

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)		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前月に引き続き好調である。特に、担当商品ではおせち料理が2～3万円の商品を中心によく動いており、景気の回復を感じさせる。クリスマス関連でも限定品のクリスマスケーキが好調で、食料品全体では前年比3.0%増と好調を維持している。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・株価の上昇をきっかけに、財布のひもが緩くなっている実感がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年の瀬のこの勢いは久しぶりで、ほぼ15年ぶりの快挙。人出が本当に多く、忘年会などでも動いている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・職場環境の改善に対して投資する動きが盛んになってきた。求人が好調なため、良い人材の確保を狙った動きにつながっている。
		一般小売店〔酒〕（社員）	販売量の動き	・関西地区の店舗は、売上が軒並み前年を上回っている。来客数は弱含みであるが、客単価は高めで推移するなど、消費意欲は引き続き高い。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・富裕層である外商顧客の売上は、拡大基調から前年並みに落ち着きつつあるが、外国人売上の増加は依然として続いている。さらに、減少基調にあったボリューム層の自社カード顧客の売上が、クリスマス商戦では前年を上回る動きとなるなど、売上全体は今月も前年比で2けた増となっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・株高の影響と思われるが、富裕層による高額商品の購買意欲は根強い。インバウンドの伸びも続いているほか、気温の低下による中間層の防寒関連の消費も堅調である。
		百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・店頭売上が前年比で3%増と好調に推移している。買上客数や客単価の改善が要因であり、宝飾品や時計、特選衣料品が2けた増となるなど、高額品の消費が堅調に推移している。また、訪日外国人の売上も化粧品、特選衣料品を中心に大きく伸び、全体で80%増となっている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・売上が前年比でプラスに転じてから、今月で1年となるが、前年比で約20%増と増加傾向に変化はない。また、インバウンド効果にも変化はなく、売上増に大きく寄与している。特に、日本製の化粧品の人気は相変わらず絶対好調である。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・12月に入って気温の低い日が続いたため、婦人服のコートといった冬物がよく売れている。海外ブランドの高額品や時計も好調に推移している。
		百貨店（服飾品担当）	販売量の動き	・12月に入り、気温の順調な低下で衣料品関連の動きは良い。前年よりも防寒系アイテムの売りやすい状況が、11月から継続している。マフラーやショートブーツなどに動きがあり、早い時期からトレンドとなって動いていたファー素材が、防寒実需の動きもあって活発化している。また、好調が続いている化粧品関連も、クリスマス限定商材を中心に、都心店舗、郊外店舗共に順調に推移し、全店で2けた以上の成長を維持している。クリスマス商戦が売上のピークとなるアークセサリー関連も、日並びの不利な状況や客単価の下落傾向のなかで前年並みを維持し、来年度に期待がつながる結果となっている。
		百貨店（営業企画）	来客数の動き	・来客数が前年を2%近く上回っている。
		百貨店（宣伝担当）	お客様の様子	・前年の12月からインバウンド売上が大きく伸びていたため、今月は厳しいとの予測もあったが、冬型の天候と株高、インバウンドの増加に加え、今月はクリスマスケーキやおせち料理といった、中間層によるハレの日の消費も好調である。大型催事による集客もあり、売上、入店客数共に、前年比で5%以上の伸びとなっている。
	百貨店（マネージャー）	単価の動き	・12月は前月の大幅な増加からは減速しているものの、祝日が1日少ないことを考慮すると、前年比の増加率は5%前後と堅調に推移している。インバウンド消費は、化粧品などの消耗品以外は鈍化しているが、株高を背景にした高額消費のほか、気温の低下で冬物衣料、寝具などの動きが特に良い。	

スーパー（経営者）	単価の動き	・12月中旬から野菜の価格が高騰している。ふだんであれば、鍋物の需要が減り、客単価が伸び悩むところであるが、今年はボーナスの上昇や株高など、財布のひもが緩む要因が多い。そのせいか、年金支給日やクリスマス、歳末商戦といった需要期には、価格の高い商品がよく売れ、月全体ではプラスとなった。ただし、ふだんの日には相変わらず節約気味で、メリハリ消費の傾向が強まっている。
スーパー（店長）	販売量の動き	・総合スーパーでは、12月商戦で衣料品の動きが良くなっている。特に肌着の売行きが好調で、今月の売上を引っ張っている。食品も野菜の値上がりによる影響が出ているものの、まずまずの動きである。
スーパー（店長）	単価の動き	・来客数はやや減っているが、1人当たりの買上単価は上がってきている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・食品関連の来客数が、前年を上回ってきている。客単価も水産、農産品の相場高で上がっている。ただし、買上点数の増加はみられないので、景気が完全に良くなっているわけではない。
スーパー（店長）	来客数の動き	・気温の低下もあり、衣料品を中心に季節商材が好調に動いている。食料品も来客数、客単価は回復傾向にあるが、特売日に集中する傾向が顕著であり、生活防衛意識は依然として高い。
スーパー（店員）	単価の動き	・年末に向けた商品が売れている。
スーパー（管理担当）	単価の動き	・野菜価格などの高騰が続くが、必要な量の購入は継続している。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ホテルやマンションが近隣に増えてきており、ビールや酒、珍味、日用雑貨などに、売れ筋商品が変わりつつある。
コンビニ（広告担当）	お客様の様子	・12月という時期もあり、客の購買意欲が少し出てきた感はある。ただし、日々の生活用品の購入については、それほど変化はない。
コンビニ（店員）	来客数の動き	・12月の後半から、観光客の来店がかなり増えている。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・小型の暖房器具や家事用品、プリンターなどの季節商材がよく売れている。
家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・インターネット通販での購入とリアル店舗での購入を、客が分けて考えている。クリスマス商戦ということもあり、玩具の購入での来客は前年を超えた。家電のついで買いなどで、売上の増加にもつながっている。
家電量販店（人事担当）	販売量の動き	・年末のセールでは、来客数は前年よりもやや少ないが、販売量は上回っている。
その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・株を持っている客が多く、株価の変動による影響を受けやすいが、今のところは株価が高めで推移している。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・寒くなったことで季節商材の動きが良い。特に、カイロやスキンケア商品、ハンドクリーム、保湿用のボディクリームなどの動きが良くなっている。
高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・12月は例年どおりの忙しさであった。クリスマスの予約はすぐに満席になり、客単価も高い。
高級レストラン（企画）	単価の動き	・高単価メニューの売行きが好調。ホテルの宿泊では高額プラン、レストランでは個室の需要が好調で、企業からの宴会の受注も前年を上回る勢いとなっている。
一般レストラン（企画）	単価の動き	・来客数の前年比に大きな変化はないが、客単価は5～6%程度伸びている。特に、ディナータイムでの伸びが大きくなっている。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊のインバウンド効果に衰えはみられないが、国内客の動きが鈍っており、何とか前年を上回っているレベル。客室単価が上限に達しているとも思われる。一方、忘年会シーズンの宴会が好調で、前年を大きく上回っている。また、定例の宴会でも、こちらからの単価アップの提案を受け入れる企業が増えている。
都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・宿泊部門では、客室単価が引き続き前年よりも下がっているが、客室稼働率は90%台後半であり、前年半を上回っている。また、宴会、レストラン部門の売上についても、前月に続いて前年を上回っている。
旅行代理店（役員）	販売量の動き	・北朝鮮問題による海外旅行離れが慢性化する一方、販売量が増えている。

	タクシー運転手	来客数の動き	・駅やホテルで客を待っている時や、街を走っている時も、乗客の数がかなり増えたように感じる。特に、駅では客の列が長くなっている。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・解約数が減少してきたと思われる。前年と比較しても3分の1程度である。
	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9,945円で、3か月前の9,048円よりも上がっている。
	その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	お客様の様子	・飲食や物販関連に余り変化はないが、周辺施設では、イベント開催時に行列ができるなどにぎわっている。徐々にではあるが景気が上向いている影響がみられる。
	その他サービス【学習塾】（スタッフ）	来客数の動き	・今のところ、生徒数は安定した水準を保っている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・長く売れ残っていた物件にも、商談が入るようになってきている。
	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、高額物件を中心に堅調に推移し、資産性を重視した投資も一部でみられる。将来への成長期待が底上げ要因になっている。
	その他住宅【住宅設備】（営業担当）	それ以外	・年末のボーナスは例年どおり支給され、金額もまずまずである。また、年末年始の繁忙期で残業手当も多い。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・インバウンド効果のない店は、来客数、客単価の悪化が続いている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・客が、スーパーや量販店の販売戦略についてきていない。
	一般小売店【時計】（経営者）	販売量の動き	・腕時計や目覚まし時計など、クリスマスプレゼントでの動きがほとんどなかった。来客の大半は電池交換で、売上は時計の修理が占めている。思い出や記念の品を含め、今持っている物を大事に使う傾向が強まっている。
	一般小売店【花】（経営者）	お客様の様子	・クリスマスや正月向けの季節商材の売行きが、例年よりも減少している。
	一般小売店【珈琲】（経営者）	販売量の動き	・販売量が横ばいで推移している。
	一般小売店【衣服】（経営者）	単価の動き	・12月25日までの集計では、売上は各店とも微増ながら、前年を上回っている。来客数は前年並みであるが、客単価が前年を3%上回っている。要因としては、寒さのせい、コート類の売上が前年を上回り、全体を押し上げている。アパレル関係では、数年ぶりの全店売上アップとなりそうである。
	一般小売店【菓子】（経営企画担当）	販売量の動き	・12月と9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12月が92.7%で、9月が97.5%、関東は12月が94.7%で、9月が106.4%、中部は12月が105.3%で、9月が73.0%、中国は12月が99.2%で、9月が150.8%となり、各地区合計の平均は、12月が96.9%で、9月が107.9%となっている。9月と12月では大きな差がみられ、9月はプロ野球チームの優勝による影響が大きく、12月はお歳暮商戦の不調が最大の要因である。
	一般小売店【衣服】（経営者）	販売量の動き	・クリアランスセールの前で、消費者の買い控え傾向が強く、販売量が落ちている。かといってクリアランスセールを待っている様子も強くないため、年が明けてからのセールにも期待できない。
	一般小売店【野菜】（店長）	販売量の動き	・物の値段だけが上がる状況に、消費者がついてこられず、この先も期待がもてない。
	一般小売店【菓子】（営業担当）	販売量の動き	・年末で多少の需要はあるが、運送会社の各地での締切りが早く、販売のチャンスを失っている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月も売上目標を上回る見込みである。インバウンドや防寒商品の好調な傾向は変わらないが、アイテムによる好不調の差が目立つ。国内客の所得が大きく増えていないため、消費は増えない。客は必要な商品に対する消費は積極的であるものの、そうでない商品に関しては消極的である。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前月に続いて、インバウンドの消費と季節衣料の売上が堅調。安定した株価の動きにより、高額品の売行きも外商顧客を中心に順調である。

百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・気温要因により、コート類を中心に衣料品の販売は回復傾向にあるが、クリスマスケーキやおせち料理は伸び悩み気味である。必要な物と価格のバランスを考えた消費トレンドが続いている。
百貨店（商品担当）	販売量の動き	・天候や気温といった自然要因の影響もあり、お歳暮やクリスマス、正月といったイベント需要、訪日外国人の免税売上はいずれも好調である。今月は売上規模の大きな月であるが、順調に推移している。防寒アイテムや免税売上、株高の資産効果に加え、クリスマス需要による婦人、紳士衣料のほか、雑貨、化粧品、高級時計、洋菓子部門の動きも堅調である。
百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で2けた増となっており、15か月連続での売上目標達成に大きく寄与している。
百貨店（売場マネージャー）	単価の動き	・防寒衣料は前年比で2けた以上の伸びとなるなど、好調に推移しているが、これまで全体をけん引してきた高級輸入雑貨の伸びが止まり、店全体としては前年並みに終わっている。入店客数やレジ客数は増加しているものの、特にクリスマスギフト用のアクセサリや高級輸入雑貨は、前年比で単価が下がっている。
スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年並みで推移している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマスについては、曜日回りの関係で週末に来客が集中した。年末は曜日の影響が少ないほか、徐々に売上が増えていることから、前年の実績は上回りそうである。
スーパー（社員）	競争相手の様子	・今年は早い時期から気温が低下したこともあり、鍋物商材を中心に、生鮮食品の販売量が増加している。ただし、競合各社の店頭も季節感あふれる売場作りを力を入れており、売上の増加にはなかなかつながらない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年に比べて気温が低かったこともあり、ホット飲料やおでんの売上が好調であったが、来客数の推移はやや低調である。
コンビニ（店長）	単価の動き	・来客数は僅かに減少しているが、客単価は若干上昇しており、全体としては横ばいである。単価の上昇は、商品の値上げのほか、電子たばこなどの高額商品が売れている影響が挙げられる。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・寒い日が続いて、ホット商品がよく売れたが、景気が上向いているわけではない。
衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・年間を通じて、買い控えの客が増えている。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・家電製品の買換えサイクルの長期化、消費意欲の低下から、販売量が年末商戦に入っても伸びない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらないが、引き合いが少し増えていると感じる。
乗用車販売店（営業企画）	お客様の様子	・年末に向けて、例年どおり来客数は少ないが、購入客は微増となっている。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・商談では、ローンの金利を気にする客が以前よりも増えたように思う。競合車種について、低金利だからという話がよく出るので、検討基準としてブランドよりも金額が優先されていると感じる。
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・季節を問わず、来店や問い合わせといった、ファーストコンタクトの数は変わらない。ただし、客単価が下がっているなど、注文の内容が悪くなっている。
その他専門店【食品】（経営者）	販売量の動き	・市場の動きが大きく変化しているとは感じない。
その他専門店【スポーツ用品】（経理担当）	販売量の動き	・株価の高騰にみられるような好況感はない。
その他専門店【宝飾品】（販売担当）	来客数の動き	・日によって来客数に差はあるものの、全体での増減は目立つほどではない。
その他小売【インターネット通販】（企画担当）	お客様の様子	・おせち料理の受注は非常に好調で、前年比で20%近く増えている。ただし、配送業者による注文の受入枠が設定されたため、売り逃しとなったケースも目立った。来年度以降の取組にも、大きく影響しそうな課題となっている。

一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・ボーナスの支給状況や、会社主催の忘年会などでの、客の動きや会話の内容から判断すると、時間や金銭面での余裕が少し出てきている。ただし、どの業界でもみられる傾向ではない。外食産業は、外食離れや人材不足で、閉店、倒産に追い込まれるケースが多い。
その他飲食[自動販売機(飲料)](管理担当)	お客様の様子	・気温の低下により、もっと動きが活発になるかと思ったが、余り変化がない。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・お金の使い方がシビアになっているように感じる。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・特に大きなイベントもなく、状況は変わらない。インバウンドにも、今のところ大きな変化はない。
観光型旅館(団体役員)	来客数の動き	・12月の予約状況は、年末を除けば多くはない。
都市型ホテル(支配人)	販売量の動き	・売上はほぼ例年どおりで、2~3か月前と変わらない。予約状況にも変化はない。
都市型ホテル(管理担当)	来客数の動き	・宿泊に関しては、前月と同様に、京都市内での新規開業ホテルなどの増加により、稼働率が伸び悩み、売上の減少を招いている。ただし、宴会、レストランは好調であり、売上増となっている。
都市型ホテル(客室担当)	来客数の動き	・今年度、値上げを実施したバイキングレストランの来客数が、前年比で107%の推移となっている。また、宿泊も外国人旅行者が前年よりも5.1%増えている。
都市型ホテル(管理担当)	販売量の動き	・アジアからのインバウンドの動きは依然として好調であるが、国内旅行者の動きが鈍い。また、婚礼などの申込みでの来館者数が伸び悩んでいる。
旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・北朝鮮によるグアム攻撃などの懸念は、少し下火になった。ただし、客の間では、この時期に旅行しなくても、もう少し落ち着いてからでもよいといった気持ちが強い。今年の年末年始は日並びも良いが、申込みの伸びは今一つである。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・個人消費が上向いてこない。
タクシー運転手	お客様の様子	・12月の繁忙期に入り、売上は増加したが、あくまでも季節的な要因によるものである。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・取引先の受注状況に大きな変化はない。
テーマパーク(職員)	来客数の動き	・最近の傾向は、景気動向というよりも、競合他社による影響の方が強い。
美容室(店員)	お客様の様子	・年末や新年といった特別な雰囲気はなく、いつもどおりの、必要か必要でないかの判断で買物する客が増えている。今年は12月の特別な盛り上がりが見られない。
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	・年末に向けて、ゲーム機の売上が前年比、前月比でかなり増加しており、全体の売上をけん引している。
住宅販売会社(経営者)	来客数の動き	・客の様子をみていると、少し購入意欲が落ちてきている。
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販売不振の物件が多くなってきているが、3月末に向けた値引きによる在庫処分の動きで、契約数は伸びている。
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数は、前年と比較してもほぼ変わらない水準である。
一般小売店[鮮魚](営業担当)	来客数の動き	・商品の値上がりが、客の消費減に直結している。
一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・クリスマスの売上と来客数が非常に悪かった。曜日回りの影響が、近くに大型商業施設ができた影響かは分からない。特別な日の消費者の行動が変化していると強く感じており、その実態は年末の最後の3日間で判断できる。
百貨店(売場主任)	販売量の動き	・地元客が中心であるため、年末商戦は厳しい状況となっている。
百貨店(営業担当)	単価の動き	・宝飾品や高級ブランド品、美術品といった高額品の販売単価が落ちてきている。さらに、販売量も減少している。

	スーパー（経営者）	単価の動き	・売上に占める特売の比率が高く、消費者は価格にシビアである。
	スーパー（企画）	来客数の動き	・1品単価は上がっているが、来客数が増えない。いざなぎ景気を越えたといわれるなかで、製造業を中心に企業業績が改善しているようだが、全体的には広がり欠ける。賃金も上がっていない。特に、個人消費については、鮮度や話題性のある物、利便性の高い物の動きは良いが、一般的な商品では低価格志向が更に強くなっている。
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月のボーナス月にもかかわらず、エアコンや冷蔵庫などの大型家電の販売量が少ない。来客数は前年よりもやや少ない程度であったが、家電の販売量は減少し、買い渋りも目立っている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチでは、個人客よりも少人数のグループによる利用が増えている。クーポンを利用する客が多かったが、高額なランチの注文が多かった。一方、夜の宴会は予約が少なく、周囲の店にもぎわっていない。
	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・旅行へ行く人が少ない。単価が安い商品を探していることから、余り良くないという印象である。
	タクシー運転手 住宅販売会社（総務担当）	お客様の様子 販売量の動き	・全体的に悪くなっている。 ・前月に落ち込んだ分を、今月で取り戻したが、トータルでは前年並みとなっている。
	× スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が続いている。
	× 衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月に入って来客数が減少している。セール開始が早い一方、食料品が値上がりすればするほど、衣料品は値崩れしていると感じており、買い控えの動きもみられる。
	× 衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・前年よりも1割以上、売上単価が安くなっている。また売上数量は1割以上落ちている。
企業 動向 関連 (近畿)	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・輸出入の際の為替レートは安定しており、国内外共に引き合いが増えている。
	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・季節的な影響もあると思うが、年末、年明け用の業務用品の受注が増えてきた。今のところは天候も悪くなく、ボーナスも出ているせいか、週末の人も多く感じる。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的要因を考慮しても、僅かながら全体的に生産量が増加している。
	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上がようやく前年比で100%を超えてきた。ただし、前年のこの時期から業績が悪化しているため、まだ良いとまでは言えない。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は増えている印象であるが、配送するトラックや人材が不足し、失注となるケースが増えている。年末にかけて、配送コストが今まで以上に掛かっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が少し上向いている。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・単価の高い有機ELテレビの荷動きが活発なほか、洗濯機やエアコン、冷蔵庫などの大型白物家電も、前年を上回る荷動きをみせている。
	輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の引き合いが増え、受注の調整が必要となってきた。
	通信業（管理担当）	取引先の様子	・年末商戦に加えて、クリスマス、正月商品の売行きが好調である。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読数、折込収入共に、若干ながら増えている。
	広告代理店（企画担当）	競争相手の様子	・大阪、梅田エリアでは需要が大きく伸びていると感じる。クリスマスや年末商戦では近年のような買い控えがなく、順調に購買につながっている。実際に、12月の売上は前年に比べて順調といった声が聞かれる。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web広告が前年の売上を超えている。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・年末に入り、クライアントの小売店では売上が伸びている。ただし、飲食店の売上はクリスマスが予想したほど盛り上がりせず、忘年会の予約も直前まで入らない状態で、かつての勢いはみられない。
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・例年、年末は好調となるが、前年と比べても受注量が若干増加している。

	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	・明らかに気候による影響を受けている。ターミナル駅の店舗では、冬物衣料を始めとして売上は好調の様子である。飲食店についても、中国などからの外国人観光客の来客数が伸びていることもあり、好調を維持している。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・船舶関係や、工具、金物関係を中心に販売しているが、インターネット関係が好調であり、売上も上がっているため、全体的にも少し良くなっている。
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末年始に向けて余り消費が増えず、売上が3か月前とほとんど変わらない。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・企業ごとにみると前年並みであるが、企業が減少している分、産地全体の生産量も減っている。
	出版・印刷・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減少傾向にあったが、少し下げ止まったようにも感じられる。ただし、年末の受注は余り伸びておらず、前年並みになりそうである。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・製品出荷量、販売金額共に、好調を維持している。ただし、原材料である化学品の価格が上昇しており、利益は前年並みとなっている。
	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・既存製品によるリピートの売上は落ちているが、新規案件が順調で落ち込みをカバーしている。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全般的に安定した受注がある。特に自動車関連では、材料不足で受注への対応が難しくなっている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いは増えているが、成約ベースでは横ばいである。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製品に対する品質上の質問が増え、必要以上に手間が増えている。これも世の中の流れと感じている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・問合せや引き合い、受注量などの状況は良いが、3か月前と比べると変わらない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、物件の単価が上がらない。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建設資材の高騰や、技能労働者不足のなかでも、入札での落札価格は相変わらず厳しい。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年末は配達商品が多い一方、トラックが集まらない。協力会社のトラック所有率も年々下がっている。
	金融業（副支店長）	取引先の様子	・新聞などでは街角景気が改善と報じられているが、中小企業や一般の個人事業主には、まだ波及していないとの声が多く聞かれる。
	金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売単価が下がり続けており、利益率は低下傾向にある。
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・株価が上昇し、大手企業の収益が増えたところで、結局は社内留保となるため、なかなか社員の懐は暖かくなかない。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・企業が神戸から撤退しており、事務所需要が減っている。空室率が上がり、賃料が上がらない状態にあるが、社宅にも同じことが言える。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末に向けての、大きな広告出稿の動きはない。
	その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	取引先の様子	・年末のバタバタ感がなく、年明けの仕事も少ない。
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月中旬、宅配大手は荷物が多過ぎて遅配が続出し、一時受け入れを制限していたため、その後の荷動きはかなり順調である。一方、当業界では家庭用品の需要がさほど盛り上がっていない。引き続き堅調ではあるものの、前年を少し下回っている状況である。
	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・当社は得意先経由で小売店に販売している。経費や時間が掛かるが、そうしなければ売上につながらない。ただし、ここへきて得意先への販売が悪化している。
	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・景気について報道されている内容は、にわかには信じ難い。かつては年末から期末にかけて、多くの設備更新があったが、近年はそういった状況にはない。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・土日、祝日の配達有料化で、客が減っている。
×	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・毎年1～3月は案件数が減るが、特に今年度は案件が出てこない。
×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・経済政策の効果が浸透していない。

雇用 関連 (近畿)	人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・求人数は引き続き多く、時給も高めで推移している。
	民間職業紹介機 関(営業担当)	求人数の動き	・年末年始関連や、決算に関する経理業務などに加え、様々な職種で求人が増員となっている。
	人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・採用の決定件数が増えている。
	人材派遣会社 (役員)	採用者数の動き	・企業の求人意欲は衰えておらず、最近では産休の代替要員のオーダーもある。人手不足が解消されれば、企業の業績は更に上向く。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前年比で増加しており、建設業や製造業、観光関連で業績が好調との声が多い。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人数は、原数値で前年比9.7%の増加となった。産業別では、建設業、製造業、情報通信業で2けたの増加率となっており、好調を維持している。特に、製造業では22.0%の増加となった。従来からの産業用機械関連に加え、食料品や印刷、電気機械器具といった、個人消費に関連の深い分野も好調となっている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・メガバンクからの求人は鈍っているが、業界によっては人手不足感が強まっている。
	学校[大学] (就職担当)	それ以外	・前年に比べて、買物やレジャー目的の客がかなり増えている。インバウンドも前年に比べて増えており、特に難波地区のにぎわいは半端ではない。
	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・一般的には12月の仕事は20日頃までであるが、年末特有の動きで、当業界では12月末頃まで忙しい。今月は、今年の動きを総括するかのようにオーダーは入っているが、マッチングできる人材がほとんどいない。
	人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・紹介予定派遣など、直接雇用につながる雇用形態への応募は一定数あるが、派遣離れは顕著で、人が集まらない。
	新聞社[求人広 告](管理担 当)	求人数の動き	・新聞求人からは、少なくとも景気悪化に向かう兆候はみられず、一部の製造業や物流、福祉関連の求人は高い水準を維持している。ただし、中小企業が多い関西の求人市場では、業種間で需要のバラつきがあり、現時点で景気が上向いているとは言い難い。
	新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・関西での新聞広告の出稿状況をみると、年末にかけて特に手ごたえを感じるほどの出稿金額ではない。前年比では95%前後であり、特に関西の地元企業からの出稿が少ない。
	新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・新卒、中途採用、アルバイト共に、新聞以外のメディアでの求人は好調である。特に関西は、インバウンド需要が強く、サービス業や販売業といった現業人材が不足傾向にあり、時給も上昇している。また、昼は主婦層や留学生、夜は高齢者層や留学生と、ダイバーシティの動きも急激に進んでいる。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率は依然として前年よりも上昇しており、人手不足感が強まっている。
	民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・年末が迫ると工事案件の区切りをつけるため、建設業界は忙しくなる。日雇求人も増えるが、景気の基調は変わらないままで推移している。
	民間職業紹介機 関(営業担当)	求職者数の動き	・新卒の求人が予想以上に良い。例年は今の時期から3年生の就職活動も動き出すが、今年はとても学生の動きが遅いため、学生の間で安心感が広がっているように感じる。
	民間職業紹介機 関(マネー ジャー)	求人数の動き	・製造業を中心に、引き続き採用状況は活発であり、当面は減退する様子もない。
	-	-	-
x	-	-	-