

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 (近畿)	良く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・夏以降、売上の基本に着目し、買上点数と客単価の向上に努めてきた。また、雑貨商材の仕入単価を下げるための、海外の生産地との直接取引にも成功した。日本の仕入価格並みで販売できるため、高収益を上げられることとなり、12月の売上は前年比で200%と大幅に増やすことができています。
		通信会社（経営者）	来客数の動き	・12月は一般的にボーナス月でクリスマス商戦期でもあり、毎年繁忙期となる。今年も例外なく来客数が増え、景気は上向きとなっている。
	やや良く なっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・8月に大きな打撃を受けた自然災害の話題がほとんど出なくなった。それにつれて、かなり立ち直り始めているのが感じられるほど、来客数が戻ってきた。クリスマスプレゼントなどの季節商材は全くといえるほど動かなかつたが、修理や自分のための買換えなどが目立っている。
		一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・歳暮シーズンで多少忙しくなっているが、売上は例年と変わらない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	それ以外	・例年どおり、年末に近づいて消費が上向いている。
		百貨店（企画担当）	単価の動き	・来客数が減少しているにもかかわらず、売上が伸びている。買う気のある客が多く来店しており、特に必要な物だけを購入している。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・12月に入ってから、年末に向けた自宅の家庭用品の買換えや、クリスマスパーティーで身につける宝飾品など、行事やイベント関連の商品には、客はお金をかけている。
		スーパー（社員）	単価の動き	・今年は冬の訪れが早く、生鮮食品を中心に冬物商材の動きが順調である。ただし、来客数は増加しているが、競合状況の厳しさから店頭価格の低下は続いており、売上全体は大きく伸びていない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ファストフードの売上が相変わらず好調である。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・省エネ型高級白物家電の需要が高く、なかでもエアコンや冷蔵庫の動きが良い。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新政権になるので、景気対策や雇用対策が取られるとの期待から、客や取引先から設備投資や採用を始めるといった話を聞くようになっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・総選挙によって新政権となり、経済政策の積極的な提案により株価が上がり、円安になっているのは良い傾向である。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会以外の、予約なしで来店する客が非常に多い。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・月半ばから駆け込み的な団体客の忘年会が予想外に多かったが、できるだけ対応していったため、ある程度の売上アップにつながっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月中旬から家族客の予約が増加し、結果的に月間最高売上を記録する店舗が続出している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・忘年会の問い合わせは増えたが、日程などが重なり団体客を断った。小規模の忘年会が結構多かったため、売上自体の伸びはない。
		観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・正月に向けて、消費が活発になってきていると感じる。時期的に家族単位の消費になるため、消費金額の単価が上がっている。
	都市型ホテル（客室担当）	単価の動き	・宿泊に関しては、クリスマスやお正月などの特別な日以外は、客の料金に対する反応は敏感である。今月は宴会が好調で、忘年会の受注に加え、おせち料理も前年比で135%と売上を伸ばしているため、ホテル全体としては良い状況である。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・この時期は忘年会のシーズンであり、お酒を飲む機会が増えるのに伴い、夜の街も一時ではあるがタクシーが足りない状態の時もある。気温も低く、駅にいても寒いからと乗ってくれる。	
	競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前の客単価は8,954円で、今月の客単価は9,519円となっている。	
	競艇場（職員）	単価の動き	・3か月前と比べて、1人当たりの購買単価や来場者数が共に良くなっている。	

	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・消費増税の駆け込み需要の兆しがみられる。
変わらない	商店街 (代表者)	販売量の動き	・12月は曜日の配列が悪く、客の給料日が3日遅いため、売上に悪い影響がある。
	商店街 (代表者)	お客様の様子	・総選挙や天候に左右され、年末にもかかわらず人手が少なく、売出しも期待するほど成果が上がっていない。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	お客様の様子	・確実に悪くなっている。大阪はマイナス要因が多過ぎであり、電機メーカー関係をはじめ、所得が確実に落ちている。
	一般小売店 [菓子] (経営企画担当)	販売量の動き	・12月現在と9月の売上前年比を、各地区別に上位5店舗の平均でみると、関西は12月が92.4%で、9月が85.4%、関東は12月が103.7%で、9月が113.3%、中部は12月が100.3%で、9月が102.5%、中国は12月が95.6%で、9月が91.9%となり、各地区合計の平均は12月が96.7%で、9月が94.4%である。先月と同様に依然低迷が続いている。地区によっては多少バラつきもあるものの、全体的には多少上回ってきているようにも見えるが、依然として全体的に回復傾向に転じるのはまだ難しい。
	一般小売店 [精肉] (管理担当)	お客様の様子	・12月は最大の需要期であるが、ギフトも含め、昨年の放射能汚染問題が発生して影響を受けた頃とあまり変わらない状況である。法人関係の利用も減少し、特に食材に関しては高級志向が薄らいでいる。ただし、外食は悪くなさそうであるため、お金の使いどころが変化してきているのかもしれない。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・昨年から売上はほぼ同じで、販売量は少々増えている。
	一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・冬物衣料にそれなりの動きはあるが、販売量は昨年よりも減っている。3か月前の夏場に比べれば販売量は増えているが、それは単純に衣料シーズンに入っただけのことであり、実際の景気が上向きになっているとは決して思えない。
	一般小売店 [花] (店長)	お客様の様子	・客単価は下がっているが、来客数はやや伸びている。
	一般小売店 [野菜] (店長)	お客様の様子	・年末でクリスマスだというのに、飲食関係が全く暇である。
	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・円安、株高の効果は百貨店にはまだ表れていない。厳冬の影響で衣料品は前倒して売れたものの、高額品やクリスマスギフトの動きが鈍く、お歳暮も客単価の低下が著しい。節約ムードが相変わらず続いている。
	百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・客は決まった商品以外買わない。特に、安くて流行に合った物が中心で、不必要な物は買わない。
	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・11月は気温が低く、冬物衣料が好調に推移し、売上が前年を上回った。12月も気温は低かったが、冬物衣料の売上が伸びなかった結果、2か月の合計では前年並みである。
	百貨店 (売場主任)	お客様の様子	・今月は目標を下回る見込みである。気温が例年以上に下がり、防寒アイテムの売上増に期待をかけていたものの、マフラー、手袋などの洋品雑貨は好調に推移したが、コートなどの単価の比較的高い商品の動きが鈍い。客は金額が高く、買わずに我慢できる商品への消費は消極的である。
	百貨店 (営業担当)	来客数の動き	・防寒用品の購入が先月に先取りされたほか、総選挙の影響で消費マインドが低迷している。特に、贈答関係の売行きが不振である。
	百貨店 (営業担当)	単価の動き	・最大の商戦期である今月は、海外高級ブランドの宝飾品は例年以上に高額な商品が売れた一方、10万円以上の商品の買上点数は昨年よりも減少している。
	百貨店 (商品担当)	販売量の動き	・全体的に来客数が伸びず厳しい状況である。ただし、婦人ファッション関連では気温の低下もあり、防寒用品や身の回り品、ミセス衣料品が健闘している。
百貨店 (サービス担当)	お客様の様子	・今月も非常に寒い日が多く、入店客数は減少しているが、防寒商材を中心にバーゲン衣料が好調に推移している。また、クリスマスケーキやおせち料理の予約は前年並みであったが、前年実績の確保は難しい状況である。	

百貨店（販促担当）	単価の動き	・大型商業施設の開業の影響も少なく、来客数は前年を上回っている。しかし、購買客数及び購買単価が前年割れとなり、売上総額では前年に届いていない。総選挙の影響もあり、歳暮ギフトが芳しくなく、選挙当日も苦戦した。一方、防寒衣料、雑貨は気温の低下もあり、堅調に推移している。
百貨店（店長）	来客数の動き	・入店客数の大幅な減少はないものの、増加もしていない。
スーパー（経営者）	単価の動き	・相変わらず高額商品の動きは悪く、客単価も伸びていない。
スーパー（経営者）	競争相手の様子	・12月もクリスマスに若干の盛り上がりを見せたが、歳末商戦は30日が終日雨となり、大晦日にその反動を期待したが、大きく期待を下回った。歳末商戦も顧客の奪い合いとなり、ポイントセールや全品値引きセールなどで何とか来客数を確保しようという動きが大半で、年間を通して各社が来客数の確保に苦労した様子がうかがえる。
スーパー（店長）	来客数の動き	・景気が良くなったようには感じないが、ハレの日の商品の動きは良くなっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・月前半は気温の低下で好調であったが、クリスマス前後から急速に下降している。
スーパー（店長）	販売量の動き	・食品以外の季節品が11月に爆発的な動きを示したこともあって、今月は気温の低下にもかかわらず芳しくない。ボーナス支給後の日曜日でも盛り上がりが見られない。年末に向かって回復の兆しがやや感じられなくはないが、月間では厳しい状況となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・世の中全体の景気後退感とは意味合いが違うが、当モールに関しては梅田とのすみ分けも進み、更なる地域密着の度合いを深めることがポイントとなる。そこに潜んでいる売上の要素を取り込むことで地域でのシェアを上げられれば、当モールの活況感が生まれ、景気後退感も地域的には低下する。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・週末の悪天候の影響はあったが、平年より低い気温が売上を下支えしている。クリスマスも曜日巡りの違いで比較は難しいが、前年を下回っているイメージはない。
スーパー（広報担当）	販売量の動き	・日用品を中心に節約志向が強い状況は続いている。先月は季節品の販売が気温の影響でかなり伸び、需要を先食いしたことにより、今月に入ってその悪影響が出ている。
スーパー（販売担当）	お客様の様子	・客の様子をみていると、日替わり商品やポイント何倍といった特典のある日を見極め、いろいろな店を買い回って少しでも安く買物しようという行動が、大変多くみられる。
スーパー（開発担当）	販売量の動き	・年末に向けて、思うように売上が伸びてこない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの販売は、ずっと右下がりの傾向が続いているが、ほかの商品（弁当、そう菜）で何とかカバーしている。
コンビニ（店員）	販売量の動き	・急に寒くなってホットドリンクはよく売れたが、来客数は減少しており、売上も落ちている。
コンビニ（広告担当）	来客数の動き	・今年の夏から変わらず、景況感は厳しい状況で推移している。
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・土日はフェアにもかかわらず、来客数が少ない。
住関連専門店（店長）	それ以外	・期待感が持てる政策もなければ、客の購買意欲を上げる話題やキャンペーンもない。
その他専門店〔食品〕（経営者）	販売量の動き	・販売量は前年と変わらない。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・同業者や、商品の競合する衣料品関係の出店があり、客の取り合いになっている。このような場合には価格面よりも接客の工夫が必要で、来店客に喜んでもらえる情報・サービスの提供や、何かほっとするようなサービスが求められる。
その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	競争相手の様子	・仕入先への支払いが滞っている小売店がある。

その他専門店 〔スポーツ用品〕（経理担当）	来客数の動き	・新政権の発足でデフレ脱却感は強いが、実需の購買層への浸透には時間がかかる。
一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・売上は足元で前年並みを維持している。来客数が前年の99%で、客単価は前年を上回っており、本来は良いと判断すべきだが、ほかの地域より関西地区の数値が劣っているため、良くなっているとは言い切れない。
一般レストラン （店員）	来客数の動き	・年末にかけて例年並みの需要はあったが、来客数の伸びは感じられない。
その他飲食 〔コーヒーショップ〕（店長）	来客数の動き	・今年は気温が低く、来客数は前年をわずかに下回る状況である。売上にも目立った動きはない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・本来であれば、もう少し客が動く時期に総選挙が入り、宿泊が伸び悩んでいる。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・総選挙が終わり駆け込みの忘年会に期待したが、間際すぎたせいか駄目であったため、年明けに期待している。
観光型旅館（団体役員）	単価の動き	・入込客数の伸びがあまり芳しくなく、消費単価も下がっているため、総売上が減少している。特に、一昨年と比べると94%程度である。
都市型ホテル （支配人）	販売量の動き	・総選挙も終わり、横ばい状態である。
都市型ホテル （マネージャー）	来客数の動き	・宿泊部門は秋から堅調に推移しているが、宴会部門は苦戦が続いている。季節商材（おせち料理）は若干ながら前年を上回る販売となっている。
旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・韓国向けの落ち込みは徐々に戻りつつあるが、まだ前年並みというわけにはいかず、伸びていた海外旅行は足踏み状態である。国内旅行も前年の維持が精一杯である。
タクシー運転手	お客様の様子	・急激な寒さと年末特有の需要があり、営業収入は前月比で2割増であったが、季節的な需要であり、景気回復による継続的な営業収入の増加ではない。
タクシー運転手	競争相手の様子	・総選挙で政権交代となり、その影響もあって動いている所と動いていない所があるが、企業は動いていない気がする。
タクシー運転手	お客様の様子	・2～3か月前から、どん底の状態が続いている。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の調子や受注状況などは、特に大きな変化はない。
通信会社（社員）	販売量の動き	・月前半は販売が伸びなかった。クリスマスというイベントも手伝って、月半ばから後半にかけて販売が伸びたが、3か月前に比べるとあまり変わらない。
テーマパーク （職員）	来客数の動き	・秋以降、頭打ちのようにみえていた客の動員に、回復の動きが出てきている。
その他レジャー施設 〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・各イベントによる客の動向は、売店、レストラン、自動販売機などの売上を比較してみると、ここ数か月は特に変化がみられない。ただし、気が付けば売上が少し落ちているという状況である。
その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・秋は紅葉の状態が良く、集客が好調であったが、そのような要因がなくなると集客は落ち着いてしまう。ただし、大きく落ち込むことはなく、今年の全体的な傾向と同じ様子である。
美容室（店員）	来客数の動き	・12月は一時的に多くの客が来店し、単価も高くなっている。
その他サービス 〔保険代理店〕（経営者）	お客様の様子	・ようやく新政権に代わり、今以上に悪くなることはないが、期待感のみによる株価上昇であり、実態がつかめない。これから少しずつ上げれば、好転する兆しがみえてくる。
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	・音楽の販売、レンタル共に、久しぶりのヒットタイトルにより全体の売上前年比を押し上げている。一方、書籍などの主要アイテムは前年並みである。
住宅販売会社 （従業員）	それ以外	・国内外の諸問題の影響もあり、企業業績は依然として低調気味であり、前向きなオフィス移転の検討は極めて限定的である。
住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・今春以降、分譲マンションのモデルルームへの集客は好調な状況が継続している。

	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・マンション市場については、消費者の動向に大きな変化はみられない。新築マンションの供給側では、消費税増税前の駆け込み需要を見越し、来年度前半に契約できる物件の準備を急ぐ傾向が強い。それに伴い、来年の供給が増加傾向となり、需給バランスが崩れる不安が大きい。
やや悪くなっている	一般小売店〔珈琲〕（経営者）	お客様の様子	・飲食店での外食の回数が減少しているのか、1店舗当たりの消費量が減少している。
	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	お客様の様子	・年末に向かい、様々なイベントや売出しで店頭や商店街の活性化を図っているが、今一つ昨年よりも伸び悩んでいる。商店街の抽選会も昨年実績を下回っており、なかなか上向かない。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月は総選挙があったこともあり、ギフトの動きも悪く、全体が厳しい。前月と比べて2%ほど売上が下がっている。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦については、予想したほどの盛り上がりがなく、年末も含めて雨にもたたられた。
	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	・クリスマス商戦の内容をみても、輸入時計などの高額商品の動きが悪く、迎春関連の商材についても、まとめ買いなどの動きが鈍い。11月からの気温の低下により好調であった冬物関連の商材も、ここへきて動きが鈍くなっている。
	スーパー（経営者）	単価の動き	・12月だというのに、正月用品やクリスマスプレゼントでも、客が購入する単価が決まっており、値打ちがあっても、味が良くても売れない。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・先行きの不安から、やはり個々の家庭の財布のひもが固くなる傾向が強く、今月に入って影響が表れている。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・来客数が前年比で93%の推移となり、下げ止まり感がない。
	スーパー（企画）	単価の動き	・来客数は前年並みを確保できても、1品単価が下がっていることから、客単価の下落が続いている。
	スーパー（管理担当）	来客数の動き	・来客数が前年よりも悪く、芳しくない状況である。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・気温が低いいため、来客数が前年比で7～8%減少している。特に、リピート客による1日の来店回数が減っている影響が大きい。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・12月はセール前ということもあり、元々単価の安い商品が売れるだけであるが、今年の売上は今年の80%と低い状況が続いている。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・冷蔵庫や洗濯機、エアコンの白物家電は堅調な推移を保っているが、テレビの売上が前年比で85%、DVDが70%と、本来は構成比の高い映像商品の前年割れが続いている。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・2、3か月前の客単価と比べると若干落ちてはいるが、宿泊や宴会の利用は、前年と比較して数%ではあるものの上向きつつある。ただし、日帰りの入湯利用者は前年よりも減ってきている。
	都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊では、中国人の団体客が皆無の状況が続いている。その穴埋めとして、国内ビジネス客や観光客を低価格のインターネット販売で取り込んでいる。価格の安い宿泊客は、朝食をはじめ、ホテルにお金を落とさないで、全体が沈む。宴会は忘年会時期であるが、総選挙の影響で予約の取消しが出たほか、周辺の居酒屋や料理店での値崩れが激しく、定価割れの料金で受注せざるを得ないなど、厳しい環境が続いている。
	都市型ホテル（総務担当）	来客数の動き	・料飲部門の売上が低迷している。予約客はほぼ前年並みで推移しているが、当日の浮動客の動きが良くない。
旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・先行きの不透明感や、新しい政権の方向性によって、経済環境が変化するという意識が客の中に強くあり、生活に必要な物以外にお金を使わない。もう少し先が読めてから、旅行の予約を考えるといった客が増えている。	
通信会社（企画担当）	お客様の様子	・関西の空洞化につながる具体的な動きが出てきている。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	来客数の動き	・例年に比べて、この時期に退会する生徒が多く、厳しい状況となっている。	

		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	それ以外	・会社の倒産件数が増加している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場の来場客数は、12月は前年比で減少となった。総選挙の影響か、今月は来場数が少ない。
悪くなっている		百貨店（売場マネージャー）	お客様の様子	・12月は総選挙の影響や、11月の気温低下で重衣料が前倒しで動いたほか、クリスマスのギフト商戦が大きく飛んでしまったために、全国的にも百貨店は苦戦したと聞いている。当店も同様の動きで、今年のクリスマス商戦は、家族が集まって家で少しぜいたくな物を楽しむというのがキーワードであり、食品などに消費が回っている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入って、客からバーゲンはまだかといった声が例年になく聞かれた。事実、定価での販売は、大変苦戦している。
		衣料品専門店（販売担当）	お客様の様子	・定年となった人の再雇用が進み、若い人の雇用が減少し、活気がなくなっている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・例年の販売量には追いついていない。
		乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新規来店はあるものの、受注に結びつかない。
		一般レストラン（経理担当）	来客数の動き	・国内経済の減速に加え、総選挙の追い打ちが重なり、なかなか低迷から脱することができない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・11月以降、広告の反響などが落ち込んでいる。
	企業動向関連（近畿）	良くなっている	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き
		その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・一転して寒気が訪れ、冬物商材の売行きが好調である。特に飲食店舗では、テイクアウト用の豚まんやスープ、ワッフルなどの売上の伸びが全体を押し上げている。単価は低いが、買上客数が軒並み前年比で105%前後となり、結果として増収となっている。
やや良くなっている		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・師走ということが影響しているのか、政権交代で財政が拡大に向かう報道が増えているせいか、荷動きも良くなってきた。取引先ではボーナスが思うように出ていない企業もあるが、消費者が少しは外出するようになり、商品を手にする機会も増えてきている。
		食料品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・12月は年末年始に向け、他メーカーも含めて注文が多めとなる。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年内の急ぎの大口案件が数件あったため、売上としては良かった。ただし、物件が関東に偏っており、関西の物件はまだ少ない。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・メガソーラー向けの出荷が、何とか落ち込みをカバーしてくれている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近、円安や株高で明るい兆しがあり、引き合いが増える傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・来年度の第1四半期までは、ある程度の受注を見込んでいる。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べると、ホームページを見ての問い合わせなどが増えてきている。また、産業用太陽光発電などへの引き合いも増えており、土地の動きが少しずつ増えそうな気配もある。ただし、成約に至るのは、もう少し先になりそうで、それだけ客が慎重になっている。
		輸送業（商品管理担当）	受注価格や販売価格の動き	・クリスマスや歳暮などの商品の購入が、年始に向けてまだ続いているので、荷物の量は増えている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・総選挙関連の広告もあって、折込数が伸びている。新聞購読も1月の契約更新が多く、経費削減などの経済的な理由から購読をやめる読者が多く出ることを心配したが、思っていたほど出なかった。むしろ新規購読の方が多く、購読数が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・総選挙で広告の動きが少し活性化している。

	経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの食品小売業（スーパー）は、例年と比べて出足が早く、この調子が月末まで続くかどうか心配している状況であるものの、今月に入ってから売上が伸びている。一方で商店街の物販店などは、寒さのせいで売上が芳しくなく、月末に希望をつないでいる。
	コピーサービス業（店長）	受注量や販売量の動き	・特典などのサービスを好む傾向は変わらないが、来客数の増加がみられるなど、全体的に良い流れである。
変わらない	食料品製造業（経理担当）	取引先の様子	・春先の商材に関して、非常に意欲が出てきた感じがする。
	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・当地域のタオルの最需要期であるが、11月は前年よりも低調に終わり、12月に入り一部では需要増もあったが、全体的には前年並みから、やや減少気味である。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	取引先の様子	・来年4月の新年度に向けて受注は上向いているが、一部の大学関係と医療業界の動きが目立って良い状況で推移している。住宅関係も以前に比べると上向いてきていると思われる。一方、依然として好転の兆しがみえないのが弱電業界である。
	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・販売数量が、3か月前とほぼ同じである。
	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・政権が変わって為替もやや円安になってきて、新政権への期待も高まっているが、景気回復には時間がかかる。
	金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・建築、土木関連は受注が少なく、仕事が確保できない。ただし、太陽光発電関連は順調なため、トータルとしては利益が出ている。
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社は原子力発電関連の顧客が多いが、この分野での投資はほぼ凍結されている。しかし、原子力発電の技術を活用した新規の投資が模索されており、小規模であるが、実験的投資が行われている。それに伴い、新しい引き合いや注文がきている。
	電気機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量や販売量の動きは、良くはないものの、それほど悪くはない。ただし、政治情勢や円高、国内のコスト高、欧州の信用不安などを考えると、現状が良いとは判断できない。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・量販店の客足は依然少なく、荷動きの鈍化傾向は続いている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注、売上が横ばいで推移している。
	電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・政府による政策が終了し、10月以降は受注量そのものが増加していない状況となっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・まだ、景気の良い話が聞かれない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁関係の工事量は減少傾向にあるほか、民間関係も長引く不景気で計画は凍結・縮小傾向にある。その一方、東日本大震災の影響か、職人不足・賃金高騰の傾向がみられる。
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・12月の荷動きでいえば年々減少傾向である。
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・中小の鉄工所で荷物が増えている。来月も受注が多い工場が数社あると予想しているが、景気が上向き期待はない。
	金融業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格競争が激しく、取引先の受注価格は安値で推移している。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告量は紙媒体もインターネット媒体も、3か月前からほとんど変化していない。
その他サービス [自動車修理]（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末であるが、ばたばたした感覚がない。	
その他サービス [ビルメンテナンス]（営業担当）	受注量や販売量の動き	・景気の流れについては、あまり変化しているようなところはない。ビル管理、不動産業では、年末は例年どおり全体的に動きがあまりない。	
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	取引先の様子	・消費者向けのイベントや販売催事が減っており、それに比例して販売数量が減ってきている。

		その他製造業 〔事務用品〕 (営業担当)	受注量や販売量 の動き	・前年の同時期に比べ、売上が落ちている。
		建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・例年に比べて年末の駆け込み受注が少ない。12月の 総選挙で政府の方向性が決まらなると大きな買物はでき ない。
		建設業(営業担 当)	それ以外	・人手不足により原価が上昇し、収益を圧迫してい る。販売価格には転嫁できない。
		輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・例年に比べ、配達件数が減っている。
		経営コンサルタ ント	受注量や販売量 の動き	・得意先には電機業界関連の会社が多いが、悪い状況 にあるので、当社も悪い。
	悪く なっている	パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	取引先の様子	・生産計画が縮小している顧客が多い。
		電気機械器具製 造業(企画担 当)	取引先の様子	・当社装置の販売契約が進まない。
		不動産業(営業 担当)	取引先の様子	・神戸から事業所が出て行き、事務所の需要が少なく なっている。事務所がなくなるために社員の住宅需要 も少なくなり、景気が悪くなっている。
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
(近畿)	やや良く なっている	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・トンネル事故以来、それにまつわる関連事業や道 路、トンネル関係の大手ゼネコン、下請、設計会社な どが忙しくなってきた。新政権になって本格的に 公共投資を行う見通しとなり、人集めが始まってい る。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・年度末に向けた駆け込み受注かもしれないが、求 人数が増えている。
		人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・対前年比、前月比の求人数が安定的に伸びてきてい る。
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・人材派遣業では景気が上向いている実感はない。求 人数は増加傾向であるが、企業の採用条件が厳しく、 人材マーケットに企業が求める人材が少ないため、成 約数が伸びている実感はない。
		新聞社〔求人広 告〕(管理担 当)	求人数の動き	・9月までは横ばいであったが、10月以降は当社が取 り扱う新聞求人広告は上向いている。ただし、関西圏 の経済全般は本格的な回復軌道に戻っておらず、一時 的な上昇ではないかと考えている。
		民間職業紹介機 関(職員)	求人数の動き	・建設日雇いの数自体が少なくなっているなかで、未 充足の求人票が窓口で増えている。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・先週の日曜日に学内合同就職説明会を実施したが、 医療系の採用はまだ充足感がないようで、多数の機関 からの参加があり、当日が総選挙の投票日であったに もかわらず盛況であった。
		学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・求人数が昨年と比較して増加傾向である。
	変わらない	新聞社〔求人広 告〕(営業担 当)	求人数の動き	・新聞の求人広告量からみると、年末ということもあ り、依然として動きはない。
		新聞社〔求人広 告〕(営業担 当)	採用者数の動き	・求人動向からみる景気は決して良いものではない。 業務の拡大、店舗拡大による人員増加の動きは、現場 としてはみられない。特に年度末に向かっている大き な変化はない。
		新聞社〔求人広 告〕(担当者)	それ以外	・新聞広告の出稿状況をみても、3か月前の悪いまま である。特に、地元関西の地場産業関連の元気がな い。
		職業安定所(職 員)	雇用形態の様子	・周辺企業からの賃金形態が時間給の求人が多く、生 活水準が上がる要素がない。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・日中関係の悪化などにより、事業活動に悪影響が出 ている企業が見受けられる。
		民間職業紹介機 関(大学担当)	採用者数の動き	・まだ数値としては表れていないが、良くなる傾向が うかがえる。
		民間職業紹介機 関(支社長)	求人数の動き	・新規求人数の伸びが鈍化している。

やや悪く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は10か月連続で増加したが、その伸びは急激に鈍化しており、正社員求人はついに減少に転じた。製造業や運輸業、小売業などが大幅に減少しており、現状はパート求人やサービス業に下支えされての求人数の増加である。新規求職者数は引き続き減少しているものの、雇用情勢からは景気が下向きになっていると感じる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数の動きについては、製造業などからの動きが悪くなっている。
悪く なっている	—	—	—