

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（ - : 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 やや良く なっている	乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・1月に入ってから来客数が増加している。店頭での受注成約率も上がっている。4人に1人は店頭受注となっている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて、やや商品の販売量が増加している。時期などの要因があるかもしれないが、個人向けのデジタルカメラが良く売れている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・客の購入単価が、一人当たり3000円程度上昇した。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・建売分譲において年初より多くの来客があり、住宅取得への意欲がうかがえる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・昨年に比べ、年明けの消費者活動は活発で、新築マンションの集客数は前年同期比で増加する状況である。 ・低金利に加え、贈与税の住宅取得特例が効を奏している。
	変わらない	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず安いものや必需品以外は買わないので消費が上向いているとは思えない。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・前半は福袋の強化、バーゲンの前倒しにより売上も好調であったが、後半は売上、来客数とも伸び悩み前年割れとなった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・昨年から引き続き宝飾・時計の高額品の動きが悪く、商談に至らないケースが増えてきている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスは順調に動くもののプロパーは大苦戦となり、その結果今までと状況の変化がなく厳しい。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・正月、初売商戦については福袋を買い求める消費者が例年どおり多かったものの、クリアランスセールが始まって、例年の爆発力がない。消費者の来店数が減っているというよりも消費者の買上げ個数が激減している。安くなったからといって余分には買わないという風潮がある。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品については動きはないが、50万円までの比較的低単価の品物に関しては変わらず動いている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・特価品商材の売上は前年10%増で推移しているが、それ以外の商材は苦戦している。全体的に定価販売での購入心理が低下しているように思われる。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・年明けからセールが始まったが来客数も少なく、衝動買いする客は少ない。品質にこだわるが価格にはもっとこだわるためである。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・衣料品は寒さも手伝って動きが良いが、食品は単価の下落で売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・野菜は相場高、精肉はBSEの影響で前年を上回っているが、相変わらず衣料品・住関連品は不振であり、全体で見れば基調は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・秋冬物のヒット商品がなく、バーゲンの売行きが悪かった。客単価の低下により売上が伸び悩んでいる。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・前半は予定通り推移したが、後半になると単価の高い商品が伸び悩んだ。売れ筋のDVDや洗濯機などは新製品で単価が上昇したが、その他の商品は下落している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・1月は休日が多かったこと、寒い日が続いたことで人の動きが鈍い。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・新規設備投資の動きがほとんどみられず、消耗品、メンテナンス部品の購入が中心となっている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・基調は変わらないが、年末からの掃除用品、胃薬、風邪薬の売行きが良かった。

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	
		その他飲食 [コーヒー ショップ](店 観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・単価の安売り合戦が進んでいるが、企画に目新しさが欠けているため、来客数が伸びない悪循環にある。	
		観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・今までの販売量をかるうじて維持するには、単価を下げざるを得ない。したがって総売上の落込はまだ歯止めがかかっていない。	
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・地域のホテル業をとりまく環境は非常に厳しい。新年会などの会合も減少傾向にあり、参加人数、単価とも減少することで、売上は縮小傾向にある。	
		旅行代理店(店 長)	販売量の動き	・国内旅行は相変わらず単価が低く、スキー商品はよく売れてきているが、その他のテーマパーク、温泉、味覚旅行の販売は伸び悩んでいる。特に20、30代の女性の勢いが無い。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・交通機関が利用できる時間に帰るため、特に夜間の乗客が減少している。	
		通信会社(経営 者)	お客様の様子	・客の商品買換のサイクルが長くなっている。	
		その他レジャー 施設[イベント ホール](職員)	お客様の様子	・コンサートは観衆を集められる歌手は限定され、展示会は経費削減で薄利でも興行を続けている状況である。	
		美容室(店長)	単価の動き	・依然として来客数の減少が続いているが、一人当たりの単価が上がってきた影響で売上が若干増加した。新しいスタッフを採用して店に活気が出た影響もあると思われるが、客の間に化粧品などの商品の認知度が高まった結果だと思われる。	
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・15年度税制改正の生前贈与の非課税枠拡大がまだ契約増大の追い風になってこない。	
		やや悪く なっている	商店街(代表 者)	販売量の動き	・プロパーの動きが悪いので早めにセールを行ったが、対前年比で15%減少した。
			商店街(代表 者)	来客数の動き	・暖冬といわれながら寒い日が続いた結果、来客数は減少した。
			一般小売店[時 計](経営者)	単価の動き	・年末から厳しい状態が続いている。必要最低限のグレードで求められるため、単価が上昇しない。
			一般小売店[衣 服](経営者)	お客様の様子	・年明け早々のバーゲンはお客様の財布のひもが固く売上が伸びなかった。
	一般小売店[家 具](経営者)		競争相手の様子	・家具の小売業は、全国のメーカー、同業販売店の倒産が毎週のように続いている。	
	百貨店(売場主 任)		お客様の様子	・正月営業は売上の増加となったが、下旬に入って大幅に来客数が減少し、購買数が減っている。また、値下がり幅の大きい単価の低いセール品のみ購入する。固定顧客は雑誌掲載等のトレンドのはっきりしたブランド以外は購買意欲が見えない。	
	スーパー(経営 者)		単価の動き	・年末年始及び連休など、高級商材のボリューム買いは大幅に減少し、おいしいものを少しずつという方向へ購買行動の変化がみられる。	
	スーパー(経営 者)	単価の動き	・来客数の落込みは止まった気配だが前年同期比で客単価が落込んでいる。やはり個人消費のレベルが落ちているとしかいいようがない。		
	スーパー(広報 担当)	お客様の様子	・価格が安くとも、不必要なものは買わないという傾向がより強まっている。		
	コンビニ(経営 者)	単価の動き	・115円の缶のドリンクより80円の紙パックへ売れ筋がシフトするなど、単価下落傾向が続いている。		
	衣料品専門店 (店員)	お客様の様子	・セット購入をする客がみられなくなった。		
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・平均単価が低下してきている。客がより安い車種へ転換してきている。			
自動車備品販売 店(従業員)	お客様の様子	・昨年より降雪が少なく、その分来客数も少ない。また気候的要因以外でも、全般的に各店とも来客数が減っており、12月の反動もあるが購買意欲は低く、目的買いがほとんどで売上は低迷している。			

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	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・一店舗当たりの来客数が前年比10名前後減少している。	
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・季節的な変動はあるが、特に正月休みは長かったにもかかわらず、その効果はなかった。海外旅行に流れている。	
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年末年始の来客をかなり期待していたが、温泉娯楽、帰省等でもさほど目立ったこともなく、前年比も減少した。土産等の買物も控えめで客単価も下落した。	
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・年始が休日であった関係で年会等の会議の出足が遅く、本格的に動き出したのが10日ごろからであった。結局前半の出遅れが最後まで響いた。	
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・受験生の宿泊も地方試験の増加と家庭経費の削減、志望校の絞込みで大幅に人数、宿泊数とも減少している。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・1月に入り海外旅行の受注が減少している。春商品を発売したが人気の関東の大型テーマパークの売行きも芳しくない。	
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の高い料金時期が終わり、安い料金の海外旅行などは卒業旅行を中心に、国内旅行は熟年層を中心に申込は増えるはずであるが動きが鈍い。来店客の購買意欲は非常に薄れている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・路線バスを利用する客が多くなってきている。	
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・月を経るごとに悪くなってきている。レストランの売上も道交法改正により、来客減を差し引いても売上が10%落ち込んでいる。	
		その他レジャー施設（企画担当）	来客数の動き	・夜間の来客数が減っており、レジャー消費の縮小が感じられる。	
		悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・バーゲンセールの前倒しの結果、中旬以降から極端に悪くなってきた。
			商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数の減少が激しい。来客数なしという日もある。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・寒さもあり、客が店に足を運ばないという状態が続いている。
			百貨店（売場主任）	それ以外	・百貨店出入りの中小取引先に倒産、清算、廃業などが増加し、個人外商関係の顧客も廃業などで更に冷え込んでいる。
百貨店（売場主任）	単価の動き		・1月のセール商戦においても厳しさは変わらない。中旬からは再値下げした商品しか反応がなく、とくにミセスゾーンで価格に対する意識の高さを痛感した。		
スーパー（店長）	単価の動き		・12月商戦が不調であった事もあり、バーゲンの前倒し等で非食品を中心に単価下落が顕著である。食品においても農産物は相場が若干高めで推移したが、トータルではスーパーマーケット各店の安売り攻勢で単価が低下している。		
コンビニ（経営者）	来客数の動き		・3時のおやつに儉約が目立つほか、1日の温度差が激しいため、外出する事が少なくなっている。		
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き		・顧客招待のバーゲンセールのDMの反応が悪く、来客数が減少している。		
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き		・11月、12月は悪いながらも昨年と同じ推移をしていたが、今月に入り来客数の減少と合わせて客単価低下により、国内、海外の申込みが金額で前年実績を割り込んだ。特に海外はアジア圏以外の長距離方面が敬遠されている。		
美容室（経営者）	来客数の動き		・近隣の大型スーパーが閉店してから、客の流れが変わり人通りが少なくなった。		
その他住宅[展示場]（従業員）	お客様の様子	・アンケート回答において若年化と計画年数が3年以上先の客が多くなっている。当然予算も少なくシビアになっている。			
企業動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因もあるが、新規での業務依頼が増えている。また、取引先、顧客から忙しいという声が聞かれる。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・注文がますます小口になり、来客数も減少傾向である。	

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
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・接着材料からみると、半導体関連は依然として厳しく、家電関連は製品によってばらつきがあるが総量は変わらない。建材関連はますます好調である。特に石材接着剤は良い。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格は低迷したままであり、相変わらず安値受注の競争相手がしぶとく出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常は、1～3月は年度末需要期ながら活発な動き感がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備の目的がはっきりしたものは買うというように財布のひもが固い。ただ、研究に必要とする設備では注文が取れるほか、特注品は標準品と比べて注文が取りやすくなっている。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・商品の荷動きは比較的活発で、例年に比べ好調な進捗度合いで推移しているが、その一方で価格の下落が目立っているため、トータルで考慮すると景気状況の変化はあまり見られない。
		司法書士	それ以外	・商業登記、不動産登記は新規よりも解散、抹消などが目立つ。件数も少ない。
やや悪くなっている		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が増えずに価格だけが低下しつつある。同じ商品でも1～2割低下している。それでも商売になる場合はいいが、取引先でも在庫を極力持たない状態で、委託商品による消化仕入れが増えてきている。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節的に仕事量が少ない時期ではあるが、今年は極端に少ない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・戸建分譲についてはまだまだ状況が悪く、新聞チラシ折込、住宅情報等を媒体として広告しても集客が思うようにいかない。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・冷蔵、冷凍製品の動きが悪い。また関西国際空港での輸入貨物の取り扱いが減っており前年度を大幅に下回っている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・運送料金及び作業料金の減額改定の申入れがあり、その中で販売量の減少、販売単価の低下の実態が提示された。
		不動産業（経営者）	それ以外	・賃貸テナントの入居率が相変わらず悪い。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・コピー、製本等の作成代行業は、昨年実績のほぼ7割、3か月前のほぼ1割減の受注額となっている。特に広告代理店が著しく落ちている。
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁、民間とも工事量が減少しているため、競争が一段と激化してきている。	
雇用関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・顧客企業からの求人は相変わらず少ない状況が続いており、条件等も厳しい状況にある。派遣料等も来期から一層のデフレ傾向にある。
		人材派遣会社（社員）	それ以外	・昨年の12月まではパート、人材派遣の事務職が伸びていたが、1月に入って求職数がかなり減ってきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年比は前年実績が低調なために高くなっているが、2年前と比べるとかなり低調になっている。その中で、塾、予備校、専門学校などの教育関連の求人数が例年に比べると活発になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中小企業の採用活動は相変わらず厳しいが、大手企業は昨年でリストラが一段落したのか採用活動に動きが出てきている。
		職業安定所（職員）	それ以外	・中高年齢者の離職理由が、自己都合より会社都合によるものが上回っていることから、企業が中高年齢者のリストラを継続実施していることがうかがえる。
職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の動きは前年同月比で6か月連続上昇しているが、パート中心のため力強さが感じられない。		

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新規及び有効求職者数は2か月連続で前年同月比減となっている。 ・雇用保険の受給資格決定件数や受給者実人員も数か月連続で前年同月に比べて減少している。求職者数からみれば景気は良くなりつつあるのかと思われるが、一方で、求人数の動きは安定しておらず、また、管内大手企業の廃止や地場産業の不振による人員整理があるなど不安定要素も強い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・厳しい雇用情勢の中、正社員をリストラする企業が増加し、一時的な短期雇用として派遣社員を採用する企業が増加している一方、長期的、安定的な受注が減少している。 ・業務量の負荷が大きく、退職する正社員、派遣社員
		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・来年度の新卒も含めた社員採用は、予定人員も少数で、企業の採用基準も依然として厳しくなっており、求職者のスキルが求められている。
		学校 [大学]（就職担当）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・次年度の求人票等が送られてくる時期になったが、本年度の採用計画が不確定なのか、送付されてくる件数が少ない。送付されてくる求人票においても、採用人数が絞られている。
		学校 [大学]（就職担当）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・景気の減退により、追加求人数が大幅に減少した。12月末現在、前年度比61.5ポイント減少した。業種別では、建設業と印刷、ゴム製品、電気機械の製造業及び運輸業の落込みが目立った。
	悪くなっている			