

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)		家電量販店（人事担当）	来客数の動き	・進学や就職に伴う1人暮らし用の家電を購入する客が増え、にぎわいが戻ってきている。さらに、商品の入替えによる処分セールや決算セールにより、来客数が伸びている。
		旅行代理店（店長）	単価の動き	・ゴールデンウィークの10連休が旅行のきっかけになっている。高額でも海外に行きたいという客もあり、予算よりも行ける場所で旅行を選び、申し込んでいる。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年、1～3月は申込件数が減る時期であるが、今年は前年比で2割以上増えるなど、好調な状態にある。
		一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・3月になって卒業式などで人の動きが活発になり、2月よりも販売量、売上共に上向きの傾向である。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・不安定な気候もあって、季節商材の動きは鈍く、国内客の動きも前年比で微減となっている。一方、外国人売上については、年初に一度減少傾向となった後、現在は前年比で約3割増のペースにまで戻っている。外国人売上に支えられ、売上全体も約1割増と好調に推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・富裕層の優良客のうち、40～50代の男性客による輸入高級時計の引き合いが何件かみられる。女性客だけではなく、男性客も消費に積極的になっている。
		百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今月は春物商材の新作が入荷し、海外の高級ブランドの洋服や、高級時計の受注が増加している。客の来店頻度も増えてきている。
		百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・店全体の入店客数は前年比で1.5%増であり、特選品の売上は16.7%増となった。そのうちインバウンドは45%増で、国内客は2%増となるなど、インバウンド、国内客共にプラスとなっている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・依然として食品やドリンク類の売上の好調が続いており、客単価も若干の上昇傾向が続いている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・フライドチキンや焼き鳥が主なメニューとなっており、温めた物と常温に分けて販売している。
		コンビニ（店員）	来客数の動き	・少し暖かくなり、冷たい物が売れ出している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・4K放送の開始に伴い、客の関心が高まり、テレビの販売量が増えている。また、消費税増税を前に白物家電の買換え需要が喚起され、販売量が増えている。
		家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・新生活関連や携帯電話、パソコン需要が大きく動き出したと同時に、消費税増税による駆け込み需要の動きが、リフォーム関連で見受けられる。
		乗用車販売店（営業企画）	来客数の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が出てきたようである。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・商談案件が急に増えている。原因ははっきりと分からないが、消費税増税前で一時的に増えた可能性もあるため、まだ慎重にみる必要がある。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・休日は早い時期に満席となっているほか、平日も満席の日が増えている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・3月の中旬以降は、卒業や春休み、会社関係の送別会などで、個人客、団体客にかかわらず、客は活発に動いている。ただし、客単価には二極化の傾向があり、費用をできるだけ抑えたい場合と、ある程度の値段で満足度を求める場合がある。	
	観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・来客数は横ばいであるが、単価は僅かに上昇し始めている。	

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・前年6月の地震によって100室の客室が被災したが、ようやく復旧、改装が済み、通常営業に戻った。これまでは残りの部屋で予約を調整しながら営業していたが、インバウンドを中心に高単価、高稼働で推移し、レストランも順調に売上を伸ばしている。一方、宴会も前年を上回ってはいるが、単価は伸びていない。
旅行代理店(役員)	販売量の動き	・平成最後の需要や、年度末に有給休暇を消化する動きなどで、間際受注が伸びている。
旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・ゴールデンウィークの10連休に向けて、客の旅行マインドが上向いてきた。前月までは会社や学校のスケジュールが未定という客が多かったが、2か月を切って予定が立ち、10日間のどこかで旅行に行きたいという需要が増えている。ただし、ホテルなどになかなか空きがないのも現状である。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・海外の政情不安はあるものの、ゴールデンウィークの10連休の需要増で、販売全体の拡大につながっている。夏休みの日並びも良く期待しているが、今のところスタートダッシュは良くない。
タクシー運転手	お客様の様子	・年度末を控えて、学校や企業での異動に伴う利用が増え、タクシーの利用率が上がっている。
商店街(代表者)	単価の動き	・インバウンド効果は一部の地域や業種に限られており、買上単価も低下している。
一般小売店[珈琲](経営者)	お客様の様子	・平均購入価格が低下している。
一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・3月と前年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91.2%で、12月が96.1%、関東は3月が104.0%で、12月が114.4%、中部は3月が98.6%で、12月が94.4%、中国は3月が101.3%で、12月が89.4%となり、各地区合計の平均は3月が96.7%で、12月が97.4%となった。2月と同様に、3月も新商品の発売が比較的好調であるが、売上は一部の店舗を除いてほぼ前年並みである。12月も一部の店舗を除けばほぼ前年並みであったため、状況に大きな変化はない。
一般小売店[衣服](経営者)	販売量の動き	・少しずつ春物衣料が動き始めた。ただし、それは気温が上がってきた影響で、販売量は例年と余り変わらない。
一般小売店[自転車](店長)	販売量の動き	・例年よりも早く繁忙期が始まったと感じていたのもつかの間で、今月の販売量は例年どおりか、少し悪いといった水準である。
一般小売店[呉服](店員)	単価の動き	・3か月前と比べて客足が少なくなっているほか、購入単価も低くなっている。また、来客数が極端に減っているのが気になる。
百貨店(売場主任)	販売量の動き	・売上は前年比で0.8%の減少となっている。インバウンドの落ち込みが激しく、販売の核である化粧品が6%減と苦戦した。その一方、婦人衣料や特選ブランド、宝飾品などは堅調で、売上は前年を上回る推移となっている。
百貨店(売場主任)	競争相手の様子	・競合店はインバウンドの売上が大きく伸びているが、当店は横ばいが続いている。
百貨店(売場主任)	販売量の動き	・3月27日時点で、来客数は前年比マイナス1.6%と微減である一方、売上はプラス0.5%と前月に比べてやや持ち直した。食料品では、野菜の価格が非常に安い状態が続いており、販売量は増えているが、売上がなかなか伸びない。
百貨店(企画担当)	競争相手の様子	・同一地域内で競合店が閉店したことによる、売上の増加の動きは一巡したが、前年の取り残しがあったため、今月も前年比で増加となっている。
百貨店(営業担当)	販売量の動き	・高額品の取扱はないため、日常の買物は堅調に推移している。来客数も依然として好調で、購買意欲の高さを感じる。
百貨店(サービス担当)	お客様の様子	・今月はインバウンド効果が若干低迷しており、前年の水準は確保できないが、目標は達成の予定である。一方、来客数は増加しているが、客単価は前年を下回っている。

	百貨店（販売推進担当）	販売量の動き	・インバウンド需要はほぼ前年並みで推移している。物産催事の強化や改装効果などもあって来客数が増え、食料品のほか、ヤング、キャリア向けの衣料品、国内客向けの時計などが順調に動いている。中高年向け商材は婦人、紳士共に少し苦戦したが、店全体では前年を上回っている。
	百貨店（商品担当）	販売量の動き	・インバウンド売上は、年初に中国の電子商取引法の施行で一旦鈍化したが、化粧品を中心に回復したほか、高額商品は国内の富裕層にも支持され、好調に推移している。また、都市部の店舗では来客数が順調に推移しており、売上をけん引している。その一方、先行して動いていた春物商材は、衣料品、洋品雑貨共に伸び悩んでいる。
	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・1月に比べてインバウンド売上は回復したが、世界情勢や景気の変化による影響か、国内の中間層や富裕層の動きが鈍い。ただし、全体としては売上を維持できている。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の出店もあって来客数が減少しているほか、農産品の相場安による客単価のダウンで、売上の悪化が顕著となっている。衣料品、住関連も、季節商材の最終処分の動きが鈍い。花粉の飛散量が多いため、花粉症関連だけが好調である。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・高価なものも売れるが、値下げした物も売れるなど、悪くはないが良くもない。
	スーパー（店員）	単価の動き	・今年は天候に恵まれて、野菜の価格が毎日安くなっている。特売日になると更に安くなるため、売上も伸びていない。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数は前年比95%前後で推移しており、これまでと大きな変化はない。
	スーパー（管理担当）	販売量の動き	・商品の供給は、低い水準のまま変わっていない。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数や客単価、客の様子にも、特に変化はない。
	コンビニ（店員）	来客数の動き	・特に、3月に入ってから団体で来店する客が増えたように感じる。ファミリーや友人同士での来店が増えたことで、単価も上がっている。
	衣料品専門店（店長）	単価の動き	・3か月前と比べて、客単価はほぼ変わらない状況が続いているが、来客数は少し悪くなっている。
	家電量販店（店員）	お客様の様子	・今月は決算月ということで、来客数は多かったが、例年に比べると平日の客が若干少ないように感じる。客の様子をみると、決算月に買うか、消費税率の引上げ前に購入するかを悩んでいる感もある。
	住関連専門店（店員）	単価の動き	・オンシーズンでもあり、来客数は増えているが、客単価や購入希望金額はかなり下がっている。
	その他専門店【医薬品】（経営者）	販売量の動き	・日による寒暖の差が大きく、かぜや花粉症の関連商品の動きが良いほか、ティッシュペーパーやマスクの販売が伸びている。また、男性化粧品の動きも良い。
	その他専門店【宝石】（経営者）	単価の動き	・株価の動きに消費意欲は連動するため、それに伴って単価も変わってくる。米国と中国との貿易問題の行方によって、今後も変動することになる。
	その他専門店【宝飾品】（販売担当）	お客様の様子	・為替は横ばいであり、新年度に向けて、宝飾品よりも実用品の時計類に動きが出てよい頃であるが、大きな変化はない。
	その他小売【インターネット通販】（経営者）	来客数の動き	・年々商店街への来街者数が減少しているほか、衝動買いも極端に減少している。
	高級レストラン（企画）	単価の動き	・宿泊稼働率は前年に比べて上昇傾向にあるが、客室単価は前年を下回っている。
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・景気に変化はないが、今月は夜の営業で宴会の予約がやや増加したため、売上は伸びている。
	一般レストラン（経理担当）	お客様の様子	・景気は気からといわれるが、今後は東京オリンピックやG20サミット、大阪万博と、好景気に沸きそうな国際的なイベントが予定されている。一方、足元をみれば、大阪府、大阪市のダブル選挙や消費税の増税など、一般市民の生活に直結するテーマも予定されており、先が読めない。

	一般レストラン (企画)	来客数の動き	・既存店の来客数は、前年比でほぼ横ばいとなっており、大きな変化はみられない。ただし、1月と比較するとやや悪化傾向となっている。
	その他飲食[自動販売機(飲料)](管理担当)	競争相手の様子	・ヒットしそうな商品を模索している。お茶に関する企画もなかなか難しい様子である。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・3月は間際の動きが予想以上に良く、前年を若干上回る予想である。団体客の入込も堅調である。
	観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・暖冬にも恵まれて、例年どおりの動きとなっている。ただし、団体客の動きや月末の動きは非常に悪い。今のところ、改元による影響は読めない。
	都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊部門は、競合ホテルの増加で客室単価の下落傾向が続く、売上は前年を下回っている。また、宴会部門の売上は前年を上回っているが、レストランは下回っている。
	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・アジアからのインバウンドのうち、台湾などの定例の団体客が減少している。
	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・気候が良くなり、少しは人の動きも良くなってきているが、まだまだ需要と供給はアンバランスである。
	都市型ホテル (客室担当)	競争相手の様子	・ホテルの新規開業が続くなかで、随時、既存のホテルも改装工事を終えており、競争力が増している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・温暖な気候になり、流し営業での客の乗車機会はやや減少したものの、営業収入に大きな変化はない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・ホテルの周辺などでも、タクシーの利用回数は横ばいの状態が続いている。一方、3月中旬以降は年度替わりで様々な行事があったため、乗車区間が長くなっている。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・客の受注状況に大きな変化はない。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・新築マンションの販売では、10月以降のしゅん工物件については、来月の契約から消費税率が10%にアップする。今のところ、駆け込み需要もない一方、販売が止まることもなく、少しずつ進んでいる。
	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・消費税増税前の駆け込み需要の影響もあり、今月の契約件数は前年比で増加している。
	その他住宅[住宅設備](営業担当)	お客様の様子	・エレベーターのリニューアルの引き合いが多く、実際に一定の成約件数もコンスタントにある。数百万円の見積りが、迷わず承諾してもらえるケースもある。
	その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・1~3月の年度末にかけての不動産販売は、前年比で減少傾向にある。足元の経済環境の不安定さから、エンドユーザーの動きは鈍い。
	一般小売店[時計](経営者)	来客数の動き	・季節の変わり目で気温の変化が大きかったせいか、来客数がかなり減少した。それに伴い、売上もほとんど伸びず、売上が全くない日も何日があった。世の中の消費は、大きなイベントを催している商業施設に偏っている気がしてならない。今月は、時代の変化を感じる月となっている。
	一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子	・今年はお水取りが終わったにもかかわらず、例年に比べて春物コートやボトムスなどの動きが鈍い。
	一般小売店[鮮魚](営業担当)	それ以外	・販売量は前年比でほぼ横ばいであるが、単価の高い物から安い物にシフトしている傾向がみられる。
	一般小売店[精肉](管理担当)	お客様の様子	・年が明けてからは、各店舗の売上、来客数が減少している。特に、週末の動きが悪い。周囲の大型商業施設による影響はあるものの、日曜日の動きは特に悪い。春休みになって少し動きがみられるため、ふだんの客の動きが大きく変化した可能性がある。また、お金を使う時と、使わない時の差が開いてきたように感じる。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は目標を上回る見込みである。インバウンド需要が好調であり、化粧品や特選の輸入ブランドが好調に推移している。ただし、それ以外の商品の売上は決して良くななく、一部の好調な商品で補っている状況である。特に、婦人服、紳士服などのアパレル商品の購入には、より一層慎重さがみられる。

	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・中間層向けの製品の動きが引き続き低調であるほか、直近は富裕層による消費も低迷してきている。
	百貨店（営業企画）	お客様の様子	・店舗が大規模な改装を行ったため、前年との比較は困難であるが、客単価と滞留時間が悪化している。
	百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・入店客数は前年比で増加が維持できている。ただし、特選の輸入洋品や化粧品は売上好調であるが、衣料品や洋品雑貨などの中間層向け商品が悪化している。
	百貨店（販促担当）	販売量の動き	・今月は衣料品などのファッション関連の動きが鈍い。通勤の様子をみても、コートの厚さが様々であるように、気温を含めて春らしい要素が少なく感じる。食関連においても、イカナゴが不漁であるなど、春を感じる要素が不足している。一方、ギフト需要は堅調で、特にこだわりの商材が人気である。
	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・単価は前年比で0.6%上昇、入店客数も1.2%増となり、インバウンド売上は20.5%増と伸びているが、販売量が3.5%減と悪く、全体の売上もマイナス基調となっている。
	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・気温の変化にもよるが、県内の個人客による現金売上は前年比で3.5%減となっている。特に、時期的には動きがあるはずの服飾関連が厳しい。原料価格が高騰している食品も微減である。全体的には、価格や内容量を見極める選択消費が続いている。好調なインバウンド需要の伸びも、当地区ではみられないため、消耗品も含めて微減となっている。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・天候は安定していたが、競合店の出店や改装が相次ぎ、価格競争が激しくなっている。農産物の相場も前年末から低迷が続いており、スーパー同士の差別化も難しくなっている。中国やEUを始めとする景気減速懸念で、消費者のマインドが冷え込んでおり、生活防衛の意識が強まっていると感じる。
	スーパー（店長）	来客数の動き	・食品関連の来客数、販売数量が上向いてこない。ハレの日以外は、節約志向が顕著である。
	スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・スーパーやドラッグストアといった競合店による商圏内への出店や、自社店舗の閉鎖などのマイナス要因が多く、苦戦している。
	スーパー（社員）	販売量の動き	・来客数が増加している店舗は多いが、今年になってから、客の買物1回当たりの購入量が前年よりもやや減っている。この結果、売上が前年よりも伸び悩む店舗が増えている。
	コンビニ（店員）	来客数の動き	・来客数の伸びが低迷しており、パンや弁当類の廃棄が目立つ日も少なくない。
	コンビニ（店員）	お客様の様子	・1月には正月休みもあり、まとめ買いの客や子供の来店も多かったが、今月は落ち着いている。月末は桜の開花とともに、来客数が少し増えている。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・来客数が非常に少なくなってきている。
	その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	来客数の動き	・今月は相当厳しく、天候の悪い日が多かったため、来客数がかかり減っている。会社の方針で、10%値引きのクーポンの配布を廃止したため、年配客の客足が遠のいた。売上が伸びていた時は、販促商品を値上げし、売上、来客数共に右上がりであったが、一気に悪化している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・駅や都市部でも、中国人観光客の利用は多くなく、国内の花見客も少ない。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・外国人客の増加に反比例するように、日本人客が減少傾向にある。
	住宅販売会社（経営者）	それ以外	・住宅の売買件数が減少傾向にあるほか、金融機関の融資も厳しくなっている。
	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）	それ以外	・今のところ、不動産取引は特に減っているようにはみえないが、今後は減少していきそうである。

		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数は、前年比で1割減である。
	×	一般小売店〔野菜〕（店長）	お客様の様子	・大口納入先からは、業況が悪くなってくると当店への発注数を減らす動きがある。また、仕入先からは、自社の商品の取扱を増やすように圧力を掛ける動きもあるなど、非常に厳しい状況に追い込まれている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあり、来客数が落ちている。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・3月は雨の影響や気温の寒暖差もあり、冬物、春物商材共に売れず、来客数も少ない。
	×	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は10,485円で、今月の客単価は9,526円となっている。
企業 動向 関連 (近畿)		-	-	-
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今から考えると3か月前はかなり悪かったため、その比較では良くなっているが、実感はない。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注価格や販売価格の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコンを始め、複数の商品で、前年に比べて単価の高い商品が動いているため、販売額の前年比が、実売台数の前年比を上回っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先の経営者からは、大阪万博による景気浮揚の話題が、期待を含めてよく出てくる。
		広告代理店（企画担当）	取引先の様子	・ゴールデンウィークの長期休暇に向けた販促が増えている。また、店舗のリニューアルや新規オープンで売上が増えた取引先も多くみられる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の設計事務所や工務店では、受注が増加している。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1～2月から製造量は上向きとなっているが、主には、5月の大型連休に向けた備蓄のための生産増である。現場は忙しくしているが、販売には連動していないため、まだ先が読めない状態である。
		食料品製造業（経理担当）	それ以外	・気候の寒暖の差が影響して、各種イベントは盛り上がりには欠けている。
		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	・新規案件は決まりつつあるものの、立ち上がりが悪く、売上や利益の増加には至っていない。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・前年の11月以降、出荷数量の低迷が続いている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量や販売量の動きのほか、人の動きもみているが、退職していく人が多い。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・米中間の貿易問題で自動車関連部品などに減速感はあるが、大きな変化はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・マスコミの情報では不安定で波乱含みであるが、身の回りの環境には活気があり、期待がもてる。この違いの原因は分からないが、小さな企業としては、今後のビジネスに期待してよいのか、世界経済は大嵐となるのか、不安を感じている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・根本的に景気が回復したというよりも、一過性の動きとして、決算に向けて設備投資が旺盛になったと考えられる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・自動車の塗装関係は、今のところ堅調である。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新学期となるが、例年と変わらない動きであり、追加の受注も少ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末であるが、受注は落ち着いている。問合せも一時期に比べて落ち着いてきている。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・監理技術者や技能労働者が不足し、年度末工事では確保がかなり厳しい状況が続いている。
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・低価格系の工務店との競合が増えたような気がする。	

	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・学習機の売上が悪いほか、引っ越しの分散化も進んでいるため、かなり配達が減っている。	
	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・特に景気が悪くなる話題もない代わりに、良い材料もない。中期的には東京オリンピックを控えて、各種の経済効果も期待されるが、短期的には米中間の貿易摩擦の影響や、韓国との経済交流の減少などがマイナス要因になる。	
	金融業（副支店長）	取引先の様子	・一部の業種は活況であるものの、目にする決算書の内容は、総じて横ばいが悪化となっており、景気が上向いているとは感じられない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込件数は若干増えているが、経費の節減といった経済的な理由で、新聞の購読を止める動きが目立つ。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・Web媒体と紙媒体の売上が、前年比100%前後で推移している。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・期末になったが、例年ほどは広告出稿がみられない。	
	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	・取引先からも、余り良い話を聞かなくなっている。	
	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	・韓国との関係の悪化もあり、訪日客による関西の主要施設への来訪が減少している。駅ナカでは、コンビニや衣料品店は順調に売上を伸ばしているが、大型の土産店は売上を落としている。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	競争相手の様子	・見積りや受注量に大きな変化はないが、値上げとなる商材が多くなっているため、先行きは不安である。	
	食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入って、消費者の出費がかなり減っており、売上が悪い状況である。	
	繊維工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・催事での消費者向けの販売が、予定よりも20%少なくなっている。集客が減っていることもあるが、1人当たりの販売単価が下がっている。	
	出版・印刷・同関連産業（企画営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年は年度末に受注していた案件が、消費税増税の影響で来年度に先送りとなるなど、受注量は減少傾向にある。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社の製品は1年半以上の納期が多く、件数自体は少ないが、最近は引き合いが更に少なくなってきた。	
	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。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産向けの銀行融資が徐々に厳しくなっている。特に、個人向けの融資が厳しいため、投資用の収益物件の販売が下火になり、値段が下がりつつある。	
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・継続案件の獲得のめどが立っておらず、厳しい状況が続くと予想される。	
	×	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・自動車や建機、工作機械向けなどの出荷が減少傾向にある。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・株安による影響に不安を感じる。
雇用 関連 (近畿)	-	-	-	
	*	*	*	
	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・今月の案件は、全て新年度の案件であるが、企業は新入社員の定着度合いや景気動向などの様子を見ている。派遣会社の動きはそれほど活発ではないが、その中で相変わらずインフラ関係や介護・福祉関係が底堅く、派遣需要は旺盛である。	
	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・3か月前から大きな変化はなく、相変わらずの人材不足である。	
	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・世間では景気停滞の話が出ているが、企業からの求人は引き続き堅調である。派遣事業を取り巻く環境は、3か月前と比べても大きな変化はない。	
	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・当社は損保系の派遣会社であるが、災害対策関連の残務処理に関する案件は続いている。それ以外では、特に求人内容や件数に動きは感じられない。	

	アウトソーシング企業（管理担当）	それ以外	・仕事量は多くないが、常に仕事が入ってくる状況ではある。
	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	求人数の動き	・年度末を控えているが、新聞の求人は一定の業種に偏る傾向が続いており、景気に大きな変化はみられない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の推移をみても、3か月前とほぼ変わらない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・今月の当所における新規求職者数は、前年比で5か月連続の減少となっている。また、新規求人数も7か月連続で減少している。求職者に比べて求人数が多いため、2月の新規求人倍率は2.5倍と高く、有効求人倍率も1.7倍を超えている。窓口での特徴は、新規求職者や紹介件数が前年比で2けた減となっており、年齢別の有効求職者では、男性が65歳以上、女性は25～54歳が多い。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・直近の近畿の新規求人は、小売業や宿泊・飲食サービス業など、個人消費に関する業種が大きく増加した。企業からも、消費税増税前の駆け込み需要を期待する声などが出ている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率は高いままで推移し、事業所を訪問しても人手不足感が強い。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・建設関連の日雇い求人は、基調としては横ばい傾向である。上向いている事業所は、災害復旧工事やホテルの建設需要で受注が増えている。それに対し、横ばいか下向きと感じている事業所は、人手不足で仕事を断っているという共通点がある。
	民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・新卒の場合は、大学3年生の3月から、企業の採用情報の提供を始めるルールであるが、それ以前から一般的な企業情報は提供されているため、前月と比べて大きな変化はない。企業の人手不足感は前年よりも強まっているが、採用予算は増えるどころか減る傾向にあるため、全体としては変わらない。
	民間職業紹介機関（営業担当）	雇用形態の様子	・直接雇用を希望する人が増えているが、直接雇用の仕事は減っている一方、派遣などの有期雇用の需要は増えている。
	学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・就職活動は解禁されたが、医療系の大学で学生の動きは鈍い一方、採用側の施設の人手不足感は強く、外国人労働者に頼らざるを得ないとの声も多い。特に、介護・福祉関連施設でその傾向が強い。個人的には、シニア層の活用が解決策になると感じる。
	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・例年に比べて、派遣の求人件数は落ちている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業では、受注の減少に伴う生産調整のため、近日中に一定期間の休業を実施する企業が出てきており、景気の先行きが懸念される。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数は増えているが、金融や卸売業の動きには陰りがみられる。
x	-	-	-