

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）	お客様の様子	・昨年末以降、順調に大型の投資案件の開発が進んでいるため、売上がV字回復している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年、2月は谷間にあたるが、話題性のある商品が出ているため販売が落ちない。
	やや良く なっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・駅前開発が完了して街が新しくなったので、客も増えて元気の商店街となった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・プロパー商品の販売前倒しで売上が順調に推移し、婦人服だけではなく紳士服飾などファッションアイテムが全般的に上向き傾向である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ブライダル関連の宝飾品などの動きは鈍く、売上自体は前年割れの状態であるが、春物衣料の動きや、株価に連動した動きをする高額な宝飾品や時計などの動きは、商談レベルでは活発になってきている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・2月に入ってもセールの勢いは衰えず、さらに気温の上昇から春物の動きが前年に比べ活発化している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬から気温が上昇して来客数が増えたほか、スプリングコートやジャケットなど春物の動きも活発になり、売上が好調に推移した。春のブライダル関連商品やマザーニーズを中心としたモチベーション需要は前半苦戦したものの、後半は盛り返して前年を上回る結果となった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・薄型テレビや高級時計が欲しいなどの声が多く聞かれ、買いたい物が何もないという一部の高齢者を除くと、景気が悪い話は聞かれなかった。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・各店舗の1日当たりの売上が若干伸びてきている。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・春物のオーダースーツについての問い合わせが増加しており、生地の入荷を待っている客が例年より多い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・価格に関わらず販売の引き合いは多くなってきた。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・この2月は売上が昨年より2割以上アップしている。7年前の消費税率引き上げ時の、駆け込みユーザーの乗り替えが増えてきている。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	それ以外	・寒暖の差が激しいため、風邪薬や、花粉時期による鼻炎薬など薬品の動きが良い。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・他館の様子をみても、今月はどこも忙しそうであった。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は前年に少し及ばないが、婚礼が好調である。また、レストランのランチバイキングの内容を一新した結果、通常の3倍の来客数増となり収入アップに貢献している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランではBSEの影響で鉄板焼きなどが不調だったことから、前月比30%ダウンとなっているが、宿泊に関しては、単価の低下があったものの販売室数が少し増加している。また、宴会においても叙勲の祝い、法要、お別れの会など個人利用が目立っているなど、全体としては上向いている。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・婚礼は前年を大きく下回っているほか、レストランも一時の力強さはみられないものの、宿泊は増加傾向を示しており、上昇の勢いが感じられる。また、宴会においても、若干の増加がみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昨年末以来、流し営業での乗客数の増加傾向は横ばい状況だが、昨年前半よりは明らかに好転している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1台の車にまとめて乗車する客が増えている。チケットの使用が少なく済み、安く乗れるということが浸透してきた。
		通信会社（経営者）	それ以外	・他社の経営者と話をしていると、販売量の増加、設備投資の増加などの明るい話が多く聞かれた。
ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・この時期は天候に左右されるが、雪がないこともあって来客数は前年に比べて1割ほど増加している。単価についてもほぼ前年並みを確保している。		

	美容室（店員）	単価の動き	・今月はシャンプー、トリートメントのケア商品がよく売れた。
	設計事務所（所長）	お客様の様子	・取引先の自動車販売店では、新車もよく売れていて景気の良い話をしている。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・一部の限られたエリアだけマンションの販売単価が上昇傾向にある。ただし、こういった傾向が近畿圏全域に広がっているわけではない。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・2月のキャンペーン来場者数は昨年と変わらないが、客からの住宅に関する質問件数が各展示場とも増加している。具体的に住宅建築を検討している客が増えてきた。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・昨年抑え気味になっていた新築マンション供給が復活しつつあり、大型案件や高額立地の商品企画も増えている。また割安物件の売行きでは、高価格帯に購入が偏りがちな傾向も目立ってきている。
変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	単価の動き	・2月は前年比で来客数は少し減りそうだが、客単価の上がるディナータイムの客が増えていることで、客単価が上昇し、売上も20%アップしている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・今年は暖かいため、早い時期にフォーマル展を開催したところ、昨年よりも良い結果が出た。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春らしい気温が数日続いたので、出足が遅かった春物に動きがみられる。ただし、気温が一気に上がったため、春物コートなど奥行きを準備していた商材は販売時期が飛んでしまい、3月下旬の花冷えによる需要の戻りに期待しているという状態である。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・月前半は、気温低下に伴ってバーゲン商材の重衣料の動きが良かったが、中盤からの気温上昇でプロパー商材が急激に動いた。特に昨年と比べるとプロパー、バーゲンとはっきりと分かれた行動がみられた。
	百貨店（担当者）	単価の動き	・2月はセール品が好調で、月末までよく売れた。その反面、平均単価が12月と1月に比べて500円ほど下がった。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・天候が安定したことで、来客数は前年に比べて好調に推移した。また生鮮品を中心に相場が上昇し、客の購入金額が増加した。ただし、加工食品については厳しい競争を反映し、相変わらず売上の減少が続いている。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・気温が高いため季節品に動きがなく、食品においても売上が低下している。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・節分はイベントを計画し、前年以上の売上はあったが、バレンタインデーは曜日の巡りが悪く、前年並みであった。牛肉では国産牛肉しか扱っていないのにも関わらず、牛肉そのものが敬遠されている傾向がある。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・1月から2月にかけてバーゲンを行ったが、天候の影響などにより販売量は前年に比べてかなり落ちた。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・全体的には少し良くなっているが、前年に比べてパソコンの伸びが悪い。薄型テレビや乾燥機は好調に推移している。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	・テレビ、ビデオカメラ、デジタルカメラ、プリンターなどが単価アップし、その他は単価ダウンしている。パソコンは徐々に回復の兆しがある。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新車の売行きはあまり良くない。また、中古車、軽自動車の販売は良いが、中古車でも普通車は売れず、8人乗りなどのワンボックスタイプの車が売れている。
	その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・店頭の販売は冷えきっているが、買取や下取、リフォームの要望は増えている。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・スキー商品の販売が伸び悩み、全体の受注量を下げている。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・街全体の人出が少なくなっている。特に夜間利用する客が少ない。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・例年、携帯電話会社による新客掘り起こし策があるものの、今年は顧客の動きが鈍く、買い換えに対する顧客のニーズがはっきりしない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・IT投資の抑制が、まだ1年ほどは続く。新規案件の内容が少々良くても開発対象にならない。	

		通信会社（社員）	販売量の動き	・例年のことながら、この時期は移動の季節ということもあり、販売量は増加している。加えて、大手企業を中心としてニューモデルの投入やキャンペーンの実施もあり、実績としてはまずまずである。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・デジタル家電ブームと地上デジタル放送の認知度が高まっており、それに伴ってケーブルテレビの加入者も少しずつ増えてきている。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・今月は様々なイベントが催されたが、イベントによって多数の客が呼べるものと、そうでないものとの差がみられた。入場者の少ないものについては非常に厳しい運営を強いられている。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・例年2月はクリーニング需要があまりないが、期間限定サービスも毎回同じような内容なので、月末のサービス終了間際の駆け込み需要を除けば、その効果も薄れてきている。
やや悪くなっている		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・年末年始から続いたバーゲンセールも落ち着き、また近くの百貨店が3月末に撤退するため、百貨店間のバーゲンセールの競争が始まった。その影響で来客数が減ってきている。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者が頻繁に倒産している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・婦人関連商品の動きは比較的健闘しているものの、紳士、子供商品の動きが鈍い。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・今月は宿泊を除き低調であった。特にレストラン部門が低調で、来客状況は悪くはないものの、売上に結びつかない傾向にある。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・自衛隊のイラク派遣や鳥インフルエンザの影響により、国内に回帰する客が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・空車が目立ち、夜の客も減っている。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・新入学用品の購入が例年に比べて遅い。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・昨年よりも大幅に販売単価が下がり、売上が前年の水準に達していない。また気候の影響により、コートなどの衣料の売上が落ちている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・一時はメリットなしとして上場を先送りしていた取引先が、上場しようという意向に変わった。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・機械加工部品の納期が長くなっているなど、仕入先の動きが活発化している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・これまでは航空機主体の営業を行っていたが、需要が回復しないので他の業界にターゲットを変えた結果、次々と受注に成功している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・企業の設備投資が活発化し、昨年と比較にならないほど良い。プラントや、流通関係も非常に忙しいようである。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・液晶テレビやDVDなどAV関連商品が前年に比べて大幅に伸びており、全体をけん引している。
		建設業（経営者）	それ以外	・見積依頼が多く来ている。受注に関してはやや上向きだが、新規案件なども含めて増えてきており、宅地の電線類地中化、土壌汚染調査のマーケットは活性化している。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建機部品、化粧品など、製造業の売上が増加してきている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンションの分譲は値段が下がっており厳しい状況であるが、投資用物件については購入される客も増えており、良くなっている。
変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年と比較すると受注数は微増したが、これは販売価格を少し下げたためである。食品については消費者はまだまだ安いものを求めている。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・1月下旬以降、同業者の話のなかで受注量が激減したという話をよく聞く。取引先の様子をみても、受注量が増加、あるいは変わらないのは大手ユーザーに限られている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料が値上がりしているが、最終ユーザーへの価格転嫁が困難な状況が続いている。	

	電気機械器具製造業（営業担当）	取引先の様子	・IT関連のプラントを除いての見積照会が少ない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・チラシおよび住宅情報による広告では、依然として集客状況が悪い。芸能人を呼んでイベントを開催しても、契約にまで至る客が集まらないという状況である。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・今月も相変わらず繊維関係の配送の動きが鈍い。
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・今までは物件の売却先を探すのに数週間から数か月かかっていたが、今では割安感のある土地や一等地は数日で売れてしまう。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・マンションなど住宅関係の折込チラシは増え、全体に景気が上向いているように見えるが、実際の入居状況は良くなく、読者増にもつながっていない。
	司法書士	受注量や販売量の動き	・今月は不動産登記の件数が少し増加しているが、まだまだ上向きであるとはいえない。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年この時期は、販促広告物やパンフレット、従業員マニュアルなどの発注が多くみられるが、今年は例年以上に発注する企業と完全に発注がなくなった企業とに分かれており、総じて受注量は減少傾向にある。
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	・従来、この時期は春物商品の最終販売またはリピート商品の出荷を行う時期だが、今年度は取引先に在庫が多く、追加の依頼が来ない所が見受けられる。
	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大口受注が少なく、既存の客の追加受注もそれほど増加していない。
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	・受注量が季節的要因以上に減少しており、さらに原材料の高騰が採算を圧迫している。一時的に休業せざるを得ない企業も出ている。
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
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		職業安定所（職員）	求人数の動き
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子
	やや悪くなっている	-	-

悪く なっている	-	-	-
-------------	---	---	---