

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<br>動向<br>関連 | 良く<br>なっている   | 通信会社（経営者）   | 単価の動き   | ・ある取引先は、先行投資によってここ数年にない売上を短期間で上げた。   |
|                |               | 美容室（店員）   | 単価の動き   | ・ボーナスが出たせいもあり、基本的に客単価も高く、来客数も好調であった。   |
|                | やや良く<br>なっている | 一般小売店〔時計〕（経営者）  | 来客数の動き  | ・現在入居しているショッピングセンターが建替えて全館リニューアルされるため、閉店セールを行っている。31年にわたって地域密着型の営業を続けてきたせいか、様々な客の来店が増えている。関連イベントも多く、来客数はかなり伸びている。              |
|                |               | 百貨店（売場主任）   | 販売量の動き  | ・クリスマス、お歳暮と12月商戦は前年を上回る実績を残した。宝飾、時計やスーパーブランドなどでは高額品の動きがよく、売上の押上げ効果がみられた。季節商品のコートなども12月前半は苦戦したが、気温が下がるにつれて後半は前年を上回る売上となった。      |
|                |               | 百貨店（売場主任）   | 販売量の動き  | ・気温の低下に伴い、それまで低迷していた防寒用品を中心に衣料や婦人用品が動いている。クリスマスギフト需要は平均単価が下がり、特選ブランドが不調であるものの、平場商品がそれをカバーしている。                                 |
|                |               | スーパー（経理担当）  | 販売量の動き  | ・比較的天候に恵まれたことや、適度な冷え込みにより売上は堅調に推移し、11月までの低迷からは脱出の兆しがみられる。  |
|                |               | 衣料品専門店（営業・販売）   | お客様の様子  | ・ほかの人とは少し違うスーツを着てみたいという客が増えている。  |
|                |               | 家電量販店（経営者）  | 単価の動き   | ・地上デジタル放送の開始に伴い、液晶テレビやプラズマテレビが動いており、単価アップにつながっている。   |
|                |               | 家電量販店（店長）   | 単価の動き   | ・デジタル家電商品が単価を引き上げている。乾燥機能付き洗濯機も新型の投入で品切れが出るなど活況を呈している。健康関連商品も単価の高い物が出ている。この結果、来客数や販売量は減少しているが、売上は前年水準を維持している。                  |
|                |               | 乗用車販売店（経営者）   | 販売量の動き  | ・年末年始から販売や修理の数が増えている。特に高額商品が売れている。   |
|                |               | 乗用車販売店（経営者）   | 来客数の動き  | ・一極集中的な形で、良い店には客が入っている。  |
|                |               | 乗用車販売店（営業担当）  | 単価の動き   | ・12月は特に300万～500万円の高級車がよく売れた。なかでも高級ワンボックスカーの人気車種が当支店で一番よく売れた。   |
|                |               | 一般レストラン（スタッフ）   | 販売量の動き  | ・11月は数年ぶりに既存店の前年比をクリアすることができた。月末が土日であったことにも助けられたが、上向き傾向にあることは確実である。  |
|                |               | 観光型ホテル（経営者）   | 競争相手の様子 | ・今月の売上は前年をかなり上回る見込みである。最近では地元の同業者からも、単価は相変わらず低いが販売量が伸びてきたという声が聞かれるようになった。ただ、SARSによる海外旅行の不振によるところも大きいと考えられるので、本当の景気の回復とはまだ言い難い。 |
|                |               | 都市型ホテル（経営者）   | 来客数の動き  | ・海外旅行が弱含みなためか、国内旅行が少し持ち直しているように感じる。これは当社だけでなく、神戸市内のホテル各社についても需要が増えているようである。  |
|                |               | 都市型ホテル（スタッフ）  | 来客数の動き  | ・今年の夏以降、個人客の利用が宿泊、食堂ともに増加傾向にある。今月も忘年会の利用が順調であり、3か月前と比較するとやや良いと感じる。   |
|                |               | 都市型ホテル（副総支配人）   | 販売量の動き  | ・宿泊は来客数、単価ともにやや減少傾向であるほか、一般宴会は忘年会等で増加傾向にあり、レストランも全般的に好調である。<br>・お節料理やクリスマスケーキが、社外での販売に取り組んでいることもあって好調である。                      |
| 旅行代理店（営業担当）    | 販売量の動き        | ・国内旅行は堅調に推移していることに加えて、海外旅行が回復している。1月～3月出発の旅行受注が前年比で約105%となっている。 |         |  |

|                      |                |  |  |
|----------------------|----------------|--|--|
|                      | タクシー運転手        | お客様の様子   | ・流し営業での乗車機会の増加傾向は引き続き順調に推移している。ただし、ボーナス月という要因や、5,000円以上は5割引運賃の定着という要因が作用していることも考えられ、明確に景気回復に向かっているとの確信には至っていない。                      |
| 変わらない                | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | 来客数の動き   | ・12月商戦は毎年売上が減少傾向にあるが、暖冬によりコート等の冬物重衣料の動きが悪く、前年割れに終わった。  |
|                      | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | お客様の様子   | ・良い商品を買いたいという客が増えているので、客単価が上がっている。   |
|                      | 百貨店（売場主任）      | お客様の様子   | ・気温は下がったものの重衣料の動きが悪く、早くもセール待ちの状態である。クリスマスのプレゼント需要も低調なほか、オケーション対応の衣料も動きが悪く、昨年のものを着回して済ますという感がある。                                      |
|                      | 百貨店（売場主任）      | 来客数の動き   | ・大阪のミナミ地区は、大型商業施設が10月にオープンしてにぎわいが戻り、まだ良くなるまでは至らないが現状維持で推移している。<br>・月の前半は暖冬や週末の雨の影響で売上が思わしくなかったが、月中ごろの週末は雨もなく寒波で盛り返し、予算ベースは確保の見通しである。 |
|                      | 百貨店（担当者）       | 単価の動き  | ・定価販売は防寒衣料を中心に不調が続いている。バーゲン商品は低価格商品を中心によく売れるなど、バーゲンは好調に推移している。   |
|                      | 百貨店（経理担当）      | お客様の様子   | ・セールの売上は前年を少し割り込んだが、予想の範囲内である。数量のみのダウンで単価は変わりなかった。一方で、お節料理がよく動いており、衣料品も気温が下がってからは上向いている。   |
|                      | 百貨店（営業担当）      | お客様の様子   | ・大型新規催事や新材材バーゲン等が好調に推移して、今月は予算を達成することができたが、前年と同じような催事やバーゲン等は非常に苦戦した。   |
|                      | 百貨店（営業担当）      | 単価の動き  | ・お節料理の受注は件数、金額とも昨年以上であったが、お歳暮は減少が目立った。高額品においては、今月も引き合いが少なかった。  |
|                      | 百貨店（売場担当）      | 販売量の動き   | ・3か月前に比べて衣料品が前年比で売上を伸ばしている一方、レストラン、食品が前年を割っている。  |
|                      | スーパー（経営者）      | お客様の様子   | ・12月は比較的天候に恵まれ、来客数は順調に推移した。クリスマス、歳末商戦においても1ランク上の商品が比較的順調に売れた。しかし、大量購入には至っておらず、良いものを少しずつという状況である。                                     |
|                      | スーパー（店長）       | お客様の様子   | ・1人当たりの買上点数は増えているが、1点当たりの単価は低く、全体の金額を抑えて数を多く購入する傾向が続いている。その結果、お節料理にお金をかけても、その他の部分で節約する傾向がみられる。                                       |
|                      | スーパー（経理担当）     | お客様の様子   | ・お正月用品のニーズは少量化が進んでいるほか、単品より製品化された商品、高付加価値の商品より値ごろ感がある商品へと変化している。   |
|                      | コンビニ（経営者）      | 販売量の動き   | ・関西限定の弁当類も、告知が弱いためか思ったほどの効果は出しておらず、弁当類の販売数量が伸びていない。  |
|                      | 家電量販店（営業担当）    | 単価の動き  | ・テレビの地上デジタル放送が始まり、薄型テレビ等の単価アップを見込んでいたが、高額なテレビの買い控えがみられる。販売台数、売上ともに前年を大きく下回っている。  |
|                      | 家電量販店（企画担当）    | 販売量の動き   | ・薄型テレビ、DVD、デジタルカメラは堅調に伸びているが、白物家電や季節商品が伸び悩んでいる。  |
|                      | 乗用車販売店（営業担当）   | お客様の様子   | ・月初の販売量は例年と大差がなかったが、10日過ぎから極端に低下し、トータルでは前年を割る見込みである。年末商戦の盛り上がりもなかった。   |
| その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当） | 販売量の動き         | ・直営ショップの売上は前年比で横ばい状態である。暖冬による冬物衣料の販売が苦しく、今年はマークダウンのタイミングが早い。 |  |
| 観光型旅館（経営者）           | 来客数の動き         | ・カニシーズンであるが、前年と比較しても来客数がかなり減っている。当館だけでなく周囲の旅館も同様である。         |  |
| 旅行代理店（店長）            | 来客数の動き         | ・雪が降るのが遅く、クリスマスから年末年始のスキー客のキャンセルが多数発生し、大きな痛手となった。            |  |

|           |         |                    |              |   |
|-----------|---------|--------------------|--------------|---|
|           |         | 旅行代理店（広報担当）        | お客様の様子       | ・年末年始の旅行の前年比について、海外旅行を90%、国内105%程度と予測していたが、実際は少し低い。毎年よく売れるカニの消費が伸びていないことも考えると、景気が良くなっているとは思えない。 |
|           |         | タクシー運転手            | 来客数の動き       | ・神戸ではルミナリエというイベントがあり、全国各地から人々が来るため、ホテルなどの宿泊は満杯状態であるが、日常的な客の動きは少ない。                              |
|           |         | 通信会社（経営者）          | 販売量の動き       | ・年末商戦が盛り上がり欠ける。これは今年の夏から秋にかけてやや大きな需要があり、それにより先食いされたことによるものと思われる。                                |
|           |         | 美容室（経営者）           | 来客数の動き       | ・12月は毎年売上が増えるのだが、忙しい日と暇な日が分かれただけで売上は増えなかった。   |
|           |         | 住宅販売会社（従業員）        | お客様の様子       | ・新規販売物件の販売センター来場者数に大きな変動がない。ただし、成約率はやや低下していることから、回遊客が増えていると思われる。                                |
| やや悪くなっている |         | コンビニ（経営者）          | 来客数の動き       | ・年末の仕事納めが26日と例年より早くなったため、来客数が減少した。  |
|           |         | 衣料品専門店（経営者）        | 単価の動き        | ・単価が安くなっている。今年に限れば暖冬の影響でコート、防寒衣料が売れにくく、在庫が増えている。売れているのは単価が安い物である。                               |
|           |         | その他専門店【医薬品】（経営者）   | 来客数の動き       | ・年末らしい盛り上がりもなく、雑貨や掃除関連商品の動きが鈍い。また暖冬のため、薬の回転率が良くない。  |
|           |         | 都市型ホテル（スタッフ）       | 来客数の動き       | ・宿泊は前年をやや上回ってきているが、宴会やレストランの来客数が減少している。忘年会、新年会も、企業のリストラに伴って1件当たりの人数が減少している。                     |
|           |         | 通信会社（経営者）          | お客様の様子       | ・顧客のIT関連予算の枠が厳しく、査定も厳しくなっている。   |
| 悪くなっている   |         | 一般小売店【精肉】（管理担当）    | 単価の動き        | ・12月の最需要期における原料と牛の価格の高騰が大きく響いた。売上金額は昨年並みに落ち着くと思われるが、利益は全く確保できない状況である。                           |
|           |         | その他専門店【宝石】（経営者）    | 単価の動き        | ・例年はクリスマス商戦が1年のピークであるが、来客数及び客単価が前年に比べて30%ダウンするなど、ユーザーの消費意欲は冷めている。                               |
|           |         | 競輪場（職員）            | 単価の動き        | ・1人当たり車券購入額が、3か月前の33,800円から25,600円に減少した。  |
| 企業動向関連    | 良くなっている | 電気機械器具製造業（企画担当）    | 受注量や販売量の動き   | ・住宅、店舗施設の着工、改築が増加しており、好調な業績が確保できている。  |
|           |         | 建設業（経営者）           | 受注量や販売量の動き   | ・これまで実施には至っていなかった宅地での電線類地中化について、具体的な見積依頼等が増えている。そのうち何件かは受注ができそうである。                             |
| やや良くなっている |         | 食料品製造業（経営者）        | 取引先の様子       | ・例年みられる年末の傾向を差し引いても、取引先にレギュラー商品の在庫を増やす動きがみられた。  |
|           |         | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・ダンボール業界では、11月から値上げを実施するためユーザーと価格交渉を行っているが、一部では予想より交渉が進んでいる。販売量も少し安定してきた。                       |
|           |         | 金属製品製造業（経営者）       | 受注量や販売量の動き   | ・各商品とも受注量が微増するなど、動きが出てきている。   |
|           |         | 電気機械器具製造業（経営者）     | 受注量や販売量の動き   | ・設備機械が動き出している。特に精密光学分野の設備の引き合いがみられる。  |
|           |         | 広告代理店（営業担当）        | 受注量や販売量の動き   | ・業種や地域にかなり偏りがあるが、全体的な受注は増えている。  |
|           |         | コピーサービス業（従業員）      | 受注量や販売量の動き   | ・今月は年賀状印刷の受注が最もピークを迎える月であるが、例年に比べて好調である。不況のあおりを受け、お歳暮から年賀状のみにする人がますます増えたことも大きな要因である。            |
|           |         | その他非製造業【衣服卸】（経営者）  | 受注量や販売量の動き   | ・商品の動きが12月後半から1月にかけて集中したが、全体としてはまずまずである。その一方で、動きが集中したことによるトラック不足などにより、配送面に混乱をきたした。              |
| 変わらない     |         | 不動産業（営業担当）         | 取引先の様子       | ・建売業者やマンション業者等による土地の取得意欲はおう盛だが、立地条件が非常に偏っており、再販売価格の条件が非常に厳しい。土地価格は一部で下げ止まっているものの、依然として低下し続けている。 |

|           |                |                               |  |  |
|-----------|----------------|-------------------------------|--|--|
|           |                | 経営コンサルタント                     | 取引先の様子   | ・顧問先である中小規模の食品スーパーマーケットでは、売上高がいずれも前年水準を1割～3割下回った。  |
| やや悪くなっている |                | 繊維工業（団体職員）                    | 受注量や販売量の動き   | ・今月は需要期であるが、受注数量は前年を下回っており、さらに上昇する原材料価格を販売価格に転嫁することができないという厳しい状況にある。                                     |
|           |                | 輸送業（営業所長）                     | 受注量や販売量の動き   | ・年末にかけて集中していた輸入の航空貨物が、ここ数年は2～3か月前から分散して入ってくる傾向が強まったことから、季節的な要因もあるが秋口の方が量は多くなってきている。                      |
|           |                | 司法書士                          | 受注量や販売量の動き   | ・例年12月に出てくる事件も今年は少ないほか、全体的な量も少ない。  |
| 悪くなっている   |                | 繊維工業（経営者）                     | 取引先の様子   | ・新春用の商品仕入れがほとんどなく、レンタルが多いので売上につながっていない。手持ちの在庫も増えつつある。  |
| 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（社員）                    | 求人数の動き   | ・求人数は微増傾向にある。ただし、他社との競合が増えたことにより、単価の下落傾向は依然として続いている。実質的に、売上増の割に増益にはつながっていない。                             |
|           |                | 求人情報誌製作会社（編集者）                | 周辺企業の様子  | ・採用を継続し、新事業や店舗を展開している企業と、依然採用を控える企業とが二極化しているものの、新卒募集を数年ぶりに行う企業が出てきている。                                   |
|           |                | 職業安定所（職員）                     | 求人数の動き   | ・新規求人は、前年比において3か月連続で約20%の増加となり、有効求人も18か月連続で増加している。派遣、請負求人の減少はみられないが、新規求人の増加分のなかには、製造業で直接雇用で切り替える動きがみられる。 |
|           |                | 民間職業紹介機関（支社長）<br>学校〔大学〕（就職担当） | 採用者数の動き<br>求人数の動き  | ・デジタル家電の好調により、関西の電機、機械メーカーの採用意欲がおう盛である。<br>・先月に続いて、今月も追加求人アンケートを実施したところ、中小企業を中心にまだ充足できていないのか、求人が増加している。  |
| 変わらない     | 人材派遣会社（経営者）    | 求人数の動き                        | ・例年は年末に出てくる仕事が出てこない。その一方で、貿易関係には非常に強い動きがみられる。  |  |
|           | 人材派遣会社（社員）     | 求人数の動き                        | ・求人数が回復の兆しをみせてきたものの、年末にかけて増加するはずの新規の長期受注が減少するなど、増減が交錯する状況となってきた。安定的な需要の増加ははまだ見込めない。      |  |
|           | 職業安定所（職員）      | 採用者数の動き                       | ・就職者数は各月ごとに前年比で増減を繰り返し、予断を許さない状況が続いている。また、常用就職が減少し、パート就職が増加に転じたが、求職者の希望条件に変化が生じていると思われる。 |  |
|           | 職業安定所（職員）      | 求人数の動き                        | ・求人数は増加しているが、情報サービス業のみの増加が目立ち、その他の産業からの求人は一進一退の感がある。                                     |  |
| やや悪くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き                        | ・10月、11月と新聞求人広告数は前年を上回ったが、今月に入り一転して減少した。1件当たりの求人規模も縮小している。                               |  |
| 悪くなっている   | 民間職業紹介機関（職員）   | それ以外                          | ・地域に約160軒ある簡易宿泊所、日雇労働者用ホテルで客室稼働率が約60%に下がるなど、景気の悪さを裏付けている。                                |  |