

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〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・目覚まし時計や万歩計等の生活に密着した商品が良く売れた。腕時計も一時は携帯電話に押されていたが、時間を確認する便利さが見直されている。価格の高低はあるものの、売上は戻りつつある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・福袋やクリアランスセールが好調に売上を伸ばしている。クリアランスセールの早期化により、消費者の間でも防寒を中心とした冬物商材はセールになってから買うという動きが主流になってきている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・2日の福袋、3日からのクリアランスと好調に推移した。さらに、4月にグランドオープンする改装売り尽くしを8日から実施したところ、大ヒットしたため、全店全部門で予算を達成した。売り尽くしの中心は冬物衣料であるが、紹介期の春物も売れている。
やや良く なっている		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・バーゲン時期である12月の売上は昨年より20%ダウンしたが、正月以降は冬らしい気候になったため、売上は20%増であった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・コートやジャケットなど冬物衣料が好調に推移している。クリアランスに入って単価が下がったことや、気温の低下による冬物アイテムの必要性から販売数量が伸びている。年末までの買い控え感が一度に開放された感がある。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	お客様の様子	・購入したい物が具体的ではっきりしており、個々の価格も上昇してきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が出そろったこともあり、昨年に比べて来客数が増えた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・婚礼は厳しい状況が続いているが、法人の新年会を中心とした宴会が12月に続いて好調である。前年を上回り、単価も特に値下げ依頼もなく、上向きの動きが感じられる。宿泊も微増ではあるが、ビジネスを中心に利用が増えてきている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・スマトラ沖地震の影響で、月初は海外旅行のキャンセルが激増したほか、予約の低調もあって大きな危機感を抱いたが、月末では前年比108%に回復し、国内では前年比113%をキープした。また、中旬以降は卒業旅行も活気をみせ始めた。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件の問い合わせが増えている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・新しくシステムを導入しようとする客が増えている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・幼児に人気のあるイベントを実施したところ、客単価はあまり伸びなかったが、ファミリー層の来客数が増加した。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・土地価格が商業地を中心に上昇傾向にあり、テナント入居率も伸びてきている。
変わらない		一般小売店〔花〕（経営者）	販売量の動き	・季節商品の売上を除けば、あまり売行きが良くない。昨年、一昨年と比べると季節商品も売上が落ちている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・年明けから寒くなったので、不振であった防寒衣料を値引きしたところ、動き始めた。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・予想通り防寒アイテムが好調に推移した。また、マークダウンセール等も月前半は好調に推移した。ただこれは11、12月のプロパー商品が低迷した反動によるもので、11、12月の不足分を取り返すほどの勢いはない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・歳暮が終わって平常のギフトに変わったが、全体的に非常に厳しい状況である。箱のギフトの動きが悪いが、中身の単品は健闘している状態である。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・昨年と比べても、相変わらず低い単価の物には動きがあるが、100万円以上の高単価の商品になると、まだまだ鈍い。

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年明けの福袋、クリアランスは昨年以上に好調であったが、中旬以降は来客数、買上単価が昨年を下回り、毛皮、コート、羽毛布団など季節商品に対する反応も良くなかった。
スーパー（店長）	お客様の様子	・消費税総額表示以降の競合激化による来客数のダウンよりも、単価、買上点数のダウンの方が大きくなっている。客が複数の店舗をまわる傾向が強い。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・年末調整の還付減少等の影響が懸念されたが、初売りの好調もあり、売上は引き続き堅調である。最近の冷え込みにより冬物商材の動きも良くなっている。
スーパー（経理担当）	お客様の様子	・広告商品目当てで購入する動きが続いており、季節商品の動きも悪い。
スーパー（広報担当）	販売量の動き	・年始からの気温の低下とバーゲンが重なり、月前半の売上は好調であったが、後半に入りややペースダウンした。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は依然としてやや増加しているが、競合店の閉店による増加はない。また、日中の営業関係の来客数も、工事関係者が一時より減少している。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・既存店売上高は前年比でマイナス4.2%となり、10～12月の水準に比較すると悪化している。この主な原因は、前年に特定保健用食品の新商品がコンビニ限定で新発売され、爆発的な売上を残したことによるものである。これを除けば、売上は3か月前とさほど変化はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・10～11月のプロパーで売れずに商品が残っているため、バーゲンでは昨年に近い数字が出やすいものの、売筋商品がなく苦労している。さらに、プロパー時期は粗利が確保できるが、バーゲンでは売値が安くなる分、粗利の確保が難しくなっている。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・年末年始にかけて好調であったテレビは落ち着いてきたが、家電の方が好調に推移している。また、年明け以降はパソコンが前年をクリアした。
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・年始はDVDや白物家電が順調で、予定通りの水準で推移した。デジタル家電の単価の低下を白物家電が抑えたようである。
自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・寒波の襲来でタイヤ等の冬物商品の売行きが好調に推移しているが、これは暖冬であった12月の反動であり、実態はまだまだ盛り上がり欠ける。
観光型ホテル（経営者）	それ以外	・今月は低価格のグループ、団体客等の受入れもあったので、久しぶりに前年を上回りそうであるが、まだ景気が上向いたとは考えられる状況ではない。
都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は阪神淡路大震災から10年にあたり、防災についての大規模な国際会議が開催されたため、会議室等の利用は繁忙であったが、それ以外の客の利用状況は低調であった。
都市型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・宿泊に関しては、正月プランの元旦の宿泊が前年よりマイナスとなった。これは、3日が月曜日で例年より正月期間が短いことが原因と考えられる。しかし個人客の伸びは前年に近いものがあり、12月に引き続き好調である。宴会に関しては、法人の新年会利用が小規模ながら件数は前年並みであったことから、収入は宿泊と同様にほぼ前年並みである。
旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・インド洋大津波の影響でアジアのリゾート全体が落ち込んでいるが、旅行者数は国内、海外共に堅調である。しかし、単価については競争が激しく、一段と下落している。
タクシー運転手	来客数の動き	・正月を過ぎてから客の動きが悪くなった。新年会があるにもかかわらず、夜も暇であり、午前中も客が少なくなった。
その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	販売量の動き	・年明けのこの時期にしては、各種集会、展示会、売上の多いコンサート等が日替わりで入り、良く動いた。

	その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設] (企画担当)	お客様の様子	・オフシーズンで集客が大幅に減るため、やや偏った印象になるが、使う人は使う、使わない人は使わないという傾向がよりはっきりしている。特に若年層は全くお金を使わない。	
	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・マンション用地の仕入価格が高騰して、販売単価に転嫁せざるを得ない状況であるが、転嫁した場合の売行きが危惧される。	
	住宅販売会社 (総務担当)	来客数の動き	・新規オープン以外の展示場以外は来客数がやや落ち込んでいる。防災を考えた住宅への引き合いは多いが、成約には時間がかかっている。	
やや悪くなっている	百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・年始は福袋やクリアランスで順調な滑り出しであったが、中旬以降は息切れ状態である。気温が下がり、冬物防寒衣料が動いたが、宝飾、時計のなかでも高額品が動かず、全体では低調であった。	
	スーパー (経営者)	単価の動き	・BSE騒動が一巡した牛肉や、昨年後半以降相場高が続いている卵は、販売量は低下しているものの売上は伸びている。一方でそれ以外の商品は、価格がいったん下げ止まったものの、再度低下がみられる。野菜については、昨秋に価格が異常高騰した際、必要量以外は買わないという習慣が客に浸透したことから、買上点数は伸びるが単価が下がるパターンが定着しており、厳しい状況である。	
	コンビニ (経営者)	来客数の動き	・この2か月の間に、競合店が近隣に2店舗も出店した影響で、来客数は15%以上ダウンしている。しかし、新規の2店舗の様子をみても決して業績が良いようには思えないことから、限られた市場の奪い合いになっている。	
	住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・商品価格が順次上がっているが、駆け込み需要もなく、最低必要な物だけを厳選して購入する傾向が強い。	
	その他専門店 [医薬品] (経営者)	販売量の動き	・少しでも売上を伸ばすために広告の回数を増やしたところ、価格を下げた広告商品ばかりが動いた。その結果、売上高は増えたが粗利益率は下がり、利益面では全く変化がなかった。また、正月用の薬のストック購入がなくなったように感じた。	
	その他住宅 [展示場] (従業員)	お客様の様子	・展示場では景品を進呈しているが、最近では景品目当ての客が増加して、モデルハウスをみる客が減少している。	
	悪くなっている	商店街 (代表者)	お客様の様子	・昨年、近隣において超大型スーパーが開店し、そちらに客が流れている。
一般小売店 [カメラ] (販売担当)		販売量の動き	・年始及び成人式と毎年盛り上がるはずが、全く盛り上がりなかった。特にレンズ付きフィルムの販売が前年の半分に落ち込んだ。	
ゴルフ場 (経営者)		来客数の動き	・暖冬が一変して厳しい寒さとなったほか、営業日数が極端に少なくなり、来客数が大幅に落ち込んだ。	
企業動向関連	良くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業のクライアント各社の業績では、昨年12月の売上に若干の変化が見受けられる。業種によって異なるが、客単価は以前と変わらないものの、買上客数が若干ながら増加している。そのため、前年比が100%近くに達したクライアントが少なくなかった。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業 (情報企画担当)	取引先の様子	・大学、予備校関係の受注が動き出したが、受注価格がより厳しくなっている一方で、定期刊行物については順調であり、価格的にも安定している。
		化学工業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・例年受注が落ち込む時期であるが、今年は大口径の特需が入り、売上は大幅に増加した。特需分を除いても昨年より若干回復しているほか、得意先による売上のばらつきも随分減ってきている。
		金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・大型物件の受注が決まり、現在の従業員だけでは生産が間に合わないため、派遣社員の増員を検討している。
		不動産業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・繁華街の時間貸し駐車場の駐車台数が、微増ではあるが5~10%増加している。年明けからの落ち込みが懸念されていたが、杞憂に終わった。
	その他非製造業 [民間放送] (従業員)	受注量や販売量の動き	・テレビスポット需要は引き続き高いレベルで推移している。	

変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・自動車関連を中心に国内外とも増量要請が活発になっている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製鉄関連の取引先が多いが、相変わらず生産の増加や品質向上のための設備投資が活発である。そのうちのいくつかは、すぐにでも実施される動きである。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・大手企業は増産のための設備投資を積極的に行っている一方、中小企業は品質の向上、コストダウンのための設備投資を中心に行っている。	
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやDVD等、一部の商品は好調な推移を続けているが、これらの商品を除くと伸び悩んでいる状況である。	
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・ここにきて同業者の倒産がまた増えてきている。建設業を取り巻く環境は相変わらず厳しい。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・マンション用地は小さな物から大きな物まで非常に引き合いが多いが、事務所ビル用地、オフィス賃貸では需要がいまだに見込めない。	
やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年明けは例年あまり売上が良くないが、月の後半も思ったように受注できていない。家庭用商品の売上は量販店の売上と比例するが、量販店は新規店舗で売上増となっているものの、既存店では悪いように思われる。	
	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・3月、4月に向けて仕入れが起こる時期なのに、前年の3割ダウンとなっている。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、受注量が前年同月比で1割程度下がっている。同業他社からも同じようなことが聞かれる。	
	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月までの3か月と比較して、出荷量が落ち込んできた。	
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・酒税の増税や、ビール業界の仕組みが変わり、出荷数が激減した。	
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・幹線便は12月に引き続き前年を大幅に下回り、極めて厳しい状況である。昨年は税制優遇措置の関係で需要が多かったこともあるが、今年は非常に低調であった。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末に向け、広告予算をそろそろ使う時期であるが、テレビスポット以外はなかなか好調な様子が見られない。	
悪くなっている	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年が明けてある程度の落ち込みは予想していたが、予想以上に悪く、特に繊維関係の荷動きが悪かった。また関西国際空港での輸入貨物の取扱量も微減している。	
	通信業（営業担当）	取引先の様子	・大型解約案件が連続して発生しており、収入減が続いているが、代替となる大型受注が少ない。物販での販売が増えているものの一時的である。	
雇用関連	良く なっている			
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・大学、高校とも新卒求人企業が増加し、求人数も大幅に増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・人材派遣の求人広告は増えているものの、人の集まりが悪い。さらに、広告が料金の安い情報誌に集中している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・1月は12月末で退職する人が多かったためか、求人する会社が多く、新聞媒体の利用は前年より増加した。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・個別企業の業績等を数社に聞いたところ、業種によるばらつきが予想以上にあることが分かった。全体的に石油、鉄鋼等の資源の高騰を不安視していることから、製造業だけではなく全業種に不安が広がっている。
学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・就職活動も最終局面となり未内定学生も少し動き出した。全体的には今年度の最終調整に入ったが、追加採用数が少なく倍率は高い。その一方でアウトソーシング業界では、製造業の好調から理系学生の追加採用も行っているが、該当する学生がいないのが現状である。		

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	・ 求人 の 申込 も 一 時 期 の よう に 明 ら か に 増 加 を 実 感 で き る レ ベ ル で は な く、 何 と か 前 年 を ク リ ア す る レ ベ ル に 落 ち て き て い る。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新 規 求 人 数 は、 相 変 わ ら ず 高 い 水 準 で 増 加 し 続 け て お り、 今 月 も 前 年 比 で 約 20% と 高 い 伸 び 率 を 示 し て い る。 し か し、 3 か 月 前 の 伸 び 率 の 約 33% と 比 較 す る と 鈍 化 傾 向 に あ る。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 新 規 求 人 に お い て、 製 造 業、 運 輸 ・ 通 信 業、 卸 売 ・ 小 売 業、 飲 食 店、 サ ー ビ ス 業 と い っ た ほ と ん ど の 産 業 で 求 人 数 が 減 少 し て い る。 特 に 製 造 業 で は、 先 行 き 不 透 明 感 か ら か パ ー ト 求 人 は ほ ぼ 横 ば い で 推 移 し て い る が、 常 用 求 人 の 減 少 傾 向 が み ら れ る。
悪くなっている	-	-	-