

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	衣料品専門店（営業・販売担当）	来客数の動き	・既存客の来店回数が増加し、新規客も増加している。
	やや良くなっている	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・気温の高低差が大きいほか、春物が売れかけると寒くなるという状況が続いており、衣料品は好調とはいえない。しかしイベントを仕掛けると来客数の増加がみられる。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・40万～100万円の時計で、ブランドと型番を指定して買う客が急増し、買上金額、数量が伸びた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・米飯の伸びが、飲料、惣菜、たばこなどの関連販売につながり、またファーストフードの販促も功を奏している。とりわけ飲料に関しては、販促合戦に拍車がかかり、マスコット欲しさにまとめ買いもみられる。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・車を購入する客が増えてきた。また納車前に全額支払をする客や会社が見受けられた。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・世界遺産登録ブームが落ち着いたかと思われる一方、3、4月の予約状況が前年比20%増となるなど、予約は好調である。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては前月に引き続き好調で、前年の売上に届く予想である。なかでも、客室単価の低いアジアの団体やインターネット等によって稼働が上がっており、稼働率は既に前年を上回っている。 ・宴会に関しては、一般宴会が良かった前年には届かないものの、婚礼が徐々に件数が伸び、売上が予算に届きそうである。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・今年は若者のスキーやスノーボードの動きが例年以上に活発で、近郊の日帰りバスツアーがかなり増加した。
		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・3月から4月の取扱人員が国内、海外とも昨年と比較して1割前後増加している。特に、3月に入って愛知万博への日帰りツアーなどが好調である。これらは廉価商品であるが、販売額の総額でも前年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・単価自体は小さいが、乗車機会は増えているように感じられる。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・春商戦で盛り上がり、新商品、新サービスに支えられて前年と比べても売れている。
		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	・商品の大量投入もあり、物販に比べて既存店レンタル売上は好調である。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・先月より引き続き、商業地及び駅近隣の土地相場が上昇傾向にある。物件の品薄感もあるが、新規出店、住宅購入などの需要が強い状態が続いている。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況は年明け以降順調に推移している。例年、年度末にみられる竣工在庫物件の値引き営業などはあまりみられず、予想以上の好調さで在庫が減少している。
変わらない	一般小売店 [衣服]（経営者）	競争相手の様子	・商店街、ショッピングセンター等の創業30～40年近くの店舗が廃業の道を選ぶ傾向が増えてきた。	
	一般小売店 [文具]（経営者）	単価の動き	・セールで格安の価格になると、驚くほど購買意欲が生まれている。	
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気候の影響で、春物アイテムが非常に低調な滑り出しとなっている。ただ、化粧品やハンカチ、アクセサリ等のホワイトデーギフトアイテム、食料品などの季節品以外の商品については、前年と同様の売上を維持している。	

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物衣料品にヒット商品が見当たらず、販売数量は前年を2ケタ下回っている。特に、難波地区は梅田地区の商業集積の影響が大きく、来客数の減少に伴い販売数量が大きく減少している。健康や美などをキーワードにした商品は瞬間的に大ヒット商品となるが、一過性のものも多く、全体のけん引役にはなっていない。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・宝飾品に関しては100万円以上の商品は動きが鈍く、20万～30万円の商品についてはある程度動きが出てきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・新しいブランドショップを導入するなど、オープン効果もあり好調に推移しているが、その他は衣料を中心に前年比約10%減と苦しく、全体的な傾向は変わらない。
		スーパー（企画担当）	それ以外	・昨年は消費税総額表示の導入があったため、前年よりも売上は伸びた。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・駅前の商業施設に新規出店したが、買上個数が非常に少なく、売上にプラスとなる状況ではなかった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・3月の出足は好調であったが、中旬以降雨が多かったこともあり、売上は伸び悩み気味である。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・花粉関連商品など、一部好調な動きの商品はあるものの、全体として低調な動きである。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・相変わらずデジタル関連は好調であるが、液晶テレビ、デジタルカメラ、DVDは単価の下落が激しい。今月は独り立ち需要に期待があったが、高額セットはあまり出ず、生活に必要な最低限度のセットに集中した。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	それ以外	・最近の健康食品ブームで、テレビで特集があった翌日にはその商品の動きが非常に活発になる。
		その他専門店【医薬品】（店員）	単価の動き	・来客数は若干増加しており、花粉症関連商品が一時的によく出た時期もあったが、その後に変化はない。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・近頃は客の方から何名でいくらと値段を指定してくるようになってきた。こちらもそれに対応している。
		観光型ホテル（経営者）	それ以外	・今月も来客数は前年を上回っているが、売上高は下回った。1人当たりの宿泊単価、宿泊に伴う消費が相当減少している。特に2次会利用等が激減している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・桜の開花が昨年より一週間程度遅く、レストラン、喫茶部門の売上が前年に比べて低調であるが、大きな変化はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は悲観的に見込んでいたが、春休みから、観光客を中心に若干であるが前年を上回ってきた。大阪市内の競合他社も同様である。婚礼も件数は減少しているが、単価が大幅にアップし、収入では前年並みに落ち着いた。
		タクシー運転手	お客様の様子	・春休みの期間に入り、大型テーマパークをはじめとした観光客の増加が期待されたが、顕著な増加傾向はみられない。また、流し営業での客の乗車機会の増加傾向も加速感がなく、現状維持で推移している。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・年度末であるが客の動きがない。夜の客が減少しており、最終電車に間に合うように急ぐ人が多い。
		通信会社（社員）	単価の動き	・初期費用の減額を再度行う予定であるが、光ファイバー事業者との競合が激しくなりつつある。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	販売量の動き	・このところ稼働日数は好調を維持している。今月も毎年恒例の催事が開催された一方、新規のコンサートも開催されるなど順調であった。
		その他レジャー施設【球場】（経理担当）	来客数の動き	・野球シーズンが始まったものの、試合数半減の影響と新球団の集客力が不透明である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションの契約率が好調の目安である初月70%を切る物件が増えてきている。ただし竣工までには売上の目途が立っている物件が多く、完成在庫が増えるまでには至っていない。

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
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒い日が多く客の引きが早いので、1日のなかで一瞬しか賑わいが無い。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・近隣の大型ショッピングセンターの開店が間近になり、オープンに向けた優待券等が地域に配布されているので、それを目当てに買い控えが起きている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・気温が低めで推移したこと、ヒット商品不在で顧客の購買意欲も低く、春商戦は大苦戦している。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物商品の動きが衣料、雑貨ともに鈍い状況である。また子供関連商品も引き続き厳しい状況にある。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・一部フロアを改装したものの、ほとんど効果がみられない。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・改装を行った部門の売上前年比を3か月前と比べると2～5%の改善がみられるものの、衣料品全般の春物の動きが悪く、全体の足を引っ張っている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・日が長くなり、通常なら午後からの来客数が伸びるはずが、伸びずに売上に影響している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・イベント関連商品の売上が以前より悪くなっており、今月ではホワイトデー関連商品がかなり売れ残った。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・引越し、プライダルのシーズンでもあるが、少子化の影響もあるのかシングル需要はあまり伸びていない。 ・AV商品がパソコンや白物商品の落込みをカバーしている状況に変わりはない。そのほか、個人情報保護法の関係でシュレッダーの売行きがよく、花粉の影響で空気清浄器もよく売れているが、全体をけん引する力はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年なら自動車業界は3月が決算月なのでもっと忙しいが、今年は暇である。また、新車販売だけでなくサービス部門も目標が上がっていない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・雪で凍結の恐れがある道路状況で、週末は思わしくない状況が続いた。更に、前年と比較して入館者が減少しているほか、客単価も下がった。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・例年と比較しても客がまったく動かない。愛知万博があるため今は外出するのを控えている。値段を安くしたり宣伝を増やしたりしているが、効果が全くない。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・年末年始をピークに来客数の伸びは低下している。宿泊部門は愛知万博への流出が考えられるほか、レストラン部門は近隣の新設飲食施設へ客が流出している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年3月後半は人事異動による挨拶回りのための利用が入っていたが、今年は入っていない。
		悪くなっている	スーパー（経営者）	それ以外
企業動向関連	良く やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の航空機、鉄道車両の両方の業界ともに、17年度は好調との説明があった。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・大学関係、専門学校、予備校からの新学年用の資料作成などが好調である。そのほか、住宅関係は広報予算が縮小傾向にあるものの、医療関係は堅調であり、弱電関係の企業においても新製品等の影響で受注が拡大している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・通常は競争見積が多いが、価格指し値の特命物件が以前より増えた。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末に入り貨物が活発に動き始めた。特にコピー機や事務機器などオフィス機器関連の入替等が好調で、車が足りないほどである。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品製造業、化粧品等の瓶卸売業等が過去最高の売上を達成している。

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
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・神戸市内の繁華街の土地もまだ下げ止まっておらず、3%ほどの下落がみられるが、実勢価格は上昇しており、路線価の1.5倍の値段を出さないと買えない状況になってきている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告は、数量は横ばいでも金額ベースで伸びている。サイズが大きくなったり、紙の質を良くしたり、チラシそのものにお金をかける傾向にある。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・同じ鉄鋼関連であっても自動車関連とそれ以外、特殊品と標準品のように、業種や商品により動きが異なっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き好調な薄型テレビに加え、今年的大量花粉の影響により空気清浄機の荷動きも堅調な推移を示している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年に比べると受注量が増えていない。引き合いはあるが、受注に結びつくまでには至らない。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手荷主の荷動きは年度末にかけて駆け込みが予想されたが、相変わらず定期便、不定期の特便とも悪く、外販も芳しくない。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・来月から施行される個人情報保護法に伴い、セキュリティについて問い合わせを行う企業が出始めており、同業他社から流れてくるオーダーの受注が多少あった。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	取引先の様子	・材料の値上げなどで商品も値上げされ始めたが、値上げ通知を行うだけで、商品はあまり動かない。
	やや悪くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年2月末から3月にかけて受注量が大きく増えるが、各メーカーの在庫調整が長引いており受注が増えない。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・家具業界の動きは依然好調であるが、飲料水業界についてはトラックの台数が昨年の5分の1に減っている。自社便を利用する等、経費削減が大きく影響している。
悪くなっている	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材の仕入れ価格が高騰し、販売価格を段階的に見直してきたが、受注量が激減し、月別の販売量、売上が今年に入ってから毎月悪化し続けている。	
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（社員）	求人数の動き	・年度末、新年度に向けた求人依頼が堅調な伸びを示しているが、企業の要求するスキルを持ったスタッフが少なく、マッチング率が低下傾向にある。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・特に新卒採用では採用活動の継続や再開傾向が依然強く、企業の求人意欲が大いに高まっている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・年度末の影響も一段落しつつある。新年度の方向性を探っている企業も多いなかで、相変わらず求人数は多いものの、求職者が集まらない状況である。
		人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・派遣の要請は後を絶たないが、正社員前提の紹介予定派遣や人材紹介の案件はあまりみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・季節的要因なのか、ビルメンテナンス関係の設備技術者の募集が昨年より多く感じられた。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数については、男女とも25～29歳及びその年齢の周辺が最も多く、自発的理由による離職が最も多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・盛んに採用増が報じられているが、求人依頼数等を見ると、現場ではまだ実感として感じられない。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・3月中旬頃から企業の反応が悪く、採用計画を見直す傾向にある。定期採用で対応するという計画もあると思われるが、動きは鈍くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告出稿量が昨年に比べてかなり悪い。新聞印刷可能なフルページ数を達成した日も数えるほどしかない。

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）	雇用形態の様子	・求人数全体のなかで、一般求人の増加が3月についてはみられない。パート求人は、1月、2月の水準を維持しており、求人数全体も前月までの水準を維持していることから、結果的にパートの比率が少し拡大している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の前年比は、平成15年7月以来続いていた増加が一転して減少となった。特にサービス業においては29か月ぶりの減少となった。派遣、請負求人の伸び率の鈍化が要因となっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人1件当たりの求人数が減少しており、雇用に対する事業主の慎重な姿勢がみられる。また、余剰人員を抱えていない状況での欠員補充求人が多いため、即戦力を求める傾向が顕著になっている。
	悪く なっている	-	-	-