

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：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 やや良く なっている	家電量販店（経 理担当）	販売量の動き	・既存店ベースでの販売量前年比を単純に単月比較すると、不振だった9月よりも今月の方が良くなっている。夏場前と最近2、3か月を比べると、若干ではあるが冬場にかけてのほうが良いつつある。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	販売量の動き	・年末に向けて、大掃除用品や風邪薬、胃腸薬などの予防薬の販売量が増加している。
		その他サービス 〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・シーズンの動向としては多少振るわなかった感があるが、この年末だけを見ると前年並みの受注実績となっている。 ・長期休暇を前にしての駆け込み需要やカーテン等をはじめとする季節アイテムが引っ張る時期であるが、そのなかでも季節アイテムが堅調である。
	変わらない	商店街（代表 者）	販売量の動き	・年明け早々からのバーゲンセールが予定されているため、買控えが顕著である。12月初旬から季節商品の動きが非常に悪い。
		一般小売店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・ランチタイムは順調に推移している。ディナーの予約客数は予想通り昨年12月を上回る勢いであるが、フリーの立ち寄り客が少ない。
		一般小売店〔野 菜〕（店長）	単価の動き	・客の買い方も年末にも関わらず依然シビアで、スーパー等の安売り店は売れているようであるが、それ以外では大した動きもみられない。
		一般小売店〔精 肉〕（管理担 当）	来客数の動き	・来客数が前月比などで上昇しているが、前年に発生したBSEの回復局面にあることを考慮すればよくなっているという実感はない。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・ギフトを担当しているが、例年では1人当たり平均7点程度贈っていたのが、今年は6.2点ということで、贈り先を絞り込む傾向がみられる。
		百貨店（売場担 当）	来客数の動き	・クリスマス、お歳暮と一番来客数が多い月にもかかわらず、いつもの月と変わらない状況である。安くて長持ちするものを選ぶ客が多い。
		スーパー（経 理担当）	販売量の動き	・連休が昨年に比べて長く、旅行、行楽などの外出増加が予想されたので、年末商戦については売上面の懸念があったが、予定の売上高は達成しませんでした。
		コンビニ（店 長）	来客数の動き	・夜9時以降の来客数の目減りが目立ち始めている。
		家電量販店（営 業担当）	単価の動き	・年末商戦にも関わらず、単価が上がらない。現状では、手持ち現金での買物となり、高額商品が販売しにくい状況になっている。 ・売出しをしても売れるのは目玉品が中心で、メーカーが主力としている新製品等の高額品が非常に売れにくい。冷蔵庫など特に顕著で低価格の物ばかりが売れ、メーカーが主力販売しようとしているタイプの商品は売れていない。
		家電量販店（企 画担当）	単価の動き	・単価の高い冷蔵庫、テレビ、パソコンなどは数量が伸びず、単価の低いDVDクリーナーなどは数量は増えているが売上金額では伸びていない。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・客は節約傾向が強く、車検時にも、ただ検査を通るだけの整備にして欲しいという希望が多い。
		自動車備品販売 店（従業員）	お客様の様子	・12月前半は降雪もなく暖かい日が続く、タイヤ、チェーン等の冬物の売行きが悪かった。ボーナス支給も低調だったようで、11月とは一変し売上は悪化している。新店をオープンしたがオープンセール期間中のみ好調で、期間が終わると消費者の購買意欲も減少気味で、引き続き目的買いに徹している。
観光型ホテル （経営者）	販売量の動き	・かつて12月は忘年会客が多く、特にゼネコン、建設関連業界の団体利用がかなりあったが、数年前から激減し、今年も相当少なくなっている。昨年は9月の米国同時多発テロの影響で、海外旅行が手控えられていたため大きな落込みにはならなかったものの、今年はかなり響いている。		

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
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス支給後に海外旅行の受付件数が上昇し、2001、2002年を上回った。単価も上昇したため全体に貢献している。しかし国内件数が昨年実績と変わらず、単価低下分だけ足を引っ張り、トータルでは昨年100%強にとどまる。需要の動きとしてはパワー不足である。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・年末年始の旅行では、例えばグアムが台風でキャンセルになると、以前なら同料金もしくはプラスアルファで他の方面の旅行に切り替えていたが、今年はその予算以下の旅行に振替える、もしくは旅行を取りやめるといった状況である。ただお金を使うのではなく、自分がどこに行きたいか、何を買いたいかという意志が固く、周りの状況に流されない様子である。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・現在は6種類の異なる単価設定がされているが、最近では価格帯の高低に関らず平均的に乗ってもらえるようになってきている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・11月末より新しい賭け式が導入されているが、客の購入単価がさほど伸びていない。
		その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・今月は季節的に忙しいが、催し物はほとんど東京発注で、地元関西での関連会社へのメリットはあまりないのが現状である。関西の地盤沈下の現象はこの業界では著しい。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・見込み客から契約客となるまでの客の検討期間が、異常に長くなっていると感じる。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・中間決算での前年比実績がマイナスを示しているクライアントが多く、下期の投資を控えている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・展示場誘致に向けイベントを開催しても、来客数が激減しているほか、家を建てたいという欲求が乏しい。その中でも建築したい客は他社と比較する傾向が非常に強く、契約には大幅な値引き・サービスが必要となってきている。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	販売量の動き	・広告の出稿量がマーケットの物件量に比べて少なく推移している。
	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	・明らかに来客数が減少している。歳末商戦で色々イベントを企画しても人がなかなか集まらない。無料配布には行列ができるが、それが終わるとクモの子を散らしたように人がいなくなるという現状である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマスギフトの需要も前年割れとなった。内容的には単価は上昇したが数量がそれに追いつかず結果前年割れとなった。歳暮も予想通り前倒し傾向が強く、11月から通算すれば前年割れとなった。さらに宝飾・時計などの高額品の売上は、一部特殊な趣味性の高い商品を除き不振であり、買い控えの傾向が更に顕著になった。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・固定客の購買が後退しているところへ、フリー客の購買が減少し、客単価が下落している。来客数はフロアにより差はあるものの、食料品や日常衣料等、実用品の買い控えがみられる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリスマスギフトは大苦戦し、防寒衣料も苦戦している。特別の限定品も動きが鈍いなど、今までにない厳しさであり、客の購入もますます慎重な様子である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・予想通り歳暮の動きが悪く、特に法人は今までも数量の減少傾向にはあったが、ついにはゼロになってしまう先も出てきている。個人では冬物の動きが悪く、販売量が落ちている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年からクリスマス商材を集積して展開を強化したため、クリスマス商材としては売上が倍増しているが、全体としてはほぼ前年並みの推移に終わった。クリスマス商材以外の売行きが悪かった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買いたい商品は、こちらから薦めなくとも買われるが、営業が薦める商品、重ね売りをして購入にいたる事はなくなってきた。ムダな買物をしないため、プラスアルファの売上は望めなくなった。

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
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・週末に雨が集中したことや、果物の主力商品が相場高及び体感気温の関係で動きが緩慢なことなどの要因で、来客数、販売量共に3%程度の落ち込みとなっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の状況を見ると、以前は当スーパーで8割以上の買物をしてもらっていたのが、現在では3割程度で、他の競合他店でも購入するなど、少しでも安い商品を購入する傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・お歳暮からクリスマス、歳末商戦と、12月に入り売上は厳しい状況が続く。底上げをする大型のヒット商品もなく、特に衣料品関連は年明けのバーゲン待ちの姿勢が顕著で、重衣料は全く不振である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客の財布のひもが固く、必要最低限の買物で済ませ、一点当たりの購入単価を下げたり、子供に我慢させたりして節約している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・テレビ等は大型液晶、プラズマなどで単価が上昇している。録画機もハードディスク内蔵型やDVD記録機などで単価が上がっている。洗濯機は乾燥機付で単価は上がっている。このように価格は上がっているが、販売量は少ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景気の悪さは客の様子からももちろん伺えるが、同業者の廃業が相次ぎ景気低迷の深刻さを感じる。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、なかでも高齢者の減少が目立つ。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会、新年会等の受注が減少している。特に企業の宴会は企業負担がなくなったため、個人負担で小規模の宴会になり、低予算のものが多くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・オフシーズンでもあり、施策的に単価を下げた宿泊、宴会の受注を促進させた結果、来客数は対前年でややマイナスまで持ってきたが、売上は大幅にダウンしている。経費削減によりビジネス出張と宿泊が減少し、忘新年会も時節柄自粛されている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・神戸では、クリスマスシーズンの有名な集客イベントや忘年会により客の動きはあるが、例年に比べれば来客数は減少している。
		通信会社（社員）	来客数の動き	・年末に各ブロードバンドキャリアが展開した大規模なキャンペーンに少し翻弄されてしまった感がある。着実な顧客との接点は持続できていると思われるが、コストを度外視したキャンペーンにユーザも大きく流れてしまった。
		ゴルフ場（経営者）	販売量の動き	・3か月前は入場者数においては前年並みであったが、今月は入場者、販売量、単価のすべてにおいて前年を下回っている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・銀行、土木建築業関係の客がほとんどいなくなっている。比較的今まで来場の良かったサービス業関係の客も減少に転じている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・最近大型同業店が3店オープンしたため、オープン料金で人がそちらに流れている。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新規住宅供給の広告を行ったが、来場者数は従前の新規案件と比べて伸びていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・飲酒運転に対する罰則の強化以降、売上単価の低下はもちろん、特に来客数が大幅に減少している。
		一般小売店〔食料品〕（経営者）	お客様の様子	・客の財布のひもが異常に固い。少々安かろうが欲しい物がないために買物をしない。価格訴求しても販売量が動かない。本当に突出した商品力がないと、昨年のようにはいかない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客は安い中国製に目を向けているために単価が低下し、販売量も伸びないため売上金額は低下している。過去の12月の売上最悪である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・12月は民間、公務員を含めてボーナス月であり、10、11月の売上の低迷をいくぶん挽回できると大いに期待したが、やはり全体的にボーナス額の低下が影響した為か、ミセス層の財布のひもが固く、期待通りに販売量は増えなかった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今まで経験したことのない悪さである。季節商品であるコートの需要も大幅に落ち込んでいる。またクリスマスギフトも高額品が落ち込んでいる。

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（企画担当）	来客数の動き	・クリスマス商戦については、高級ブランドの雑貨ものが今年も堅調に推移し、食品のケーキやワイン、オードブルといったパーティ商品群についても前年を上回った。しかし、全体としては来客数の減少をはじめとして盛り上がりの感じられない結果に終わった。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・年末の掃除用洗剤等の売行きが悪く、質素節約のためか、御用納め用のお菓子類やおにぎりの売上が低下している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少している。例年はこの時期バーゲン前の下見である程度来客があり、購買につながらなくても売場に活気があった。今年はバーゲンが早まったこともあるかもしれないが、購買意欲が減退しているように感じた。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・来客数から不況が日々深刻になっていることが良く分かる。店舗前の人通りも少なくなり、新規客が昨年より半減している。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・自動車販売では、来客数が12月に入った途端に激減し、例年の半分程度となっている。客はすぐに購入を決めない傾向にあり、非常に厳しい状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・2年前のように、オリジナルのお買得車を設定しユーザーにアピールしたが、前回の3分の1程度の受注であった。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物商戦も盛り上がることなく終了した。商品単価や品揃え以前に、商店街への来客数が減ってきている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	お客様の様子	・3か月前と比べて20～30代の客が極端に減少し、客単価を含めて大幅に購買力が弱くなっている。50代以上の客についてはあまり変わっていないが、高額品が売れず、単価の安い物しか売れないという意味で状況は同じである。
		スナック（経営者）	お客様の様子	・今年は20数年店を経営する中で最悪の年である。店の周りも様変わりし、立地条件の良いところへ移転した先もあるが、長い間営業していた店舗が消えてしまっている。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊については予約の入りが前年より遅いという状況にある。一般宴会は忘年会等が前年より悪く、1割減少となっている。
		タクシー運転手	単価の動き	・業界では一年で一番忙しい時期であるが、忘年会等は行われているものの2次会等もなく電車のある時間に帰るといった傾向で、単価も低下しているが、乗客数も減少している。
その他住宅【展示場】（従業員）	単価の動き	・最近よく住宅メーカーから聞くのは、客単価の著しい低下である。住宅取得者層の若年齢化とメーカー間の過当競争による価格破壊が起きている。		
企業動向関連	良く なっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調である。建設業は企業の淘汰が進み、業者が減少しているため、受注が増加している。
	やや良くなっている	その他サービス業【イベント企画】（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年に比べて年末のカウントダウンイベントの件数が多少増加している。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	それ以外	・年末という雰囲気がない。子供に人気のキャラクター商品がコンビニエンスストアで取り上げられ、多少ヒットしているが、他の商品の落込みをカバーするには至っていない。
		食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月は通常月より販売量は多いが、前半・中盤の荷動き、生産量も対前年比で2桁ポイントダウンしている。後半の動きに期待したいが、年末年始といっても以前とは様変わりしており、量販店、デパートなども2日から営業するため、まとめ買い等がないことによる影響が懸念される。
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・それなりに受注量は安定してきている。ただ、物によってはのばらつきはあるが、次第に幅はなくなっている。計画生産の調整が進んできた。
	精密機械器具製造業（営業担当）	競争相手の様子	・ほとんどの競合他社で、売上実績が前年度を大幅に下回っている。前年度を上回っているのは、1社だけである。	

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
	やや悪くなっている	その他非製造業 [衣服卸] (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・法人向け名入れ商品やプレミアム商品の受注単価の下落と数量の減少が顕著である。
		繊維工業 (経営者)	取引先の様子	・取引が減少し、新春手配の商品が動いていない。海外で生産されている商品が競争相手になりつつある。
		繊維工業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・販売先の小売会社同士で販売価格の値下げ競争を行っているため、製造会社への値下げ要請は応じられない水準にまで達している。この業界では長年の価格下落により、値下げしても販売数量も売上高も好転が見込めない。
		電気機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・今年は特に厳しい状況になっている。販売価格が上がらず、ユーザーより単価下げの要望が続いている。
		広告代理店 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・競争相手の販売価格が利益度外視で下がっている。
		コピーサービス業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・法人からのドキュメント作成の代行を行っているが、秋から冬にかけて減少傾向にある。一方で一般客については年賀状印刷が前年比110%となっているが、法人需要が主軸であるため総じて厳しい状況である。
悪くなっている	その他非製造業 [民間放送] (従業員)	取引先の様子	・取引先の広告会社が年末にクライアントに配付するカレンダーの数を絞っているという話を聞いた。	
	建設業 (経営者)	競争相手の様子	・今月も同業者が倒産した。ここにきて建設業関係の倒産が増えてきている。不景気により設備投資も停滞気味であり、公共工事も発注量は低迷している。	
	不動産業 (営業担当)	取引先の様子	・周辺は金融街であるが、不動産は銀行等の統廃合により、ほとんどの都銀の所有資産が売りに出されている。現在は事務所用地では難しいため、マンション用地となるが、マンションも売出価格は厳しいため、取引価格は安くしないと成約しない状況にある。	
雇用関連	悪くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・新規求職者のなかでも、事業主都合の離職者が17か月ぶりにマイナスとなっている。一方で有効求職者が高水準で推移している。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・求人倍率は上昇傾向にあるものの、臨時、請負、派遣の求人のみ増加しており、常用就職を希望する求職者にとっては、厳しい状況が続いている。また、管内に本社があり全国展開している企業から、他管、他府県への求人が目立ち、管内求人増加に反映されていない。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・昨年の12月に比べ求人募集の依頼件数が中旬以降下降気味である。外食産業は酒気運転の取締まり強化で来客数が激減しており、スタッフの削減を実施するところも出てきている。
新聞社 [求人広告] (担当者)		求人数の動き	・求人広告の募集企業の業種が限られてきている。人材派遣登録は減少している。FC、独立開業などが目立ち、一般社員の広告は減少している。さらに、広告内容と求職希望内容の差異が目立ち反響も悪くなっている。	
職業安定所 (職員)		求職者数の動き	・新規求職者、有効求職者の傾向としては、退職理由では依然として事業主都合による退職が30%を占めている。また、厳しい経営環境を乗り切るための希望退職にも中高年は応募せず、再就職可能な若年者が応募するなどの現象が現れてきている。	
学校 [大学] (就職担当)		採用者数の動き	・昨年度に比べて内定報告が激減している。また、追加募集も大変少なくなった。	
学校 [大学] (就職担当)		周辺企業の様子	・採用試験にかかる人件費を圧縮しており、経費をかけて自社独自の試験問題を作成するのではなく、市場に出回っている既成のものを使用する企業が増加している。	

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
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・秋の中途採用を凍結する企業が多く、再開の予定も決まっていないなど、人の流れが止まっている状態が夏以降続いている。