同様に、派遣で慎重に様子を見ようという企業と、積極的に正社員を採用する企業が出てきている。特に、インフラ関係がここへきて積極的に動いている。
	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・5月の連休前後から求職者の数が激減している。一時的な動きと思われるが、派遣で働く若年層の数も激減している。正規雇用が増えているなかで、家庭の主婦層の労働参加が増えてくれば、景気の更なる浮揚につながる。
	人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・求職者の動きに変わりはない。
	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・仕事がほとんどなく、例年に比べて悪い状況が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・直近の有効求人倍率が、パブル期末期並みの高水準になったとの報道もあり、新聞求人もそれなりに増えてはいる。ただし、新聞求人が縮小均衡へと向かう流れに歯止めをかけるような動きとは感じられず、新聞求人を見る限り、現状維持との回答が妥当とみられる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみていると、4月以降は前年比で90%のまま推移している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の新規求人が前月よりも14%増加している。
	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プラス2.1%と、増加傾向が継続し、新規求職者数は前年比マイナス10.3%の減少傾向が続いている。人材が確保できないため、求人を更新する事業所の割合が5～6割と高止まりしている。その一方、管内事業所への景況感のヒアリング結果では、普通とする事業所が約7割を占める。
	民間職業紹介機関（営業担当）	それ以外	・現在の求人数は良い状態が続いているが、採用活動に予算をかける企業に関しては、採用数が減ってきている。その代わりに、採用予算の少ない中小企業の求人が増えているため、我々の業界で考えると、悪くはないが良くもない状況である。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの訪問は増えており、求人数も伸びている。
	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・時期的なこともあるが、優秀な技術者による登録がみられる。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・連休明けの求人動向に注目したが、目立った変化はない。建設日雇い求人は、公共工事が動き出すまでの端境期にあるほか、民間需要の波及効果が表れず、低迷した状態が続いている。
	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・新入社員が入社し、年末特需の業務も終了したため、いったん求人数が減っている。派遣関連は、労働者派遣法改正の影響で他社のスタッフが登録に訪れており、増加傾向にあるが、当社は全体的に派遣期間が限られているスタッフが多いため、引き続き人選に苦戦中である。
	×	*	*