

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 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	良くなっている	一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・オープンして5年目に入ったが、11月の昼間の来客数は過去最高で、夜も昨年12月に次いで過去2番目に多かった。昼と夜の来客数の合計でも過去最高となっている。
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・良い天気が続いたこともあるが、来客数、販売量共に安定していた。また、先行きへの不安が先行していたときは現金払が圧倒的に多かったが、ボーナス払、一括払などのカード払が増えてきた。客と話をしていると、先の予算が立てられるような状態で、先行き不安が少し解消されてきている。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年末を目前にして、金融機関や公共機関からの受注が好調である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・11月の後半から冬物のジャケットやセーターが売れ出しており、客に購買意欲が出てきた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温の低下に伴い、防寒商材や冬物ファッションが活発に動き出している。また、クリスマスギフトの下見客も多く、ジュエリーの売場などは来客数が多い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・10月下旬に行った改装の効果がでてきている。顧客が戻ってきている状態で、紳士物は特にカジュアル衣料が好調で、子供用品では従来不調であった幼児ゾーンの動きが良い傾向にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・従来型の玩具売場ではヒット商品に恵まれず、売上は苦しい状況である。一方で、ハイテク玩具は新しいゲーム機やゲームソフトが好調であり、高額商品でも子供へのプレゼントとしては需要が多い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・トレンドのジャケットやファー付マフラーの売行きが堅調である。冷え込みもプラスとなった。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・在阪球団関連のセール、改装売尽くしセールなどははっきりした原因を除いても、前年に対する売上の伸びは非常に高い。また、店外催事においても毛皮、宝石といった高額品がよく売れた。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・男性用品の買物が増えてきている。高級時計、高級メガネ、オーダースーツなどがよく売れており、満足いなくても気に入った物が出てきたら買えばよいと考える客が増えてきている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ブランド品については、50万円以上の商品に動きがかなり出てきた。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・お歳暮ギフトの早期割引販売の定着化により、11月は売上が前年比約5%増と好調な推移となっている。外商顧客対象の優待会も好調であるほか、店全体の売上も売場の改装効果により前年比約3%増で推移している。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・気温が下がり防寒衣料が動き始めているほか、ギフトの前倒し傾向で3か月前に比べると売上前年比が改善されている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店は増加しているものの、来客数の大きな減少はみられない。気温による効果もあり、衣料品の売上が好調な推移となっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・11月も平年に比べ気温が下がったわけではないが、冬物のお試し価格などの動きは昨年よりも感触が良い。また、お歳暮の売行きは若干昨年を下回っているが、クリスマスケーキ、おせち料理の予約については、立ち上がりの感触はますますである。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、し好みやそのほかの高付加価値商品が動き出している。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・冷飯類の売上が昨年と比べて8%増になっている。また、これまで10年間は16時間営業であったが、昨年6月からは24時間営業となったため、夜の客が増えてきた。		
衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・高価であっても、客は自分自身が納得できる物を購入するようになってきている。		

乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・ここ数月は軽自動車などの低価格車よりも、400万円以上の高級車の引き合いがあり、実際に売れている。ボーナスへの期待から客の購買意欲が戻りつつある。
乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・今月に入ってから個人ユーザーの来店は減ってきたが、法人ユーザーからの引き合いが多く、11月は30%ほどが法人ユーザーからの受注となった。
その他専門店 [宝石](経営者)	お客様の様子	・接客や商品の見せ方に関する店の特徴がようやく浸透してきたことで、ただ販売するだけではなく、手持ちの宝飾品、時計、舶来雑貨などの買取りや下取りが増えてきた。店の特徴をより明確に伝えることによって、客が来店しやすくなった。
その他飲食 [コーヒーショップ](店長)	来客数の動き	・ここ3か月は来客数が回復傾向にあるほか、単価も持ち直しつつある。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・予約が早いペースで入ってきている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊は客室単価が微減となっているものの、ビジネス客を中心に動きが活発化してきている。また、今月は紅葉の見ごろが遅くなったため、月末まで需要が引っぱり張られている。宴会、会議関係もここ3か月ほど、件数、売上共に前年を上回る伸びとなっている。
都市型ホテル (役員)	それ以外	・婚礼については、新設の婚礼専用施設との競争が激しいものの、宿泊、宴会、レストラン共に3か月前と比べて上向きである。宿泊、宴会については販売単価が前年を上回っているほか、レストランは来客数が伸びてきた。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・国内旅行は上半期の売上が愛知万博の影響で順調に伸びた。その後、下半期も景況感の改善に伴い堅調に推移した。海外旅行については新型インフルエンザの流行する懸念があるアジア、中国方面は受注の動きが大幅に鈍化した。しかし、ハワイ、グアム方面が大幅に伸びているため、全体の販売量は増加傾向にある。
タクシー運転手	お客様の様子	・乗車機会は順調に増加しており、営業収入は前年比プラスの傾向を維持している。
通信会社(社員)	販売量の動き	・今年は非常に申込が増えてきている。昨年と比較しても40%以上の増加となっている。地上デジタル放送対応テレビの購入が増えており、それに連携した申込の増加となっている。
美容室(店員)	単価の動き	・今月は高単価なメニューがよく出た。
その他サービス [学習塾](経営者)	来客数の動き	・4週間の体験入塾キャンペーンを行ったところ、キャンペーン後の定着率が例年よりも高かった。
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	・相変わらずレンタル売上は前年を上回っている。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・1件当たりの販売センター来場者数は確実に増加している。
その他住宅[情報誌](編集者)	お客様の様子	・土地相場は関西全域において上昇傾向にあり、慎重ながら開発業者の土地仕込み意欲はかなり高まっている。
変わらない	一般小売店[衣服](経営者)	競争相手の様子 ・全店の売上合計が前年比100%で推移しているなかで、ミセス向けでは早くもセール待ちかというような動きもみられる一方、客に購買意欲があると感じる動きが多く見受けられる。
一般小売店[菓子](経営企画担当)	販売量の動き	・関西の上位5店舗の売上前年比を平均すると、8月が98.9%で11月が93.4%となった。8月は愛知万博や在阪球団優勝といった好調の要因があったが、ここへきて徐々に落ち着いてきた。
一般小売店[精肉](管理担当)	販売量の動き	・例年11月は販売量が減るものの、10月が少し良かっただけに例年よりも落ち込みが大きく感じられる。歳暮の早期受注で動きは忙しそうに見えるが、実質的に動くのは12月からなので、まだ全体的な販売量が把握できていない。

一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・数か月前と比べて来客数と販売量は伸びているものの、季節的な要因であり昨年と比べると大きな増加はない。しかし、給料日以降は来客数や販売数が伸びていることを考えると、消費者の財布のひもは少しは緩くなっている。
一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	お客様の様子	・客の表情や会話の内容から、購入意欲が若干感じられるようになってきた。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・早期受注で歳暮が動いており、ギフト全体ではプラス20%で昨年を大きく上回ってはいるものの、思ったほどは伸びていない。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・入店状況は月によってばらつきがあり、イベントやプロモーションが行われたときにだけ客が非常に入る。ただ、入店があるからといって、以前のように皆が買物することはないため、単価設定が下がってきている。
百貨店（売場担当）	お客様の様子	・気温の低下に伴い、コートなど防寒衣料の動きは出てきているが、セット販売につながらず客単価は大きく上昇していない。
スーパー（経営者）	お客様の様子	・最近開店した幾つかの店の販売状況をみていると、魚や和牛、デザート類など少し高額の商品が非常によく動いている。その反面、ベーシックな品物は一層の値下げが求められている。通常の商品はシビアだが、少し良い物を求める客が確実に増えている。既存店での販売方法も大幅に見直す必要がある。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・期待されていた弁当類の大型新商品シリーズも思ったほど売上が伸びず、来客数、客単価とも低迷状態が続いている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街に空き店舗が多くなっているほか、近隣のスーパーなどに客を取られて来客数が少なくなっている。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもは依然として固いが、新たな高付加価値商品やデジタル家電、オール電化については提案次第で動きは良い。
住関連専門店（店長）	競争相手の様子	・売上に関しては、当店が良ければ隣の店が悪い、当店が悪ければ隣の店が良いといった動きの繰り返しで、購買量全体は以前と変わらない。今月は隣の店が好調であったが、商品が偶然に良かっただけである。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・広告を月に3～4回ほど入れて来客数の増加を見込んでいるが、単価の低い広告商品しか売れず、買上点数も変わらないので、利益の増加につながらない。
観光型ホテル（経営者）	販売量の動き	・11月は年間を通じて最も忙しいので販売量も多いが、月のうち何日かは極端に稼働率が悪かったため、前年比でほぼ横ばいとなったほか、前々年比ではマイナスとなっている。ここ2、3年より前は、11月で極端に稼働率の悪い日はなかったが、販売量の数字に表れている以上に需要が減ってきている。
観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・料金設定が異なる4軒の旅館を経営しているが、集客にばらつきがある。他社の様子をみても一定の原因があるようにもみえず、集客がある旅館と、ない旅館で差の出る原因がはっきりと分からない。ただ、実質的には昨年と比較しても決して良くない。
観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・今年に入って業績が前年を下回ってきている。愛知万博終了後に期待をしていたが変化はなかった。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・3か月前よりも改善されているが、前年と比べるとやや低調である。宿泊、レストラン客の単価下落も影響している。
都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・11月の客室の状況は、前年よりも修学旅行などの団体客の伸びが良く、売上が前年を上回ったものの、今ひとつ間際の伸びがない。一方で宴会は、一般も婚礼も前年より伸びており、全体の売上が伸びてきている。ただ、売上に占める婚礼の割合が10月に引き続き高まっているので、売上に対する費用の割合が高くなっている。

	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・国内旅行については前年よりもやや増加気味であるが、海外旅行についてはかなり低迷している。国内旅行は例年に比べてスキーやスノーボードの予約が遅く、特に若年層の動きが鈍い。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・従来は稼ぎ時であった夜間の往來が少ない。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話の買換え需要は以前より低いレベルで落ち着きつつある。電話会社の販促策により、時折盛り上がりが見られる程度である。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・イベントとして愛知万博で話題になったロボット展を実施しているが、来客数は昨年並みであった。
	その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・今月は様々なジャンルのイベントが開催されたが、いずれも盛況であった。
	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・今月は天候が良く、集客面では悪くなかったが、客単価は低めで推移した。通常はクリスマス関連商品などの動きがもっと活発化するのだが、今年はそれも少ない。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・高級な物を買う取引先は景気が良いと言い、安い物を扱っている取引先は景気が良くないと言っている。
	住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・相変わらず取引量が伸びていない。良い物件が確保できれば販売量も増えるのだが、新規物件も増えず現状維持に努力を要している。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・デベロッパーのマンション、戸建て分譲用地の取得意欲は非常に高い。販売不振物件が少ないほか、地価が高騰し続けていることで、住宅価格に対する将来の値上がり期待が生まれている。
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・全体の受注量は前年並みではあるが、個人住宅の新築着工件数はやや減少しており、全体としては現状維持である。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・客のアンケート内容で特に目立った変化はないが、1年以内に建築計画のある客の比率は相変わらず高い。
やや悪くなっている	一般小売店〔精肉〕（営業担当）	販売量の動き	・販売先の飲食関係が全く良くないが、繁華街にある観光客相手の店はある程度頑張っている。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・毎日のように競合店の広告が入り、厳しい状況が日増しに激しくなっている。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・10月の販売台数が、30年前と同じであるという状況であり、11月もその状況が続いている。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・一部に大口客の開店需要がある一方で、小口客の来店が減少しており、トータルとしての販売は減少傾向にある。
	その他専門店〔印鑑〕（店長）	販売量の動き	・個人客が減少している。
	その他専門店〔医薬品〕（店員）	販売量の動き	・全体的に販売量が減少している。また、以前に比べると健康志向商品の売行きが若干悪化している。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・客単価は先月を上回っているが、行楽シーズンにもかかわらず来客数が伸びず、前年と比べても若干落ち込んでいる。これにはガソリン価格の上昇が影響している。
	旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・愛知万博が終了し、少し遠距離の温泉やカニ目当ての旅行に需要が移行するかと期待していたが、その動きがない。また、去年は台風の影響がかなりあったため、対前年比で見ると悪くないが、対前々年比では良くない。海外に関しても長期の予約が今ひとつ伸びていない。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・以前は大阪のタクシーの台数は3万5千台ほどであったが、今では3万7千台以上になっているので厳しくなっている。
	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前に比べて大差はないものの、依然として入場者1人当たりの購買単価は低く、わずかではあるが低下傾向が続いている。

		住宅販売会社 (経営者)	来客数の動き	・この夏以降、来場を含めた反響が少なくなってきた。地価が一部の商業地域で上昇したあおりを受けて、住宅地も上昇気味になったが、マーケットは敏感に反応して動きが鈍くなった。
悪く なっている		商店街(代表 者)	販売量の動き	・今月初めに商店街で抽選会を行ったが、来客数は昨年の7割ほどであった。
		一般小売店[家 具](経営者)	競争相手の様子	・商店街に食品大型スーパーができて競争が激しくなったことで、客が分散し、来客数が減少している。
		スーパー(経営 者)	競争相手の様子	・競合店との価格競争で消耗戦となっている。景気回復の兆しが報じられているものの、当地域の観光業、小売業などはどん底状態にある。
		競輪場(職員)	単価の動き	・11月の客単価は14,072円になった。3か月前の20,256円と比較するとかなり低下している。来月初旬にはG1グレードの競走があるため、買い控えが起きている。
企業 動向 関連	良く なっている	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・不動産価格が上昇している。東京都内に少し遅れて大阪市内も上昇してきている。この影響からか、土壌汚染調査の受注が好調である。土地の値段が上がると、調査費用などを賄うことができる。
		金融業(営業担 当)	取引先の様子	・建機部品製造業、自動車部品製造業、不動産業などで売上前年比が伸びている。
	やや良く なっている	金属製品製造業 (経営者)	取引先の様子	・自動車を中心に部品、材料の引き合いが活発になってきている。
		金属製品製造業 (営業担当)	取引先の様子	・好調な自動車関連に加え、建築関連も年度末に向けて少し動きが出てきた。
		一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・当社の取引先は鉄鋼関連の企業が多く、設備投資のおう盛な意欲がうかがえる。設備投資の内容は、主に生産力の増強であるが、潤沢な利益を元に老朽化設備の更新を目的とした案件も多くみられる。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き	・依然として薄型テレビなどが好調に推移しているなかで、需要が大型テレビにシフトしており、全体的な単価アップにつながっている。
		電気機械器具製 造業(営業担 当)	競争相手の様子	・受注が好調であるため、請負金額の低い案件には積極的な営業を行っていない。
		その他製造業 [事務用品] (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・商品の受注量が増えてきており、特に販売先からのリピート注文が多くなってきた。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・冬期の受注が例年になく確保できている。
		輸送業(総務担 当)	取引先の様子	・前年よりも荷物量が増加している。
		不動産業(経営 者)	取引先の様子	・地域格差はあるものの、マンション適地におけるデベロッパーの土地取得意欲がおう盛であり、価格も上昇している。
		コピーサービス 業(従業員)	受注量や販売量 の動き	・冬物商戦の最中ということもあり、各種店舗から販促物の加工などの受注が目立つ。近年にない大量受注となっているが、その反面で来客数が減少傾向にあるため、総じて売上は横ばい傾向である。
	その他非製造業 [機械器具卸] (経営者)	取引先の様子	・最終ユーザーに少し利益が出ているので、商品の購入がみられるようになってきた。	
	変わらない	繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・年末の需要期であるが、受注量が増えてこない。
金属製品製造業 (総務担当)		受注価格や販売 価格の動き	・原材料価格が上がってきているが、ゼネコンからは相変わらず厳しい価格が提示されている。	
一般機械器具製 造業(経営者)		受注量や販売量 の動き	・引き続き受注残が3か月超ある。	
電気機械器具製 造業(経営者)		取引先の様子	・ものづくりに携わる設備メーカーは、その実力によっても左右されるが、一般的に忙しく動いている。	
電気機械器具製 造業(企画担 当)		取引先の様子	・通常は1月に在庫調整が起こるところを、今年は動きが早まった。また、取引先による外国への生産移管が始まる予定である。	
輸送業(営業所 長)		受注量や販売量 の動き	・年末に近づき輸入貨物、国内貨物共に増えてきてはいるものの、協力会社などの減車で車を採るのが容易ではないほか、燃料の高騰により利幅が縮小している。	

	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーの荷物量は10月よりも若干増えている。大手物流会社は更なる効率化を進めており、安全、品質、CS（顧客満足度）の面で劣る会社は敬遠される傾向にある。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産ファンドなどによる購入意欲は非常に強いが、個人や企業の購入意欲に変化はないので横ばいである。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新規の読者数が伸び悩んでいるほか、既存の読者で若い世代を中心に活字離れが進んでいる。新聞の無読化が深刻になってきているが、折り込みチラシの動きは好調である。	
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月のスポットへの引き合いが伸び悩んでいる。しかし、昨年が例年より高水準だったため、前年実績との比較だけでは判断できない。	
やや悪くなっている	食品製造業（従業員）	取引先の様子	・食品卸、小売の販売状況をみると気候に左右される場合が多いが、我々のようなメーカーも同じで、暖かいいせいで季節商材があまり動いていない。今月は日中が暖かかったので特にその傾向が表れており、販売減となっている。年末商品にはまだ早すぎるといった状況である。	
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・例年の催事で得意先からの注文が30%ダウンしている。	
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・荷動きはあるものの、円安のあおりを受けて、全体的には利益が圧迫されている。	
悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年なら売上が伸びる時期だが、業種、得意先に関係なく大幅に受注が落ち、通常月と比べても売上が落ち込んだ。在庫調整の感もあるが、年末から年始にかけては売上が下がる時期だけに厳しい。	
雇用関連	良くなっている			
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年末特有の慌ただしさが出てきている。まだ経理関係の仕事が出てきていないものの、これは年末調整や確定申告などで毎年必ず出てくるので、これから忙しさに拍車がかかってくる。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は順調な伸びを示している。特に紹介予定派遣が伸びてきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・中小製造業の求人意欲は依然として高く、人材派遣業者による登録者獲得競争も過熱している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は依然として増加している。一方で、在職中に求職活動を始める人や、自己都合による離職者も増加している。これは景気の回復による雇用環境の改善を敏感に感じ取り、現在よりも条件の良い仕事を探そうとする動きによるものである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・産業別の求人動向をみると、情報通信業を除くすべての産業で、前年よりも求人数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の増加が依然として続いており、どの業種、職種にも増加傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、6か月連続で対前年比が2けたを超える増加となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・請負、派遣求人が、家電製品製造関連や自動車、二輪車部品製造関連で好調である。また、正社員の採用者数の動きは増加傾向にない一方で、求人数の増加により仕事の選択に余裕が出てきた。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求職者数が減少した一方で、新規求人数、就職件数は共に増加している。特に、就職件数は対前年比18%の伸びとなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・学生の就職活動もいよいよ終盤を迎えている。依然として中小企業の理系学生の求人情報が残っている一方で、理系学生は順調に内定を確保しており、ほぼ終了といった状況である。文系学生においても追加求人数は昨年より多く、企業は採用予定数の確保にかなり苦戦している。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度採用に向けて、合同企業セミナーなどへの企業のアプローチが増加している。

変わらない	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 求人募集を行う企業の数さほど変化していないものの、新規に求人募集を行う企業は少ない。
	新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・ 新聞の求人広告はバリエーションが増えているものの、全体的には低迷気味である。各紙とも求人案内広告が減少しているほか、地域性の高い求人広告が、インターネット、折り込み広告、タウンワークへ移行している傾向にある。人材紹介業についても休止している状況である。
	民間職業紹介機関 (職員)	求人数の動き	・ 少々不安定さは続いているが、日雇求人数の全体水準は落ち込んでいない。
やや悪くなっている	新聞社 [求人広告] (担当者)	周辺企業の様子	・ 新聞媒体は求人誌やフリーペーパーに比べて費用がかかるため、安い媒体への移行が急激に起こっている。この傾向は今後も続く。
悪くなっている	-	-	-