

8. 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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連 (近畿)		百貨店（売場主任）	・店頭動きについて、株高や貴金の上昇が、ようやく購買につながってきたと感じる。
		百貨店（マネージャー）	・現在のプラス要因である、冬物衣料、高額品、インバウンド消費が、今後もしばらくは好調に動く。北朝鮮の動向などの不安要素もあるが、京都市街への来街者の増加を背景に、入店客数は前年比で約3%増えている。客単価の5%上昇と合わせて、景気は回復している。
		タクシー運転手	・年末を迎えて、当然のことながら忙しくなる。客の動きが活発になるため、タクシーの利用も自然と増える。
		通信会社（社員）	・年末の4Kテレビの購入増加に連動して、サービスへの加入も増えると予想している。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・11月の勢いそのまま、良い新年を迎えたい。
		一般小売店〔酒〕（社員）	・円安による輸出企業の好調と、株価上昇による支出の増加が進む。その影響は高額商材に偏ると予想されるが、景気上昇の判断材料となる。
		百貨店（営業担当）	・全体的に安心感が漂っている。ミサイルが発射されても、ニュースキャスターのコメントには緊迫感がない。世界から観光客が来日し、経済効果が出ているようなニュースが流れている間は、消費は堅調に推移する。
		百貨店（外商担当）	・今後は株価が高値で安定すると見込まれ、富裕層を中心とした客からの高額品の受注が伸びる。また、インバウンドも更に増えていく。
		百貨店（マネージャー）	・株価は2万円台で安定しており、引き続き国内の富裕層の消費には期待できる。また、訪日外国人向けの売上動向として、化粧品が引き続き好調を維持する一方、特選衣料などの高額品へのシフトもみられる。
		百貨店（服飾品担当）	・一般の消費はまだまだ厳しい側面があるものの、仕掛けや楽しみのある時間消費は総じて好調であり、消費マインドは高まりつつあると思われる。一方、政治不安も解消されたが、景気の回復感の広がりには地域差があると思われるため、一気にスピードが上がるといよりも、徐々に早まることが予想される。
		スーパー（店員）	・年末は価格が高くても売れるほか、天候が安定すれば野菜の価格も下がるため、良くなる。
		スーパー（企画担当）	・年末商戦を迎えるにあたり、一定の利益を確保しつつも、売上重視で攻勢をかける。前年の売上でボリュームの大きな部分は、取りこぼしのないように対応する。今年は正月用品などの展開が早く、動きも良い。スタートダッシュが良いため、希望的観測ではあるが、前年の実績はクリアできそうである。
		スーパー（社員）	・競合店が増えたことにより、影響を受けている店舗が目立つ。ただし、客が他店に流れる傾向にあるなかで、引き続き来店する客の買物はむしろ増えているなど、食品を中心とした消費全体は堅調である。
		コンビニ（経営者）	・近隣のホテルの宿泊客に合わせて商品を強化し、売上の増加を図る。
		コンビニ（経営者）	・ファーストフードの新商品、高単価商品の人気が高まることで、客単価の上昇が期待できる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・少しでも良い物や、高額な商品を求める客が増えてきている。
		家電量販店（人事担当）	・年末年始に向けて、映像関連やおもちゃ、ゲーム関連には期待できる。
		家電量販店（企画担当）	・強い寒気が例年よりも早く到来し、暖房関連商品が動いている。ブラックフライデーも好調で、このまま年末商戦に入りそうな流れとなっている。
		乗用車販売店（経営者）	・株価の上昇や企業業績の改善により、個人消費にもプラスとなる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ボーナスシーズンを迎えることで、通常は買うことができない少し高価な化粧品や健康食品などの購入が増えることを期待している。
	一般レストラン（企画）	・前年の11月頃から売上が前年を上回り始めたが、1年が経過したこの11月も好調に推移しており、良くなってきている。	
	その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・気候もそれほど寒くないため、年末に向けて来客数が増える。	

その他飲食 [ 自動販売機 (飲料) ] (管理担当)	・ 順調に気温が下がってくれば、ホット飲料の需要も増える。
観光型旅館 (団体役員)	・ 忘年会、新年会に伴う利用の増加が期待できる。
都市型ホテル (スタッフ)	・ 宿泊は好調に推移しており、いかに単価を上げられるかという状況にある。宴会は、新年会も順調に受注できており、一部の定例会合では単価アップの傾向も見受けられる。例年、2月は低調となるが、セミナーが集中的に受注できており、プラス傾向となっている。
都市型ホテル (スタッフ)	・ 大、中宴会場は好調に予約が入っており、会議、宴会の収入が伸びている。客室については、単価こそ横ばいであるが、稼働率は前年並みで推移している。好調な稼働に伴い、朝食の喫食率も上昇しているが、ランチ、ディナーは苦戦している。
通信会社 (企画担当)	・ アミューズメント関連など、特定の分野が低迷しているようであるが、消費者による需要の多様化で、モバイルなどを含めた業界全体の規模は拡大している。
競輪場 (職員)	・ 例年、年明けは動きが良くなる。
競艇場 (職員)	・ 全国発売のSG競走の売上が増加傾向にあり、特に電話投票の売上が好調である。年末年始にはグレードの高い競走が集中するため、景気はやや上向きに推移する。
その他サービス [ 学習塾 ] (スタッフ)	・ 体験希望者が少し出てきたため、今後の入会が見込まれる。
その他住宅 [ 住宅設備 ] (営業担当)	・ 年末や年明けの繁忙期に入るため、残業が増え、給与も増える。
商店街 (代表者)	・ 顧客の戻りがしばらくは期待できない。
一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	・ 11月の勢いが継続するかどうかであるが、12～1月は寒波の影響がありそう、かなり期待している。
一般小売店 [ 事務用品 ] (経営者)	・ 特に良くなる材料が見当たらない。
一般小売店 [ 鮮魚 ] (営業担当)	・ 売上は堅調であるが、前年比ではダウンしているため、景気が良いとはいえない。
一般小売店 [ 精肉 ] (管理担当)	・ これからギフトシーズンに入り、イルミネーションのイベントを経て年末となるが、世界一高いクリスマスツリーが話題になっているものの、消費の動向にはあまり影響がなさそうである。
一般小売店 [ 衣服 ] (経営者)	・ ボーナスの支給前であるが、ボーナスに期待している消費者の声はほとんど聞かれない。年が明けたからといって、何か社会が明るくなる要素も感じられず、数か月先の景気が良くなるとは思えない。
一般小売店 [ 野菜 ] (店長)	・ 物の値段だけが上がり、収入が伴っていないと感じる。
百貨店 (売場主任)	・ しばらくは消費者の購買意欲が維持できそうである。
百貨店 (売場主任)	・ インバウンドの伸びが急激であるため、今後も続くかどうかは不透明である。また、国内需要においても、季節商材が前倒しで売れているため、バーゲン時の在庫不足が懸念される。現在、売上は徐々に順調であるものの、景気が良いからではなく、特殊要因の影響が大きいと、今後は予断を許さない。
百貨店 (企画担当)	・ インバウンド売上が倍増する傾向はしばらく続くと思われる、今後数か月は売上全体が大きく押し上げられる。
百貨店 (営業担当)	・ 気温の影響による重衣料の伸びは一服するが、富裕層による高額商品の好調や、インバウンド売上の伸びは継続する。
百貨店 (営業担当)	・ 一部の超富裕層の優良客による、高額なブランド品や美術品などの買上は更に伸びる一方、それ以外の富裕客は、将来への不安もあって高級品の買上は増えない。
百貨店 (売場マネージャー)	・ 今まで全体をけん引してきた食料品売場の売上が前年並みと、少し伸びが鈍化している。一部で配送料金が値上げとなった、進物商品の苦戦が要因であるが、客がシビアに商品を選ぶ様子を見ると、先行きは楽観できない。
百貨店 (販促担当)	・ 安定した株価や政治情勢、適度な冷え込みなど、消費の環境としては期待がもてる。ただし、10～11月と気候が寒くなるにつれて、冬物衣料は順調に推移しているが、1～2月は生産量の観点から落ち込みが懸念される。メーカーの生産は今冬も保守的であり、定価品が好調に動くのは好ましいが、ボーナス時期の息切れが懸念される。
百貨店 (サービス担当)	・ 来月はインバウンド消費が増加してから1年となる。本当に売上が確保できるかどうか、見極める時期が始まる。

百貨店（営業企画）	・株価や為替が安定しており、政府の経済対策への期待も大きい。企業業績も堅調であり、あとは個人消費の回復が期待される。
百貨店（マネージャー）	・円安や株高などの明るい材料もあるが、個人消費を支える可処分所得が増えないため、中間層を中心とした節約志向は続くと思われる。春に向けた賃上げの動向が、萎縮した消費マインドを押し上げるポイントになる。懸念材料としては、人工知能による各業界の生産性向上策が、消費者の心理に与える悪影響である。
百貨店（宣伝担当）	・株高傾向は続いていることから、宝飾品や特選ブランドなどの好調は続く。ただし、冬のボーナス減少も報じられており、中間層の購買が大きく動くことはない。
スーパー（経営者）	・格差の拡大によって消費者の動きがそれぞれ変化し、どちらにも対応できない企業が衰退している。
スーパー（店長）	・メリハリ消費が定着し、不必要な物の購入や衝動買いが影を潜めている。購入先の選択などで、賢く消費する形に変わってきている。
スーパー（店長）	・百貨店で販売されているような、高額品の動きは良くなると思われるが、食品、日用品に対する生活防衛意識は変わらない。
スーパー（店長）	・ニュースなどでは、ボーナス事情も良い流れではないため、財布のひもは緩みにくい。
スーパー（店長）	・景気に大きく影響する要素が見当たらない。
スーパー（企画担当）	・農産品の取引件数、売上が悪い状況は、今後も続く。
スーパー（経理担当）	・クリスマスから年末商戦を控え、自社を含めて各社が様々な仕掛けを行っているが、反応は今一つである。
スーパー（開発担当）	・賃金が上がらず、消費も伸びない。徐々に各食品の値上げが進むため、良くなる要素が見当たらない。
コンビニ（店長）	・原因はよく分からないが、高齢化などの影響か、来店回数などが減っていると感じる。
コンビニ（広告担当）	・海外情勢や天候などの外部要因が大きく変わらなければ、良くも悪くも変動は少ない。
衣料品専門店（販売担当）	・来月も、前年比での変化はない。
家電量販店（経営者）	・客の消費意欲が高まるような市場環境ではない。所得を増やし、将来不安を払拭するような流れをつくらなければ、市場の景況感は良くなるならない。
家電量販店（店員）	・12月はボーナスやクリスマスなどの影響は大きいですが、その後は大きな売上の見込みがない。
乗用車販売店（経営者）	・これは当社だけかと思うほど、景気は悪い。よく聞くと、周囲の同業者、特に個人経営の会社は同じ感想を持っている。客の消費が増えている実感もない。
乗用車販売店（経営者）	・車検や、新車販売の予約台数に変化はない。
乗用車販売店（営業担当）	・来場数が激減しているため、劇的に良くなることは難しい。
その他専門店 [ 宝石 ]（経営者）	・今の状況で国内経済は安定すると思われるが、米国や中国、欧州に変化があれば、多少は景気にマイナスの影響が出る。
その他専門店 [ 食品 ]（経営者）	・大阪では、インバウンドによる飲食業界や小売店の伸びが感じられる部分もあるが、国内客による消費は伸び悩んだままである。
その他専門店 [ スポーツ用品 ]（経理担当）	・株価だけが好調に推移しており、税制の見直しなどの不安要素が多い。
その他専門店 [ 宝飾品 ]（販売担当）	・アパレルや食品、スーパーでは、プレミアムフライデー商戦が有効とは考えにくい。
その他小売 [ インターネット通販 ]（オペレーター）	・セールの実施や新商品の発売により、今の良い状態が続く。
その他小売 [ インターネット通販 ]（企画担当）	・全体としては厳しい状況が続くと思われるが、目新しい商品やお買得感のある商品には動きもみられるため、今後も期待できる。
高級レストラン（企画）	・今後2～3か月は、企業宴会の受注は堅調に推移しているものの、宿泊の客室単価が予測を下回っている。宿泊の稼働の伸びが思わしくなく、単価を下げて販売せざるを得ない。
一般レストラン（経営者）	・最近では外食や中食、宅配の利用に、急激な気温変化の影響が出ている。来月はともかく、1月からは気温も大きく下がるため、外食は減り、中食や宅配、物販などが伸びてくる。
一般レストラン（経営者）	・食料品価格や人件費の上昇などを始め、良くなる要素が見当たらない。

一般レストラン（経理担当）	・一般的な消費者が、景気の改善を実感できる材料がない。
観光型ホテル（経営者）	・株式市場は盛り上がっているようであるが、価格に関して厳しい客が多い。
観光型ホテル（経営者）	・12月の先行予約は団体客も好調であるが、キャンセルなども予想され、ふたを開けてみなければ分からない。一方、1～2月の先行予約はやや弱い状況であるが、今後の動きはまだ不透明である。
都市型ホテル（支配人）	・北朝鮮情勢の動向は気になるが、景気は現状と変わらない。
都市型ホテル（総務担当）	・宿泊や宴会、レストランの今後2～3か月の予約状況を見ると、レストランは前年を上回っているが、宿泊、宴会はほぼ前年並みで推移している。
都市型ホテル（客室担当）	・世界情勢による不安を抱えながらも、今月も訪日外国人比率は前年比で3.2ポイント上昇しているため、先行きも同じような動きが続く。
都市型ホテル（管理担当）	・アジアからのインバウンドに関しては、前年を上回る状況にあるが、海外情勢の変化で変動する不安定さもあるため、景気の方向性が見通せない。
旅行代理店（支店長）	・平昌オリンピックの開催で、家でのテレビ観戦による出控えが懸念される。ただし、現状も北朝鮮情勢の悪化で旅行は減少しており、それが出控えに変わるだけで、環境自体に変化はない。
タクシー運転手	・客が急激に増えることはないが、減ることもない。今後は飲み会などの宴会シーズンとなるため、多少の変化はあると思われるが、全体としては今の状態が続く。
タクシー運転手	・流し営業や客の予約関係には、大きな収入につながるような要素は見当たらない。
通信会社（経営者）	・原油やガソリン価格の上昇が懸念材料である。
遊園地（経営者）	・今月は、前月の天候不順による反動増が期待されたが、プラスの影響は限定的であった。ただし、消費マインドが著しく減退した様子は感じられず、景気動向を含め、一進一退という印象である。
その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・12～2月にはコンサートが28日間予定されているほか、子供向けのイベントや、企業イベントも開催されるので、今と同等の集客を見込んでいる。
その他サービス [ビデオ・CDレンタル] （エリア担当）	・新規アイテム導入などの改装計画が進んでおり、年末に向けて、更なる来客数と売上のアップを目指している。
住宅販売会社（経営者）	・価格上昇とともに、販売量が維持できるかを見極めたい。
住宅販売会社（経営者）	・地価に関しては、ある種のバブルといってもよい状態で、いつ弾けても驚かないが、市場にはまだ飽和感がないため、しばらくは今の状態が続く。
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）	・景気が良くなる理由が見当たらない。
その他住宅 [展示場]（従業員）	・消費税増税が決まれば、一時的には駆け込み需要が出てくるが、政府の施策としては、安心R住宅に代表される、中古住宅の流通促進や空き家対策が主流である。新築住宅については、特に対策が打たれることはない。
その他住宅 [情報誌]（編集者）	・大手を中心に、不動産各社は今期も業績好調である。関心は既に19年度に向かっているが、地価の高騰でまとまった事業の確保に苦戦しており、事業領域の多様化が進みそうである。
一般小売店 [珈琲]（経営者）	・年号の変更や軽減税率の導入に伴って発生するコストは、売上増には直結しない経費である。最近、ボーナスなどの引き当ても困難といった声が、経営者仲間からは聞かれる。
一般小売店 [時計]（経営者）	・購入周期の長い商品を扱っているほか、特に目玉となる商品があるわけでもないため、目にみえる範囲で景気が良くなるとは考えにくい。また、なくても困らない商品であるため、最初に節約の対象となる。生活のなかで、時計の位置付けが低下していることは否定できない。
一般小売店 [花]（店員）	・理由は不明であるが、来客数が減っており、年末に向けての予約注文も少ない。
百貨店（売場主任）	・インバウンドは引き続き好調なほか、短期的には気温の大きな変化で衣料品も好調であるが、中長期的に景気をけん引する、力強い成長分野が今のところは見当たらない。
百貨店（商品担当）	・米国の好景気による影響もあり、ボーナス商戦は何とか乗りきれても、地政学リスクの高まりやインバウンド顧客の頭打ちなどのリスクには要注意であり、油断はできない。

	百貨店（販売推進担当）	・インバウンド景気の急速な改善が始まってから、12月で1年が経過する。販促策も出尽くした感があり、12月の売上不振が予測される。固定客の増加促進策などの反響も、前年のような勢いは感じられない。今月は気候による追い風があったものの、商品在庫はなかなか減っておらず、今後は同業他社との競争になる。
	スーパー（経営者）	・売上は好調であるが、人手不足や人件費の高騰が足かせとなる。12月からパートの配偶者控除が見直されるものの、社会保険料の負担増と、税制面での控除拡大メリットがリンクしておらず、労働時間を増やす意思のあるパート社員が増えない。社員も残業規制の厳格化で労働時間を減らす必要があり、正月営業の見直しや営業時間短縮も考えている。結果として、売上、利益共に厳しさが増すことになる。
	スーパー（管理担当）	・農産品や原材料の価格高騰のほか、消費税増税も現実味を増しているため、一般消費者の買い控え傾向は継続する。
	コンビニ（店員）	・寒い時期は来客数が減る。
	衣料品専門店（経営者）	・依然として、低価格の商品を扱っている店舗がにぎわっている。客は気軽にショッピングを楽しんでいる。
	家電量販店（店員）	・年末商戦が終わって、少し落ち着く時期であるため、やや悪くなる。
	乗用車販売店（経営者）	・北朝鮮の地政学リスクや株価の下落など、世界的には不安要素がたくさんある。国内的にも、国有地売却関連や、獣医学部新設問題などが解決できないまま、今年が終わろうとしている。人手不足が深刻で、仕事があっても対応できない状態が続いているため、しばらくは消費を刺激するような材料もない。
	乗用車販売店（販売担当）	・業界全体のイメージダウンの影響があるのか、客の動きが今一つである。
	住関連専門店（店長）	・日々の商談で、最近の風潮であるサービス競争の激化により、消費者が疲れているのを感じる。客に商品を選ぶ意欲がないことが気がかりである。
	一般レストラン（店員）	・前年に比べると、年末の商品の予約がかなり少ない。
	観光型ホテル（経営者）	・宴会、婚礼件数の減少が、大きく響いている。
	観光型旅館（経営者）	・1月からは動きが鈍くなる。
	観光型旅館（管理担当）	・現政権の下で、消費税率引き上げの動きが具体化していくため、先行きの不透明感が増す。
	都市型ホテル（管理担当）	・まだまだ新規開業予定のホテルがあるほか、民泊施設も増えてきている。
	旅行代理店（役員）	・平昌オリンピックの開催で家電の購入が増えるため、旅行需要の減少につながる。
	テーマパーク（職員）	・年末にかけて取りざたされている、米軍の軍事行動が最大の変動要因となる。
	その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・企業収益は上向しているものの、求人難や給与の伸び悩み、物価の上昇といったマイナス要素も多く、先行きは楽観できない。
	その他サービス[マッ サージ](スタッフ)	・オイルマッサージのため服を脱ぐので、暖かい時期は来客数が増える一方、寒くなると減ってくる。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅価格が上がっており、富裕層以外は購入が難しくなっている。これまで低金利により販売が促進されてきたが、その効果も薄れてきている。
	住宅販売会社（総務担当）	・展示場への来場率の低下や引き合いの減少が契約に大きく作用し、例年よりも悪化することを懸念している。
	x 衣料品専門店（経営者）	・3か月先にはバーゲンも終わる。定価品の売行きは気候に左右され、寒くなると売れるが、今冬は売れる商品が少ないため、悪くなる。
企業 動向 関連  (近畿)	木材木製品製造業（経営者）	・将来的には、原子力発電から再生可能エネルギーによる発電へのシフトが進む。従来から取り組んできた、バイオマス燃料関連の事業を具体化していく予定であるため、収益的にも期待できる。
	食品製造業（営業担当）	・年末年始に向けて行事が多くなるため、少しは消費も良くなってくる。
	化学工業（経営者）	・まだ予断は許さないが、年度末に向けて少し案件が増えている。
	化学工業（企画担当）	・食品に限った動きかもしれないが、販売量、価格共に伸び悩む状態が続いている。中国のほか、新興国でも乳製品の消費が増え、欧州を始めとする乳原料の取り合いで、原料価格も高騰している。今後は、年末の需要増で一時的に回復すると思われるが、長続きはしない。

電気機械器具製造業 (営業担当)	・引き合い件数が増えている。
輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・引き合い量が増加傾向にあり、受注に向けての営業活動が重要となっている。
建設業(経営者)	・年度末にかけて今の状態が続くと思われる。少しずつであるが、受注も増えると予想している。
輸送業(営業担当)	・今まで弱かった百貨店の通販が好調で、今月は大量の荷物が動いている。
輸送業(商品管理担当)	・12月はお歳暮やクリスマスシーズンとなり、宅配の利用が増える。
通信業(管理担当)	・年末商戦に突入するため、活気は出る。
広告代理店(企画担当)	・消費が少しずつ回復し、大阪の企業の株価も上がってきているので、ボーナスアップとなる人も増える。年末商戦に向けて、更に消費が喚起されていく。
食料品製造業(従業員)	・家庭での需要の伸びに期待したいが、年末年始の価格競争も激しくなるので、売上げに大きな期待はできない。一方、業務用は原料が高騰してもすぐには値上げできないため、販売量が大きく落ち込むことはない。全体としてバランスが取れている状態であるが、伸びは期待できない。
食料品製造業(経理担当)	・11月の売上也前年と変わらない。今後、石油価格の値上がりによる物価上昇が多くなりそうなので、年末が心配である。
繊維工業(総務担当)	・需要の増加を促す商品や催しがなく、低価格での販売が利益の減少につながっている。
繊維工業(総務担当)	・高付加価値商品の市場への浸透に時間がかかっており、更なる施策も見当たらない。安い靴下からの脱却に時間がかかっている。
家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・受注量に変化はない。
パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・一部の大手顧客は業績が上がっているが、中小の顧客は悪化している。
出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・例年は、12月末や3月末に向けた需要が増えてくるが、今年は12月の受注量も前年ほどは見込めない。また、3月の需要もまだみえてこない状態で、前年よりも少し落ちることが予想される。
化学工業(管理担当)	・現在の出荷量がピークと思われるが、取引先からは、この高水準が続くという情報を得ている。
プラスチック製品製造業(経営者)	・新規案件の問い合わせが少なくなっているが、年度末にかけての駆け込み需要もあり、現状の水準は維持できる。
窯業・土石製品製造業(経営者)	・新聞やテレビの報道、街の様子をみていると、景気が良いと感じるが、実際の受注量に変化はない。個人的にも、景気が良くなって買物を増やすなどの行動はできていない。
金属製品製造業(経営者)	・取引先からの、年度内の受注に関する内示によると、現在の状態が続く。
一般機械器具製造業(経営者)	・当社の製品は納期が約1年である。今の動きから判断すると、しばらくは景況に変化はない。
一般機械器具製造業(設計担当)	・株価の上昇による影響は、大企業には出てきても、中小企業はまだ出でてこない。
電気機械器具製造業(経営者)	・将来的には、人工知能やIoTなどを駆使して、自動化が進むような産業革命が起きる。今のところは、それに乗り遅れないように情報を集めている。
電気機械器具製造業(宣伝担当)	・現状の景気に変化するような要因が見当たらない。
その他製造業[事務用品](営業担当)	・今のところは変化のない状態が続いている。しばらくは変化する要素もないため、現在の状態が続く。
その他製造業[履物](団体職員)	・政府機関の発表では、景気は緩やかに回復しているが、個人消費は天候不順の影響もあるのか、依然として低迷している。景気の回復を実感できないのが現状である。
建設業(経営者)	・好調な取引先もあり、今後も設備投資案件が出てきそうである。ただし、建設資材価格や工賃の高騰が進む一方で、厳しい価格競争が続くそうである。
輸送業(営業担当)	・新店舗のオープン予定も、大型の企画もないので、今後もこの状況が続く。
金融業(副支店長)	・株価の上昇傾向が一服したほか、アベノミクスの経済政策がすぐに中小企業へ波及するとは考えにくい。やはり時間がかかる。
金融業(営業担当)	・業況の良しあしにかかわらず、金利競争に陥る傾向がある。
金融業[投資運用業](代表)	・やはり北朝鮮問題がクリアされない限り、景気上昇の流れは進まない。
新聞販売店[広告](店主)	・10～11月と折込収入が増えている。景気が上向いているのかもしれないが、良いといえるほどではない。

	広告代理店（営業担当）	・今年に入って、売上の前年比が100%前後で推移している。
	司法書士	・短期間に変動をもたらすような要因がない。
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・今年も終わりに近づいているが、このまま終わってしまいそうである。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・今のところは大きな物件や予算の見積もほとんどないため、状況は変わらない。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・大きな変化はないと思われる。実用衣料の販売点数は少しずつ減っているが、単価の上昇により、売上は漸増となる傾向が続く。
	繊維工業（団体職員）	・今年の後半から需要は低調に推移しており、上向く感覚がない。
	電気機械器具製造業（経営者）	・短期的にはやや良くなるものの、日本の財政状況を考えると楽観はできない。このまま無事に済むわけがなく、破綻に至る時期は読めないものの、いつか来た道という心境である。
	建設業（経営者）	・長期予報では、今冬は雪が多そうなので、作業効率の落ちる恐れがある。
	広告代理店（営業担当）	・今の広告出稿の状況が、年明けも続くという材料があまりみられない。
	その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・今年は久しぶりに本格的な冬の到来が期待されるが、相変わらず消費者の財布のひもは固く、効果はほとんど期待できない。さらに、朝鮮半島情勢の雲行きがにわかに怪しくなり、今後のインバウンド需要にまで悪影響が及ぶ可能性も十分に考えられる。
×	金属製品製造業（営業担当）	・鋼材が値上がり傾向にあるなか、製品価格への価格転嫁は難航すると予想される。
×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・産業全体の活動が活発化していない。
×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・前月と同じく、取引業界の見直しやターゲットの選定が進んでいない。
雇用 関連  (近畿)	人材派遣会社（営業担当）	・今のところは悪くなるような要因が見当たらない。
	人材派遣会社（支店長）	・今後、年度末に向けて、更に動きが活発化しそうである。
	人材派遣会社（営業担当）	・4月以降の雇用に向けて、年明けから求人活動が積極化するとされる。特に、売手市場で人手不足が続くため、企業による囲い込みの動きは早い。
	アウトソーシング企業（管理担当）	・新規の仕事が入る予定であるため、期待している。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・求人数からは、少なくとも景気が悪化する要素はみられない。有効求人倍率や完全失業率、新卒の就職率など、雇用に関する統計は過去最高、又はそれに近い水準となっている。株価や米国、欧州の景気も好調で、この先は日本の景気も上向いていく可能性が高い。
	職業安定所（職員）	・情報通信業の求人のうち、人口知能やIoTに関するシステムや、生産性向上のためのシステムを設計、開発したり、保守を行う求人が大きく増加しており、今後の技術革新が期待される。また、横ばい状態が続いていた小売業や飲食業が2けたの増加となるなど、個人消費の伸びが期待される。
	学校〔大学〕（就職担当）	・年末にかけて上向くことが期待される。
	人材派遣会社（経営者）	・年末や年度末を控えて、少しずつ派遣業界は忙しくなってくる。ただし、どの業種もオーダーに合う人材が不足しているのが、相変わらず頭の痛いところである。前月までは案件の少なかったIT関係でも、少し案件が出てきたが、人材がいればすぐに成約できるのに、人材不足の状況が続いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年度末にかけて各企業が様々な施策を実行し、景気回復の道筋をつけてほしい。
	職業安定所（職員）	・現在の景況感是好調との感触であるが、今後の展望としては人材確保が困難になる。その結果、受注の抑制につながるといった不安感がある。
	職業安定所（職員）	・求人が高止まりしており、やや良い状況が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・建設関連の日雇求人は、関西での公共投資などの低迷や、人手不足による雇用の抑制により、改善につながる要因が見当たらない。
民間職業紹介機関（営業担当）	・更に良くなる理由のほか、悪くなる理由も見当たらない。	

	学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・高卒者が採用できないため、大学にまで求人がきている。 ただし、採用できていない企業も、現状で仕事が回るようであれば、採用を控える動きに変わってくる。
	x	-