

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	通信会社（経営者）	単価の動き	・昨年末に引き続き、数年ぶりの大型案件が複数受注できている。IT投資に対する客の考え方が明らかに前向きになっている。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・年末年始開催により、来場者が3か月前より4%増加した。また、正月開催や電話投票、他競輪場での場外発売などの要因もあるが、1人当たりの購入金額が35%増加した。
	やや良く なっている	一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・1月の売上は前年比で50%程増加する見込みであり、2年前に比べても17%の増加となりそうである。これは高額ワインを中心としたワインパーティーへの参加が予想以上に多かったことと、高額ワインが若干売れ始めたことによるものである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・特選品売場を中心に売上が上向き傾向にあり、ジュエリー、雑貨、衣料品ともに安定的に売上を確保している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・初売りの福袋からクリアランスセールへと客の動きは活発である。中旬から気温の急激な低下で来客数が減少したものの、前半の貯金が大きかったため、売上は前年比で5～6%増の推移となった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・大々的セールを実施しているにもかかわらず、気温の低下により防寒着などをプロパー価格で購入する姿がみられた。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・年初めの福袋やクリアランスなどでまとめ買いをする客が増え、月末にはインテリア商品の引き合いも多くなった。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中旬からの冷え込みで、旬の鍋物商材を中心に単価の高いものが伸びた。また、BSEや鳥インフルエンザの問題はあるが、単価の高い和牛のほか、豚や国内鶏を中心に何とか畜産物も売上を確保した。そのほかにも水産物の売行きが好調であったことから、全体としては比較的好調な売上となった。
		スーパー（企画担当）	競争相手の様子	・高速道路が延長されて日帰り観光客も増えているため、売上は若干伸びている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・1月初旬は暖かい天候に恵まれたことや、企業の仕事始めが例年より1日早まったことにより、徐々に前年の売上高を確保している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・全体としての売上は前年とあまり変わらないが、今月は高級車、高額車両の引き合いが多かった。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・法人ユーザーの営業用の車の入替えが増えてきている。使用頻度の高い車にシフトする客や、カーナビなど付属用品の取付けも増えている。
		その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・販売だけではなく、下取り、買取り、リフォームや修理などを行っているが、口コミで遠方からの来客が増えている。
		一般レストラン （スタッフ）	単価の動き	・外食業界全体でも客単価は昨年より上向き傾向であり、それが売上高の下落に歯止めをかけている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・正月は暖冬であったため、客の出足も好調で、前年に比べると来客数は大幅に増加した。また購買意欲もおう盛であったため、客単価が好調に推移した。
		都市型ホテル （副総支配人）	販売量の動き	・宴会部門はプライダルの減少などから前年を下回っているものの、宿泊はビジネス客を中心に客の増加がみられる。またレストラン部門は、食材に関する報道の影響を受けることなく、一般的に良好である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・流し営業での乗客数の増加傾向が、ここ数か月続いている。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・現在携帯電話は第三世代商品への移行時期であり、新しい機種が登場を待っている客が多い。総販売台数は市場の上位企業を中心として安定している。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・正月が暖冬で人出が増えたほか、イベントが予想外に好調であった。
ゴルフ場（経営者）	お客様の様子	・年末から雪のために休業しているが、預託金の返還の相談もほとんどなく、メンバーの中にも元気な企業が増えてきている。		

	その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	それ以外	・展示会の工夫を凝らして、少しでも実りを多くという企業の姿勢がみられる一方で、就職難を反映して学生用の就職関連のイベントが増えた。全体的には、コンサートもあってにぎわいをみせた。
	設計事務所 (所長)	お客様の様子	・今月に入って、小さい仕事ではあるが少しずつ増えてきた。
	住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・顧客の希望物件が商業地や駅近隣に多く出てきた。顧客の要望が二極化し、一部で相場に底打ちがみられるようになった。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・春から秋にかけてのプライダル層を中心に、購入意欲が比較的高い客が来場している。
	その他住宅 [情報誌] (編集者)	来客数の動き	・年末以降の住宅情報誌の販売が大きく好転しており、新たな需要が大幅に増加している。また、年明けからの新築マンションマーケットも活発化しており、販売状況は昨秋に比べて改善している。
変わらない	一般小売店 [時計] (経営者)	それ以外	・年末から閉店セールやオープンセールと大きなセールが続いたため、かなり来客数や販売が増えたが、原価を割って販売したものも多く、利益にはつながらなかった。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	単価の動き	・福袋で3万円から5万円の物が例年になく売れたのと同時に、5千円から1万円の物も例年並みに売れるなど、二極化が進んでいる。
	一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・昨年後半より明らかに好転の兆しがみえてきた関東地区に比べて、関西地区は在阪球団優勝の効果もなくなり、昨年夏頃の状況に戻っている。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・今月はバーゲンもあり、寝具などの高額商品が売れた。
	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・こだわりのギフトについては少し動いているが、一般のギフトについては歳暮同様、非常に厳しい状況である。
	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・セールの勢いはあったが、商材の供給が前年並みで終わった。 ・春物への移行期に気温が下がったことで客の出足も遅いほか、3時半頃から客は増えるものの、夕方の引きも早いという状況である。その結果、売上に勢いがなくなっている。 ・顧客が多いブランドはさほど数字を落としていないが、まだ春物を着る時期ではないので、取置きはあっても実売につながらない状態が続いている。
	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・売場のゾーンなどによって好不調があり、全体としては前年を維持するのが精一杯の状況である。ただし、プロパー、特価の売上構成に変化があったことで、やや悪化しているのが現状である。
	百貨店 (企画担当)	来客数の動き	・本格的な寒さが訪れたことや、12月までの苦戦の反動もあって、クリアランスセールが好調に推移した。
	百貨店 (営業担当)	お客様の様子	・先月末からのバーゲン展開によるマンネリ化防止のため、週替わりの媒体訴求を強化してきたが、超目玉品のみが好調であった。ただ、バーゲン商材は苦戦していたにもかかわらず、正月福袋は好調に推移した。前年実績の確保については、寒波による雪の影響で来客数が減少した日が2、3日あったため、大変苦戦している。
	スーパー (店長)	お客様の様子	・買上点数は維持または増加しているが、単価が下がっていることで、客単価は前年を下回った。広告商品や特売品の構成比が上がっていることがその原因である。
	コンビニ (経営者)	販売量の動き	・全体的には相変わらず来客数、単価ともに低迷しているが、昨年秋頃に新発売となった機能性飲料の売行きがますます好調で、全体を多少カバーしている。
	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・バーゲンであっても、ウールコートがなかなか売れなかった。
家電量販店 (経営者)	お客様の様子	・故障するまで買い替えず、また本当に必要なもの以外購入しないという状態に変化はない。ただ、提案次第でプラズマテレビやオール電化対応のリフォームなど、高付加価値商品の動きは決して悪くない。	

	家電量販店（店長）	単価の動き	・年末に引き続き、映像関係やデジタル関係の商品は好調に推移している。また健康関連、環境商品についても伸びてきている。しかし冷蔵庫、エアコンについては単価が下がっている。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	・テレビは薄型とプラズマ、デジタルカメラは高性能、洗濯機は乾燥機付、冷蔵庫は大型化など、単価の上がっているものは高額商品に多いが、全体の売上としては前年と変わらない。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・トラックなどの売行きは悪く、それに伴う車検と一般修理が減っている。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・年初から開催している展示会で、来客数、売上とも計画どおりの実績が上がった。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・来客数は減少しているが客足にばらつきはなく、週末はわずかながら増加している。
	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・神戸市内の各ホテルとも稼働率は昨年より上昇しており、需要は堅調である。国内旅行の需要が少し回復基調にある。ただし価格は低価格で横ばいである。大阪では需要増に伴って各ホテルが客室価格の割引率を縮小したが、それによって稼働率がダウンしたようである。
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・レストラン部門が不調であるほか、会社関係の研修会議が減少している。宴会部門も件数でカバーしているものの、単価下落は続いている。
	旅行代理店（店長）	お客様の様子	・鳥インフルエンザの影響により東南アジアの予約が減少しており、今後大きな痛手となる可能性がある。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・取引先のIT関係の予算に関する査定がシビアになっており、開発規模、開発単価が圧縮されている。
	その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・年末から物販系の店舗における単価の下落が目立っている。前年比で1割以上減少している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・新メニューを考案しても値上げはできず、売上にはつながらない。
	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	・DVDのレンタル売上は好調であるが、VHSのレンタル売上は低調であり、トータルでは前年割れとなっている。VHSからDVDへの切替え時期に当たるため、まだしばらくはこの傾向が続く。
やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・マークダウンセールが不調で、売上は前年比で7%から8%減の見込みである。今月のようなセール時期以外でもバーゲンの強化を実施しており、セールの魅力がなくなってきた。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・正月は福袋がよく売れたほか、例年にない暖冬だったため来客数も増えた。しかし、後半に寒くなって来客数が減少したほか、冬物の婦人服やプロパーの春物も売れない状態になるなど、大きく落ち込みをみせた。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・導線となっている県道沿いの店舗が全体的に落ち込んでいる。営業関連、土木建設など、日中の動きが悪い。同じ県道沿いのコンビニエンスストアがすべて落ち込んでいるのが現状である。悪いところでは15%の下落に及んでいる。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来店数が非常に不安定である。多いときには対応しきれないほどであるが、その反面極端に少ない日がある。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・12月まで回復しつつあった販売が、正月以降再び低迷し始めた。特に一般家庭用商品の動きが悪い。
	その他専門店 [医薬品]（経営者）	来客数の動き	・従来であれば正月用品が売れる時期であるが以前のような動きがない。また暖冬のため、薬の動きが鈍い。
	その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者）	競争相手の様子	・仕入れ値段が下がらないのに、販売価格は下げている。かなければいけないほど、販売量は落ちている。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・今月は前年比9%減の実績である。週末の積雪のために入場者が減った。雪がなければ5%減ほどで収まったと思われる。

		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の新春キャンペーンは昨年と比較すると来場者が増えているが、これは無料の福袋など景品の質を上げたためである。実態としては、不況で行くところがないので展示場に来ている感が否めない。
悪く なっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年末は人通りが少なく、正月明けの冷え込みにより更に少なくなり、開店休業が続いている。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・昨夏頃から前年比で上向き傾向にあったが、今年に入って急に来客数が落ち込んだ。例年は大人数で新年会を行っていた客が今年は来館しないなど、個人客の申込も昨年の勢いがなくなっている。
		美容室（店長）	販売量の動き	・来客数に変化はないが、普段なら売れるはずの商品を前月に前倒して売り切ってしまったため、今月の販売量が低下した。
企業 動向 関連	良く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業のIRプロモーションを行う業態に変更し、本年から本格始動した。その結果はまだまだニッチ産業で競合が少ない部分もあり、まずまずの滑り出しである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近は見積依頼などが確実に増えている。特に新規企業からの問い合わせと受注が増えてきている。
やや良く なっている		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販売量の前年比が、20%から40%増という水準で推移している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品を作るための機械設備がかなり前向きに動きだしている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年11月を底にして、12月、今年1月と受注が増えてきている。1月は受注以外にも、昨年に比べて見積書の発行数が倍増している。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月になって、住宅関連などの大口顧客の部材搬入量が増えてきた。年度末に向けて若干上向き傾向である。一般貸切の動きも上向きである。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・過去半年間の受注量は軒並み目標を下回っていたが、今月になって目標を超える受注量となった。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・機械部品製造業、IT関連の金型製造業などで企業の販売量は増加している。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・阪神地域のショッピングセンターが年末年始にかなりのにぎわいをみせていた。売上も好調であった。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規案件の引き合いが増えてきている。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・福袋の販売好調など久しぶりに好材料がみられた。荷動きも年末年始に集中したが全体的には堅調であったため、トラック不足で積み残した日もあった。
		変わらない		食料品製造業（従業員）
繊維工業（経営者）	取引先の様子			・問屋が仕入れを控えているが、製造を止めるわけにはいかずに在庫増が続いている。売上減少に加えて、在庫増が金利負担の増加へとつながっている。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き			・受注量及び販売量が変わらない。価格は材料が値上がりしたが、1%も転嫁できていない。
出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き			・この3か月間売上は前年を多少上回っているが、受注単価の低下により収益が伴わず、業績の回復はなかなか進まない状態である。
金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き			・建機、トラックに関連する部品の生産が忙しい。
不動産業（経営者）	取引先の様子			・建売、マンション用地の取得意欲が依然おう盛であるが、再販売価格が弱含みのため取得価格も抑制されている。
経営コンサルタント	取引先の様子			・小売業の取引先では、出店を増加させようとする傾向も見受けられるが、これはドミナント戦略による守りの動きであって、景気改善による出店増加ではない。
司法書士	それ以外			・事件数は多くないが、会社の設立や増資といった前向きな仕事が少し増えた。
コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き			・毎月受注の定期オーダーが1月に入ってなくなった。そのほかにも受注が減少した企業が数社ある。

	その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量 の動き	・在阪各局に投下されたテレビ広告予算は前年を下 回っているが、当社は営業チームの努力で低視聴率に も関わらず在阪局でのシェアを挽回しつつある。	
やや悪く なっている	食料品製造業 (経営者)	取引先の様子	・消費税の内税表示への変更に伴って、コストダウン を迫る取引先が増えている。	
	繊維工業(経営 者)	取引先の様子	・今年4月から実施される消費税の内税表示に関連し て、取引先から5%の値引き要求が出てきた。	
	繊維工業(団体 職員)	受注量や販売量 の動き	・原材料である綿糸の高騰で採算がより圧迫されてお り、受注を見合わせざるを得ない状況である。	
	一般機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子	・航空機部品関連の得意先の多くで業況が悪くなって いる。	
	輸送業(営業所 長)	受注量や販売量 の動き	・毎年1月は国内貨物の動きが一時的に鈍る傾向があ るが、今年は前年に比べ10%程減少している。また開 空での輸入貨物も、東南アジアの国々が1月22日から 旧正月の休みであるため、配達予定が減少している。	
悪く なっている				
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 (経営者)	求人数の動き	・貿易事務、経理事務関係の需要が増加している。年 度末に関わる仕事も増えているが、優秀なスタッフが 限られており人員不足である。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・正社員や契約社員などの引き合いが特に多くなって いるが、紹介できる人材が絶対的に不足している。求 人を出しても反応がなく、登録会にも人が集まらない。 企業が必要とされる人材は各派遣会社で取り合い になっており、仕事を紹介できないスタッフと二極化 している。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・今月に入って求人の動きが活発化している。特に、 中小企業からの新聞の求人広告が増加している。今月 の求人数全体でみると、前年比12%の増加を達成して いる。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数の動きは増加傾向に拍車がかかった。求 人内容は依然として派遣・業務請負が多数を占めるた め、ミスマッチの傾向も増加しているが、求人の増加 は確実になった。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・年度内採用の追加求人依頼が大幅に増加している。	
変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数そのものは増加傾向にあるが、35才位までの 若年層の即戦力を求める企業に対し、スキルの高い求 職者が非常に少なく、雇用のミスマッチが深刻化して いる。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・新聞の求人広告に関しては横ばい状態である。特に 求人数が増えている印象はないが、求人紹介業の出稿 が増え始めている。メーカー側の動きが多少出てき た。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・新聞広告は単価が安くなっているにもかかわらず価 格が高いイメージがあり、フリーペーパーなどとの競 合で受注件数が伸びない。	
	学校[大学] (就職担当)	求職者数の動き	・1月2日現在の就職内定率は78%で、3か月前から 8ポイントしか上昇していないことから、学生を取り 巻く環境は依然として厳しい。	
やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・年始は良かったが、中旬から求人件数が下降してい る。特に飲食業の求人が減少している。	
	民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・例年この時期は年度末の公共工事ラッシュとの関係 で求人数が一気に増加するが、今年はその兆候がほと んどない。しかし、データ上は前年比でさほど悪くな い。	
悪く なっている	-	-	-	