

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	自動車備品販売 店（営業担当）	販売量の動き	・自動車ディーラーの決算月でもあり新車の販売量が増加しているほか、自動車税の関係で廃車数も1年で最も多くなっている。最近では新車を売っても利益が全く出ない一方、廃車となった車が貿易商に数万円で売れて利益が出る状態である。むしろ、解体されるような車を扱ったほうが利益が大きい。
		その他サービス 〔マッサージ〕 （スタッフ）	来客数の動き	・夕方以降の来客数は相変わらず多いが、昼間の来客数もかなり戻ってきた。確定申告時期が過ぎたこともあるが、来客数が確実に増えてきている。
		住宅販売会社 （従業員）	来客数の動き	・モデルルームへの来場者数が増加しているほか、若干ではあるが買い急ぎ感が出てきている。
		その他住宅〔情 報誌〕（編集 者）	お客様の様子	・エリアにもよるが、業者間の不動産取引価格が非常に高騰している。
やや良く なっている		商店街（代表 者）	販売量の動き	・3月に入り、業種に関係なく売上が伸びている。特に、週末に客が集中している。
		一般小売店 〔花〕（経営 者）	お客様の様子	・しばらく低迷していた得意先からの注文が増加してきた。発注単価も多少上がっている。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	お客様の様子	・うわさを聞いて来店した客の反応が非常に良く、その輪が広がっている。開店5年目であるが、まだまだ来客数は増えている。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・天候不順による影響はあるものの、衣料品の動きは活発である。ただ、心齋橋地区の特選ブランド店が好調な影響で、当店の特選ブランドは徐々に苦戦を強いられ始めている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・新入学シーズンでもあり、量販店ではなく百貨店で買物する客が増えている。また、祖父母よりも両親が購入するケースが増えており、生活にゆとりが感じられる。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・高額な宝飾や時計、美術品などに動きが出てきた。価値のある物であれば金額に関係なく購買しようという意欲を感じる。さらに、宝飾関係では水面下で商談が進んでいるなど今後の見通しも明るい。ただ、衣料品は季節要因もあるが、寒い日が続いて苦戦している。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・自分のライフスタイルに合った商材や興味のある商材については、高額品でも動きがある。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・衣料品や住関連、食品関連商品共に売上が前年をクリアするなど、全体的に上向きとなっている。
		百貨店（サービ ス担当）	お客様の様子	・婦人服、婦人洋品を中心に好調な推移となっている。特に、特選洋品ブランドの販売会が好調で、顧客ターゲットを絞り込んだ効果が出ている。また、依然として特選輸入ブランド商材の人気の強い。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・大規模な売場改装を実施したことで、輸入高級ブランドの売上が好調に推移している。
		スーパー（店 長）	単価の動き	・ギフト商材や季節商品などは高単価品でも動きが出てきている。
		スーパー（経理 担当）	販売量の動き	・天候が不順であったにもかかわらず、売上は堅調に推移しており、予定額を超過する見込みである。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・今年は早くから暖かくなったため、春物の動きが良い。
		衣料品専門店 （営業・販売担 当）	販売量の動き	・就職祝などの贈物の購入が増える時期であるが、例年に比べて売上が増加している。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・3月は自動車業界の決算期でもあるので例年忙しいが、今年は特に高級車の販売が好調である。
乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・車を選ぶ客の目は厳しく、1万円でも価格の安い店へ動く傾向があるが、売上が前年に比べて約2割増加しているなど売行きは良い。		

その他専門店 〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・最近の株高や、今月行われたワールド・ベースボール・クラシックが消費者の心理に大きな影響を与えた。客が精神的に安定しているほか明るさが伴っている。また、買取り、下取りを行っている効果で、新たな客を呼び込む結果につながっている。	
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・利用客は前年に比べて若干落ち込んだが、彼岸ごろよりも土産などの売上が伸びているほか、客単価も2、3か月前に比べると上がった。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊は、ここ数か月前年を若干上回っており、特に出張ビジネス客が顕著に伸びている。会議や宴会も法人利用が好調であるなど、下期から対前年比で大きく伸びている。ただし、仕入先からの料金アップの要請は依然として厳しい。	
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・春の家族旅行の予約が順調に入っている。また、海外旅行の割合が増加している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・客の乗車機会は安定して増加傾向を示し、無線配車の依頼も増加している。また、観光客による需要も増加傾向にあり、営業収入は前年比で確実に回復している。	
通信会社（社員）	販売量の動き	・引っ越しと同時に加入する客が増えている。昨年と比較しても加入者数は20%程度増加している。	
競輪場（職員）	単価の動き	・一時的な動きかどうかを見極める必要があるものの、今年の1月以降、入場者1人当たりの購買単価が少しずつであるが上昇傾向にある。	
その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・稼動日数が例年並みに戻っており、コンサートや物販、集会と催物が日替わりで行われたため、にぎわいがみられた。	
その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	単価の動き	・来客数も1年前と比べて手ごたえがあるものの、花粉症予報や気温による要因もあるので好不調の判断が難しい。	
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	・CDとゲームの売上は、タイトルにも恵まれ前年を大幅に上回った。	
住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・商業地などの地価が高騰しており、業者間の転売で利益が出る事例もかなり多くなってきている。借入金利の低さを背景に不動産投資が急激に増えているほか、銀行側も不動産融資を積極的に行っている。これはバブル時と同じ状況であり、リバウンドを警戒している。	
住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・都心部は地価上昇局面となっているが、不動産ファンドやデベロッパーの事業用地取得意欲は依然として強い。また、商業施設などの出店意欲も高まってきている。	
住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注件数が対前年比で5%ほど伸びている。また土地価格の上昇に伴い、今が買いどきと感じている購入者が増えている。	
その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・3月の住宅展示場の来場組数は、対前年比2割アップと好調に推移している。	
変わらない	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・年度末で一定の需要があるものの、以前に比べると需要の増加を感じるにはほど遠い。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・12月からは3か月連続で、全店舗売上目標達成を続けてきたが、3月は対前年比98%と回復の波に乗っていけなかった。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・景気回復が報じられているほか、神戸では新空港が開港したが、身の回りでは動きが感じられない。売上も月後半にはもう少し伸びると予測していたが、伸びは今ひとつであった。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	販売量の動き	・必要な物だけを購入している客が目立つ。

一般小売店〔野菜〕(店長)	販売量の動き	・3月も終わりに近づいているが全く販売量が増えない。さらに、取引先の飲食店の来客状況が悪いため、当店の売上にも影響が出ている。
百貨店(売場主任)	お客様の様子	・今月の売上は前年に比べて1けた台の伸びとなった。おもちゃでは需要に供給が追いつかないようなヒット商品もあったが、そのような商品は少数である。衣料品などはヒット商品に乏しく、気温に左右される傾向が続いている。
百貨店(売場主任)	販売量の動き	・ギフト売場をリニューアルして1年がたつが、売上は一昨年の水準に戻ってしまった。内祝などの需要も強いわけではなく、若干悪い状況である。
百貨店(経理担当)	単価の動き	・来客数は減っているが客単価が上がっており、売上としては前年をクリアしている。品ぞろえの変更を行ったほか、客の嗜好も良い方向に変化している。
百貨店(営業担当)	お客様の様子	・ふだんは買上げが少ないにもかかわらず、催しで気に入れば多くの商品を買っていき客が増えた。
スーパー(店長)	単価の動き	・来客数は昨年に比べて増加傾向ではあるが、単価は下降気味である。客は周辺店舗を買い回りにしているため、近隣店舗でも同様の傾向がみられる。
スーパー(店長)	お客様の様子	・競合状況による影響もあるが、関連販売や抱き合わせでのバンドル販売など、あと1品を買ってもらうための施策を行っているものの、日用品や食品といった生活必需品に対する客の慎重な購買姿勢はあまり変化がない。
スーパー(広報担当)	販売量の動き	・新店のオープンにより販売に活気が出たが、悪天候や例年よりも気温が下がったことで全体的に苦戦している。
コンビニ(経営者)	お客様の様子	・店内を回って目新しい商品を購入するという動きが減り、必要な物だけを買うという傾向が定着してきたため、客単価がなかなか上がらない。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・売上の対前年比の推移をみると、1月はマイナス2.0%、2月はマイナス1.5%、3月は21日現在でマイナス1.7%と、回復傾向はやや停滞気味となっている。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・最近、店の周辺に多くの競合店がオープンした関係で、当店は厳しい状況となっている。
衣料品専門店(経営者)	販売量の動き	・近隣のスーパーとの客の奪い合いで人通りが少なくなっているほか、販売量も落ちてきている。
家電量販店(企画担当)	単価の動き	・まだ暖房器具が売れる季節ではあるが、3月は暖かかったために季節商品の売上は伸びなかった。相変わらずデジタル関連の売行きは良いが、液晶テレビなどの単価が下落している。
住関連専門店(店長)	販売量の動き	・売上は例年並みの推移であり、落ち込んではいない。ただ、何かイベントでも行わなければ、売上アップが望めない状況は変わらない。
その他専門店〔医薬品〕(経営者)	来客数の動き	・商圏人口は増えていないにもかかわらず、新店舗が出店している。その結果、客の奪い合いで価格競争が激化し、来客数と客単価の悪化が売上を押し下げている。さらに、前年は花粉症が非常に多かったこともあるが、今年は平年並みになっているので花粉症関連商品の売上が減少している。
その他専門店〔医薬品〕(店員)	販売量の動き	・季節商品の動きが今ひとつ伸びていないほか、新商品に対してもあまり購入がみられない。
一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・既存店でみた来客数が依然として増えない一方、低価格店が中心の他社では好転の兆しがみられる。
スナック(経営者)	来客数の動き	・この時期は公務員の客が多いが、期待していた人事異動による団体客の来店が少なかったため、今月の売上は期待したほど伸びなかった。
観光型ホテル(経営者)	それ以外	・少し暖かくなって当温泉地を訪れる観光客も増えてきたが、街を散策して帰る客が多く、旅館の利用にはほとんど結びついていない。また、近郊にスーパー銭湯や公営の日帰り温泉などの安価な施設が複数できた影響もあり、昼食での利用や日帰り入浴の利用客も激減している。

	観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・価格が安ければ客が反応するわけではないようで、高額商品でも良い物は売れている。客は、その商品がテーマを持っていて、それが伝わってくるかどうかで判断している。
	都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊は好調だった前年には及ばないが、修学旅行が3校入るなど団体客も前年並みで順調に推移している。ただ、景気回復に伴って良くなっているのはビジネスマンの利用のみで、全体として効率の良い販売を行うにはほど遠い。 ・また、宴会に関しては婚礼が前年より1組プラスで収入も伸びているが、企業関係の一般宴会の取り込みが例年より若干少ない。
	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊は、前年は3連休などで休前日が1日多かったことから、今年はその反動で前年割れとなった。一方、宴会は前月に引き続き企業関係の会食が増加傾向にあるほか、レストランは更に来客数が伸びてきており順調に回復している。
	旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・ここへ来て春休みの旅行が駆け込みで増えている。また、ゴールデンウィークのファミリー層の先行受注状況も、国内旅行、海外旅行共に好調である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・昼間の客の数は変わらないが、夜の客は少ない。
	タクシー会社	お客様の様子	・神戸空港の開港や季節的な要因による押し上げを差し引くと、まだまだ活気がみられない。
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・従来からの顧客の動きをみると、新規開発投資の計画が順調に立てられている。
	美容室（店長）	販売量の動き	・天気の良くない日が多かったこともあり、セット販売を行っているホワイトニング化粧品の売上が伸びなかった。
	その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・先月行った無料体験キャンペーン後の定着率が例年よりも高かったため、生徒数の増加傾向が続いている。
	その他サービス [フィットネス クラブ]（スタッフ）	来客数の動き	・新規入会者数があまり増えていないため、特に変化はない。
やや悪くなっている	一般小売店[時計]（経営者）	販売量の動き	・今月は予想以上に天気が悪く、雨が続いたために客足が伸びなかった。また、入学シーズンで少し期待していたが、もはや時計がプレゼントとして使われる時代ではなくなった。また、何人かの客からは、入学時にそろえる履物や体操服だけでまとまった費用がいるという厳しい話を聞いた。
	一般小売店[精肉]（営業担当）	来客数の動き	・天候が不安定で来客数が全く伸びていない。
	一般小売店[衣服]（経営者）	来客数の動き	・暖かくなったかと思えば、また寒さが戻るなど気温が不安定であったため、客の購買意欲が弱まったのか、来客数のほか売上も減少している。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・先月に続いて天候不順となったことで、既存店ベースで昨年並みの集客ができていない。また、これまで買上単価を支えてきた生鮮物の相場も前年並みかそれ以下に下がったため、来客数、客単価共に不調である。
	スーパー（経理担当）	単価の動き	・特に生鮮商品の価格の下落傾向が顕著であり、全体の売上を押し下げている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候不順のほか、例年に比べて気温が低いことも大きな要因ではあるが、来客数の減少が顕著である。また、営業や建設関係、工事関係の車で昼食時は駐車場が占拠され、客の回転率が著しく低下している。さらに、低単価化が進んでいるほか、客は余分な物は買わないという意識を持って来店する傾向が強い。
	住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・今年に入り、昨年末の勢いが一気になくなったが、少しずつ持ち直してきている。ただ、購買の中心は一般客で、新規開店需要などの業務用はかなり低調な状況が依然として続いている。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・期末商戦に期待していたが、電話事業者の対策が打たれなかったため、盛り上がりには欠ける結果となった。

		遊園地（経営者）	来客数の動き	・3月末で閉鎖する近郊の他社施設がお別れキャンペーンを行っているので、客がそちらに流れている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は寒い日が長く続いたせいか、風邪や腰痛の人が多く、来客数が伸びない。
	悪くなっている	競輪場（職員）	単価の動き	・12月の購買単価は31,990円であったのに対し、3月は19,423円であった。競走グレードの違いがあるものの、場外発売でも12月が16,584円で、3月は15,549円であったことから、やはり悪くなっている。
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・製鉄関連の取引先からは、増産目的の設備投資の注文が多くなっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・取引先は設備投資を上限なく行っている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・マンションデベロッパーは構造計算書偽装問題の影響で売上が伸び悩んでいるが、建機部品製造業やガラス容器卸売業などでは売上が増加してきている。
	やや良くなっている	化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の注文の話が増えているほか、従来商品も少しずつ動きが良くなっている。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・採算は悪いものの、仕事の量は十分にある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・金属精密加工の企業に良い傾向がみられ、その影響が中小企業に広がりつつある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・最近1年間で価格協定品の材料費が高騰したため、価格見直しを提出したところ、ほとんどの顧客で理解が得られた。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事に伴う受注は一段落した感があるが、土壤汚染調査は相変わらず堅調である。また、不動産者の土地購入意欲が依然として高い。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新商品が活発に動いている。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大手住宅メーカーからは年度末の前倒し輸送の依頼がなく、落ち着いた3月となっているが、一般の荷動きは車が足りないほどである。それに伴い、運賃の交渉でも取引先の反応は柔軟になってきている。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・年度末に入り、微増ではあるが荷動きが活発化している。特に、事務機器や複写機関係の配達为好調で、車が足りないほどである。
		金融業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・運送業では、燃料価格の高騰により受注価格とコストが折り合っていない。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・今まで、神戸市中央区、東灘区、芦屋方面では土地の値段が上がってきていたが、最近は居住用の賃貸物件なども、駅から10分以内のマンションの賃料などは下げ止まってきた。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折り込み広告の件数が増えており、良くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業の取引先では業績が全く良くなっていないが、先端技術にかかわる製造業では売上が増加している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・しばらくは複数のクライアントで業績の改善傾向が続いているので、それが当社の業績に反映されつつある。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・人材派遣各社からの教育マニュアルなどの印刷依頼が目立っていることから、失業率が多少下がったといわれるものの、実態は契約社員や派遣スタッフが大半を占めている。
	変わらない	食品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから、気候の影響もあり荷動きは全般的に良くない。一方、低価格の商品は動いている。
		食品製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先からの注文がコストアップとなり利益が圧迫されている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・高付加価値品とスタンダード品の動きに大きな差ができており、改善される様子がない。
		金属製品製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の値上がりに対して、業界では各社が値上げを打ち出しており、今はそれがどこまで浸透するかの正念場にある。

	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末商戦に当たるため、商戦前の10月と比較した場合、全体的に同じような荷動きを示している。特に、薄型テレビなどは引き続き堅調な荷動きとなっている。
	輸送業（営業担当）	それ以外	・仕事量が多いが、運賃が低い仕事ばかりで利益につながらない。
	通信業（管理担当）	取引先の様子	・年度末を迎えたが、取引先では今年度予算の余剰経費の使い切りはみられなかった。過去と比較すると、年度末といってもあまり変化がない。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・依然として、建売住宅やマンション用地に対するデベロッパーの取得意欲がおう盛である。
	その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	取引先の様子	・取引先からの見積依頼が少なくなっている。
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・小売店の大型倒産で波紋が広がり、得意先の消費者向け催事では売上が前年の30%ダウンとなった。その影響で注文が減っている。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・ごく一部に多少の受注がみられたが一時的なものであり、下旬にはその動きも止まった。厳しい状況のなか、売上は昨年より更に1割以上落ち込んでいる。
	その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・今まで販売が進まなかった高付加価値商品が売れている一方で、一般消費財は底堅いながらも相変わらず低調な状態が続いている。
悪くなっている			
雇用関連	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は15か月ぶりに前年を若干上回った。なかでも在職者や自己都合離職者が増えており、雇用環境の改善に伴って、いわゆる前向きな転職を志向する求職者が増えている。
やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の出稿量が前年に比べて微増となっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・各企業は人手不足を見込んでか、正社員、パート、アルバイトなど何らかの形で従業員を増やす傾向にある。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・明らかに求人数は増えてきている。新聞の求人広告に関する状況は横ばい傾向で変わらないが、営業方法によっては増加がみられる。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、急激な減少を脱して横ばいの状況が続いている。在職者による求職の増加が大きな要因であり、景気の回復を身近に感じてより良い求人条件の企業を求めている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数共に、対前年同月比で2けたを超える大幅な増加となっているほか、有効求人倍率も10か月連続して前月を上回っている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・一般社員の就職数の対前年比がパート社員を2か月連続で上回った。一般就職の厳しさが緩和されてきており、景気回復が地方にも広がりつつある。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・2006年3月の卒業生の就職活動も終了したが、採用予定数が確保できていない企業は、既卒者の紹介にも期待している。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・3月中旬を過ぎてかなり落ち着いてきている。今年度は不透明な要素も多く、企業も新規採用にはかなり慎重な姿勢となっている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	採用者数の動き	・新卒の採用数は増加しているが、昨年の傾向からの延長線上にあり、予想の範囲内といえる。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・ビルメンテナンス業界や人材派遣会社からの求人に対する応募者数が減ってきた。特に、若い人の応募状況が悪い。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・街を歩いていると、私のような日雇労働者以外の人にも仕事の声がかかる状況が続いている。長期の路上生活で体力の落ちた人は仕事に行くことができないものの、全体として路上生活者数は減りつつある。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業からの採用情報、求人状況が出そろっており、大きな変化は感じられない。
やや悪くなっている			

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