

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)	◎	都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・前年度よりも単価を上げて販売している。客室稼働率はやや落ちたが、収入は大きく伸びている。
	○	一般小売店〔珈琲〕 (経営者)	来客数の動き	・直営店の来客数が増えており、卸売での販売額も微増となっている。
	○	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	来客数の動き	・10月後半からようやく過ごしやすい季節になり、秋物商材が動き始めた。単価も上がったことで、売上が少し増えている。
	○	一般小売店〔呉服〕 (店員)	お客様の様子	・着物の販売では、店外催事への来店を誘っても、以前は断られることが多かったが、最近では来店客が増えるなど、状況は良くなっている。
	○	家電量販店(営業担当)	競争相手の様子	・競合店によるターゲット層の変更などがあり、当店の低価格商品への問合せは増えているが、まだ実績にはつながっていない。
	○	乗用車販売店 (支店長)	お客様の様子	・衆議院選挙が終われば、後は11月5日に米国大統領選挙が控えており、年内は株価が右肩上がりで見られ、推移すると予想される。
	○	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	・新カタログが発刊されたこともあるが、マスクやパルスオキシメーターの受注が増えている。
	○	一般レストラン (企画)	販売量の動き	・販売量が2か月連続で上向いており、今年度で最も高い水準となっている。また、来客数も4か月ぶりに前年を上回っている。
	○	観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・10月は団体客が少し目減りしたものの、団体客、個人客共に総じて好調であった。また、国慶節の休みもあり、インバウンドも多くなっている。
	○	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・10月から12月にかけては紅葉シーズンであり、来客数が増加しているほか、単価も上昇傾向となっている。
	○	都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・10月は国慶節もあり、中国を中心にインバウンドの需要が大きく伸びている。平日、週末に関係なく、高稼働の推移が続いており、今月は90%超えの着地となる見込みである。ただし、宿泊の高稼働がレストランの需要には反映しておらず、いかにレストランを利用してもらうかが課題である。
	○	都市型ホテル (販売促進担当)	来客数の動き	・客室部門、料飲部門共に、夏以降は堅調に伸びている。今年の宿泊はインバウンドを中心に増えているが、徐々に国内の宿泊者も増え、稼働率も95%ほどに上昇し、販売単価もアップしている。レストランも料金は変わっていないが、6月以降は少しずつ来客数が増えており、10月の1日当たり平均客数は54名と、7月の38名、8月の44名、9月の44名を上回っている。
	○	都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・海外需要の増加で客室単価が上昇するなど、秋の観光シーズンとも重なり、販売単価の上昇がみられる。
	○	競輪場(職員)	単価の動き	・今月の客単価は8947円で、3か月前の8580円よりも上がっている。
	□	商店街(代表者)	販売量の動き	・気温が下がり、衣料品の動きが良くなってきたが、よく売れるのは低価格品である。
	□	一般小売店〔時計〕 (経営者)	来客数の動き	・相変わらず来客数が伸びていない。衆議院選挙の影響があったほか、10月にしては安定しない気温の影響もあった。また、気持ちの上での慌ただしさが、買物への意欲を失わせ、いつの間にか1か月が過ぎてしまっている。
□	一般小売店〔鮮魚〕 (営業担当)	それ以外	・卸売の売上は前年比で5%増え、小売の売上は10%増えている。ただし、小売売上の80%はインバウンドが占める。	
□	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	販売量の動き	・依然として暑い日が続き、冬物衣料の動きが非常に鈍いため、販売量が落ちている。	

<input type="checkbox"/>	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	来客数の動き	・10月に入り、気温が高いまま秋に入ったことから、ベースメイク商材であるファンデーションの冬物商材への切替えが遅れ、序盤から苦戦が続いた。また、インバウンド売上が都心店舗を中心にかなりの規模になったことで、商材が枯渇化している。発注しても納品がないため、品切れによる客離れが発生し始めている。全体としては、インバウンド需要のある店舗は売上が前年比で5%増となり、全くない店舗はマイナス10%となる傾向が、しばらく続くと予想される。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・野菜の値段が上がり過ぎて、客の購買力が追い付かず、安売りした商品しか売れなくなっている。
<input type="checkbox"/>	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・贈答品の動きが悪く、売上の伸び率が厳しい状況となっている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・今月も集客のための催事やイベントの強化により、来客数は好調であった。また、インバウンド効果に変化はなく、高級海外ブランド品や化粧品が好調に推移している。ただし、前年のプロ野球優勝セールへの反動減もあり、売上は前年比で約8%減となっている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（マネージャー）	来客数の動き	・物価の上昇傾向が続いているほか、近隣ではスーパーやディスカウントストアの開店が続いている。それに伴い、食料品売場では売上目標は達成したものの、前年の実績は下回っている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・インバウンド売上が減少するなか、国内客の売上は大きく改善も悪化もしていない。日中の気温が比較的高いため、季節商材の動きは鈍い状態が続いている。
<input type="checkbox"/>	百貨店（販売推進担当）	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばいとなり、購買単価は5%上昇、購買率は5%低下となった結果、売上は横ばいとなった。客は物価が上昇している分、購入点数を減らして対応している。
<input type="checkbox"/>	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・春から夏にかけての勢いはなく、来客数や売上も前年を上回っているが、増勢には減速傾向がみられる。
<input type="checkbox"/>	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・今まで売上をけん引していた、インバウンド売上が落ち込んできている。来客数は増加しているが、購入品目の中心が、従来の時計や海外ブランドといった高額品から、化粧品などの低価格品にシフトしていることが原因とみられる。
<input type="checkbox"/>	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、気温の影響もあり、秋物商材は特に吟味して選んでいるため、今後の見通しも判断が難しい。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	・防災を意識した買いだめ特需も終わり、外食やレジャーに消費がシフトしたため、食品スーパーは苦戦している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	・物価の上昇や高い気温の影響が大きく、売上の回復傾向がみられない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店員）	単価の動き	・野菜価格の上昇の動きは変わらず、果物も同様のため、チラシの特売品にはなりにくい。鍋物野菜だけは少し下がったものの、気温がまだ高いため、それほどは売れない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数の推移は横ばいであり、大きな変化はない。
<input type="checkbox"/>	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・季節外れの高い気温が続き、季節商材の動きが悪かったが、ようやく動き始めている。ただし、販売期間が短くなった分、売上も十分には確保できない。来年以降も同様の動きとなれば、その分だけ収益が減少する可能性がある。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画）	販売量の動き	・単価は上昇傾向にあるが、買上点数は前年を下回る傾向が続いており、今後もこの傾向に変化はない。また、気温が高いままであるため、季節商材の動きが鈍い。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画）	販売量の動き	・来客数は前年以上に回復しており、販売点数もほぼ前年並みに戻っているが、物価の上昇が更に進んでいるため、消費は伸びない。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・この数か月は、来客数、客単価共に、ほとんど変化がみられない。

<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	単価の動き	・商品の値上げ傾向が続くなか、客にとって優しい価格をコンセプトに、一部のデイリー品を値下げしたことで、関連商品の販売数は伸びているが、客単価は下がっている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店員）	お客様の様子	・余り変化はみられないが、コンビニ商品も少しずつ値上げしており、以前よりも単価が上がっている。毎日の昼食を買いに来る客にとっては、出費がかなりかさんでいる。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店員）	販売量の動き	・異常な暑さもようやく落ち着き、涼くなったせいか、揚げ物がよく売れたものの、売上はほぼ横ばいで伸び悩んでいる。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇で消費への意欲がみられない。特に、将来に対する不安が大きい。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・前年10月と比べて来客数はほぼ横ばいで、単価は少し落ちたが、3か月前からはほぼ変わっていない。ようやく秋風が吹き、朝夕がしのぎやすくなったこともあり、一般客は少し増えている。衆議院選挙の結果などを踏まえ、今後の動向を注視したい。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・本来なら繁忙期で景気が良くなるはずであったが、今年は気温が下がらないため、秋冬商材の購買意欲が落ちている。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・給湯器を中心とした補助金効果により、省エネ型給湯器やリフォーム関連の動きが良い。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・今年の売上は、目標、前年の水準ともに上回る見込みである。ただし、全ての部門が好調ではなく、内容は順調とはいき切れない。例えば、新車は限定車の販売で好調な一方、中古車やサービス部門は売上の増加を期待していたものの、苦戦となっている。また、新車についても全ての車種が好調というわけではなく、人気車種は高単価でも購入される傾向が強い。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・地域柄、秋祭りの時期であったため、客の買物行動については動きが良くない。
<input type="checkbox"/>	住関連専門店（店員）	お客様の様子	・物価の上昇で生活が厳しく、家具に回す予算がないため、客が減っている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [宝石]（経営者）	販売量の動き	・依然として物価の上昇が続いており、一般の消費者の行動に大きく影響している。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [食品]（経営者）	販売量の動き	・売上は値上げの影響で増加傾向にあるが、販売量が減少しているため、値上げ率ほど売上は伸びていない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [ドラッグストア]（店員）	来客数の動き	・インフレ傾向が続くなか、客は価格の安い商品を探しており、クーポンの有無で来店状況が変化している。今月は来客数の減少により、売上目標の達成が厳しい。近隣にドラッグストアが増え、価格の差別化を進めなければ、来客数の増加が望めない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [ガソリンスタンド]（経理担当）	販売量の動き	・残暑の影響で、ガソリンの販売量は好調に推移している。ガソリン価格も落ち着いているため、特に節約志向などの影響は受けていない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	お客様の様子	・催事での売上が前年度を上回っているのは、単価の上昇もあるが、上昇が止まらない金の資産価値に注目しての購入も考えられる。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [医薬品]（管理担当）	販売量の動き	・気温の低下に伴う、季節商材の大きな動きはみられない。10月も化粧品や美容関連用品は順調に動いている一方、食品や日用雑貨などの生活必需品は横ばいで、医薬品や健康食品、衛生用品は減少が続いている。3か月前と比べて来客数に大きな変化はなく、客単価は上昇しているが、買上点数は若干減少となっている。
<input type="checkbox"/>	その他小売 [ショッピングセンター]（総括）	販売量の動き	・気温の高い日が続いており、季節商材の動きが鈍い。年末に向けたお歳暮やおせちの動きも、例年よりも出足がかなり遅くなっている。
<input type="checkbox"/>	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・今月も依然として暑く、気候も安定していないが、記念日での祝賀会の予約が多い。

□	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・天候が比較的安定していたので、昼夜共に来客数が伸びている。
□	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・とにかく波の激しい月であった。閑散とした日もあれば、次々と客が来店する日もあり、人繰りや売上の計画を立てても、余りあてにならない日もあった。ただし、歓送迎会などの団体需要の多い月であったため、売上は上向いている。
□	その他飲食〔自動販売機(飲料)〕 (管理担当)	単価の動き	・値上げの動きがどんどん進んでいる。
□	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・衆議院選挙期間中は、動きが悪くなっている。
□	観光型旅館(経営者)	お客様の様子	・高単価のホテルが苦戦し、低単価の大衆宿は割と順調という傾向が顕著である。
□	都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊利用は堅調に推移しているものの、宴会利用はコロナ禍前の水準にもう一步のところで足踏み状態にある。一方、レストランの利用は近隣商業施設の開業もあり、集客に苦戦する状態が続いている。
□	旅行代理店(役員)	販売量の動き	・国内旅行は受注の減少が続いており、単価の上昇はあるものの、大きな変化はない。海外旅行はアジア方面を中心に需要が回復しつつあるほか、このところの円高傾向もあり、ハワイや北米、西欧方面なども徐々に増えている。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・以前と比べて、多くの客が駅で待つことは少なくなり、タクシープールで待つ様子が頻繁にみられる。今月の客の利用回数については平均的となっている。
□	通信会社(経営者)	単価の動き	・円安による仕入価格の上昇が利益を圧迫している。
□	通信会社(役員)	販売量の動き	・販売台数はほぼ前年並みで推移しており、大きな変化はない。
□	通信会社(営業担当)	単価の動き	・物価の上昇が止まらず、10月も多くの商品が値上がりとなったため、キャンペーンによる大幅値引きの低価格商品に客が流れている。
□	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	・10月の3連休は天候に恵まれ、多くの国内客の利用がみられた。インバウンドも引き続き来場している。ただし、バス運転士の残業規制による影響か、団体客のバスは減少している。
□	その他レジャー施設〔スポーツ施設〕 (業務担当)	それ以外	・スポーツ施設の管理上、水道光熱費の高騰で収支がかなり圧迫されている。7月からの補助で負担は軽減されたが、9月は異常気象で例年よりも使用料が高く、補助金も減額されたため、厳しい状況となっている。
□	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)	それ以外	・景気は下向きというわけでもなく、現状維持で推移している。
□	その他住宅〔住宅設備〕 (営業担当)	販売量の動き	・8月の決算では例年以上の売上を計上し、利益も増えたが、社員に還元する姿勢はみられない。政府が賃上げを促しても、企業にその気がなければ状況は変わらない。
□	その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	お客様の様子	・不動産市場では高額消費は好調な一方、低価格商品は厳しい状況が続いている。
▲	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・今月に入ってから、来客数が前年を下回り始め、物価の上昇や円相場の動きに関する、客の声も始めている。
▲	百貨店(売場主任)	単価の動き	・10月24日までの来客数が前年比で5%減と非常に悪い。売上は店全体で3.6%減、担当している生鮮品や総菜が4.7%減と、更に苦戦している。客の節約志向が顕著であり、特に精肉は豚肉やとり肉の落ち込みは大きくないが、牛肉は15%減と大幅に悪化している。しばらくはこうした節約志向が続くと予想される。

▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・インバウンドの1日当たりの売上は、今月は7月と比べて17%減となっている。ただし、直近は平安傾向に戻っていることもあり、9月と比べると14%増えた。特に10月前半の国慶節の期間は、中国からの旅行者も多く、高額品の売上シェアが高まっている。国内客の売上についても、9月を上回る推移となっている。
▲	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・例年よりも厳しい暑さが続き、ファッション関連を中心に、コートやブーツなどの秋物商材の鈍さが目立つ。ただし、アクセサリやバッグ、ジュエリーなどが好調なため、全体的には売上が維持されている。
▲	百貨店（管理担当）	お客様の様子	・インバウンドの動きが期待した水準には届いていない。
▲	百貨店（販促担当）	それ以外	・今月は月初めに雨の日が多く、月全体で異常な気温の高さとなったため、秋冬商材の需要が全く動かず、大苦戦となっている。購買意欲が失われ、来客の動きも明らかに鈍化しており、来店しても購買率が低下している。唯一、インバウンドに関しては前年を上回る推移であり、高級品や化粧品を中心に購入がみられる。
▲	百貨店（マネージャー）	販売量の動き	・10月に入っても暑い日が続く、衣料品や寝具の秋冬商材の動きは鈍い。前年に関西のプロ野球チームが好調で応援セールを実施した反動により、今年はセール品の売上も前年比で減少している。
▲	百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・国内客による来店が減少している。
▲	百貨店（宣伝担当）	単価の動き	・インバウンド売上のけん引で全体は堅調であるが、国内売上は前年を大きく下回っている。特に高額品の動きが鈍く、ファッション商材を中心に客単価が下がっている。
▲	百貨店（商品担当）	お客様の様子	・残暑が厳しく、衣料品を中心に来客数が少ない。秋物商材の購買意欲が減退しているため、冬物商材の販売に販売促進策を集中させたいが、客の反応は良くない。さらに、関西地区では前年のプロ野球関連セールの反動が大きく、数字を落としている。
▲	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・3か月前と比べると、これまで全体をけん引してきた、インバウンド消費の増加傾向に鈍化がみられる。中国経済や為替の変動による影響もあるが、消耗品を中心に来客数、客単価が大幅なダウンしたことで、売上は20%増に落ち着いている。一方、国内の富裕層は、特選商材の値上げ前の需要か、売上が微増となっている。また、中間層の動向は食品関係での値上げの増加に対応し、ファッション関連の買い控えで調整している様子がみられ、全体的にはやや厳しくなっている。
▲	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・売上、販売量については、気温の影響でファッション関係の婦人服、紳士服の動きが悪い。特に、秋物商材が動いてくる9月以降が猛暑となったため、厳しい状況となっている。また、来客数も熱中症を意識してか、シニア世代を中心に減少傾向にある。その一方、インバウンドや外商売上の動きは、ラグジュアリー関連や金製品など的高額品が好調となっている。
▲	スーパー（店長）	お客様の様子	・直近の売上動向をみると、気温が高い影響で秋冬衣料の動きが非常に悪く、客の買い控えの動きがみられる。また、前年に在阪球団の優勝セールで販売が伸びた反動で、売上の前年割れにつながっている。
▲	スーパー（企画担当）	それ以外	・原材料や商品価格の上昇に伴い、販売価格に転嫁せざるを得ない状況のなか、販売点数の減少や値引きによる損失が発生している。売上、利益共に悪影響が生じており、すぐには回復が見込めない状況である。米の価格上昇も、総菜などの米飯類の商品価格に大きな影響が出ている。

	▲	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・来客数はそれほど落ち込んでいないが、客単価が低下しており、商品の値上げに伴う買い控えがみられる。また、10月に入っても気温が下がらず、衣料品を中心に冬物商材が全く売れないため、売上の減少につながっている。
	▲	スーパー（社員）	競争相手の様子	・肉類を始めとして、生鮮食品の価格が高めの推移となっている。このため、客の買い控えや低価格志向が強まっており、競合環境も厳しいなかで対応に苦慮している。
	▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が5%ほど減少しているが、欧米からのインバウンドの増加で3%ほどカバーしている。インバウンドを更に増やすために、ポケットウイスキーやチョコレート、ポテトチップスなど、欧米人のニーズに合う商品を充実させるなど努力している。
	▲	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・10月は飲食店で非常に暇な日が多く、店主は皆困っている。物価上昇の影響が出始めている。
	▲	コンビニ（店員）	来客数の動き	・当店は元々常連客の来店が多く、いつもどおりの動きに戻っている。
	▲	家電量販店（店員）	来客数の動き	・客の消費マインドが高まっていない。世の中の情勢にマインドが左右されるなか、物価の上昇や政治の方向性などでの不安もあるため、景気は悪くなっている。
	▲	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・例年のこの時期と比べて、店舗の前の人通り、来客数共に少ない。
	▲	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・長引く残暑や、自然災害などによる受注の伸び悩みもあり、予想以上に落ち込んでいる。
	▲	旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・残暑が続き、季節の変化も分かりにくいいため、秋の紅葉関連の商品や、カニへの関心が薄く、年末年始の旅行需要に結び付かない。日用品類の値上げもあり、財布のひもが固くなっている。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・物価の上昇に消費者の所得が追い付いておらず、生活が最低限に切り詰められている。また、コロナ禍の収束後も外飲みが減ったままである。
	▲	通信会社（社員）	販売量の動き	・総販売額は前月よりもダウンし、競合の代理店にも負けている。
	▲	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・建築コストの上昇に対して、消費者の買い控えが続いている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・郊外の新築マンションの販売価格が工事費の高騰などで上がったため、集客や契約数の伸びない物件が増える傾向にある。
	▲	住宅販売会社（総務担当）	単価の動き	・資材価格や人件費の高騰に伴い、販売価格が上がっている。
	▲	その他住宅〔展示場〕（従業員）	単価の動き	・資材価格や人件費の高騰による建築単価の上昇傾向は、当面続くと予想される。
	×	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・10月に入っても気温が高かった影響もあるが、季節商材の動きが低調である。雑貨類も落ち込んだが、それ以上に主力の衣料品の落ち込みが激しい。
	×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月は例年よりも暖かかったため、冬物衣料が売れていない。暑さのせいで客も商品に目が向かないため、売上は前年の60%程度となっている。
	×	家電量販店（店員）	販売量の動き	・来客数は前年並みであったが、買上点数や販売価格が低迷した。当社はリフォームも手掛ける量販店のため、全体的に著しい低迷はみられないものの、一部の分野で悪化の目立つことが気になる。
	×	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・今夏の酷暑の影響で、夏物商材のエアコンや冷蔵庫は売上が前年比で大幅にアップし、過去最高の販売台数、売上となった。その反動や値上げによる影響か、秋物商材の売上はほぼ前年割れとなっている。
	×	通信会社（社員）	販売量の動き	・新規客の獲得目標を、達成しにくい状態が続いている。
	×	その他サービス〔学習塾〕（スタッフ）	お客様の様子	・退会はず、休会で対応する保護者や、教科数を減らす生徒が増えている。
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	・物価の上昇による買い控えなどもあり、家庭用の商品は良くないが、業務用が順調に伸び、家庭用の落ち込みをカバーしている。
	○	化学工業(管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車向けの出荷量が回復してきたほか、土木建築向けも堅調に推移している。
	○	金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・在庫調整が一巡し、売上の減少傾向が底打ちしたようにみえる。
	○	電気機械器具製 造業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・引き合いが増えている。
	○	輸送用機械器具 製造業(役員)	取引先の様子	・新規設備導入のための問合せが増えている。
	○	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・We b媒体、紙媒体共に、広告売上が前年を上回っている。
	○	経営コンサルタ ント	それ以外	・出張で使うビジネスホテルなどの宿泊料金の値上がりが目どい。ダイナミックプライシングを採用しているホテルは、インパウンドの増加が反映され、今や前年の2倍以上の価格になっている。ただし、値上がりの動き自体は、好景気の証拠と判断している。
	□	食料品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・10月にメーカーの価格改定があり、販売量は減ったが、売上は余り変わっていない。
	□	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・月末に近づくと、取引先が在庫調整を行う。
	□	出版・印刷・同 関連産業(企画 営業担当)	取引先の様子	・問合せなどの増減はなく、以前と変わらず安定して受注できている。
	□	プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・長い停滞期から抜け出す要素が見当たらず、かなり努力しても現状維持である。
	□	窯業・土石製品 製造業(管理担 当)	受注価格や販売 価格の動き	・相変わらず物価の上昇が続いている。円安基調も続くなか、個人消費は節約志向が強まっている。実質賃金は上がっていないが、賃金は上昇傾向にはある。全体として、身の回りの景況感に大きな変化はない。
	□	金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・製造業の国内向け製品の荷動きが全体的に悪く、価格は変わらないが、販売量が低迷している。
	□	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・小口案件の受注は順調であるが、大型案件がほとんど止まっている。
	□	電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・半導体市場には活気があるが、国内の動きは低調で、好景気は海外が中心となっている。
	□	電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き	・冷蔵庫や液晶テレビなど、一部の商品の販売は前年を上回っているが、全体的には前年割れの傾向にある。
	□	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・ここへきて受注が少し落ち着いてきたが、これまでの受注残をこなすのに精一杯である。
	□	建設業(経営 者)	取引先の様子	・監理技術者や技能労務者の不足に苦慮するなか、働き方改革による残業や休日出勤の問題もあり、工期の厳しい作業所は対応に苦労している。
	□	金融業(営業担 当)	それ以外	・衆議院選挙で政権与党が大敗したことで、今後の情勢が変わる。
	□	金融業(営業担 当)	取引先の様子	・取引先との会話では、受注が回復したという話は余り出てこない。
□	広告代理店(営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・下半期に入っても、交通広告の好調は続いており、発注も増えている。	
□	その他非製造業 [衣服卸](経 営者)	受注量や販売量 の動き	・量販店での身の回り品やアパレル商品の販売は、非常に厳しい印象を受ける。食料品の値上げが進み、不要不急の買物への意欲が減退している。特徴のある商品は売れているが、一部の商品にとどまり、大部分は販売不振となっている。	
▲	繊維工業(総務 担当)	それ以外	・取引先の催事での、消費者への販売が中心になっていることもあり、値引き販売が増えて利益が減っている。	
▲	その他製造業 [履物](団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・秋冬商材の受注状況が芳しくない。	

	▲	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅の新築に関する問合せが明らかに減っている。リフォームのほか、住宅以外の建築に注力することも、考えなければならない。
	▲	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アパレル店舗の撤退が多く、1階の貸店舗の空きが増えている。特に繁華街での空き店舗が増えており、賃料の低下と空室率の上昇で、景気は良くない。
	▲	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	・食品を中心とした物価の上昇による影響か、駅ナカの飲食店は来客数がやや減少気味となっている。
	▲	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	・商品価格の上昇が落ち着くまでは、景気の回復が見込めない。
	×	金融業〔投資運用業〕（代表）	それ以外	・物価の上昇が止まらず、ガソリン価格も高いため、どうしても消費を抑えざるを得ない。物価の上昇がいつまで続くのか不安である。
	×	その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・狂乱物価といってよいほど、物価が上がっている。
雇用関連	◎	*	*	*
(近畿)	○	人材派遣会社（支店長）	採用者数の動き	・まだ本格的とはいえないが、少しずつ採用数が増えている。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月の新規求人数は、今年度に入って最も多くなっているほか、前年の水準も上回っている。
	○	職業安定所（職員）	求人数の動き	・3か月前と比べて、新規求人数、有効求人数共に増えるなど、改善の動きがみられる。
	○	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・毎年恒例の年末調整関連の事務や、大阪・関西万博関連の求人も増えている。
	○	その他雇用の動向を把握できる者	周辺企業の様子	・国内の個人消費は低迷気味であるが、インバウンド向けの需要は底堅いと報告が、多くの業種から届いている。
	□	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・求人数はおおむね横ばいで推移している一方、採用に至るケースは減少するか、成約に時間を要するケースが増えている。
	□	人材派遣会社（営業担当）	それ以外	・2025年以降は、11月の米国大統領選挙等の結果に大きく左右されるため、見通しは不透明である。
	□	人材派遣会社（管理担当）	求人数の動き	・求人数は増加しているが、それにマッチする求職者の応募が少ない。
	□	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・求職者の多い、事務職の求人が減少している。その一方、営業やDX関連、SEなどについては、一定数の求人が出ている。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	それ以外	・インバウンド効果や円安の影響で潤っている業界もあるが、物価の上昇は続いているため、景気が良くなっているとは言い難い。
	□	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・関西地区の新聞広告の出稿状況をみると、3か月前と比べてほぼ横ばいである。衆議院選挙や大阪・関西万博などを控えているが、特に大きな変化はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・9月の新規求人数は前年比で減少となった。その一方、勤務時間や日数を求職者の希望に柔軟に合わせられる、短時間パートの求人が増えるなど、雇用保険の加入要件を満たさない求人が多くなっている。これには、社会保険の適用拡大の影響もある。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の求人数は前年とほぼ変わらず、2年前の水準にも届いていない。
	□	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・ここ数か月で大きな変化はないが、10月の内定式を終えて、大手企業でも内定辞退者が出ている。それに伴い、2025年入社の新卒採用で、追加募集を行う企業が出てきている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・求人意欲は旺盛で、雇用条件も上向きつつあるが、学生は賃金の動きが物価の上昇に追い付いていないと考えている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・10月に入って内定式が行われているが、採用計画を満たしていない企業も多く、人手不足を再認識させられる。
	▲	—	—	—

	×	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・退職者が出て求人募集を掛けても、応募がなく、人手不足のままである。130万円の年収の壁もあって人手が増えず、働きにくくなっている。
--	---	----------------	------	--