

8. 近畿（地域別調査機関：リそな総合研究所株式会社）

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の状態判断	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)	◎	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・10月から11月に依頼された時計の修理がまとまって完了したため、売上が一気に増えた。修理の内容としては、形見の時計や、かつて初任給が3万円以下の頃にローンで買った時計などの、分解掃除が目立つ。流行の時計は売れなかったが、新品よりも思い出にお金を使うことに人の温かさがある。
	◎	百貨店（広報担当）	販売量の動き	・11月までと比べて気温が大きく低下し、それまで動きが鈍かった秋冬衣料の動きが増えている。
	◎	家電量販店（企画担当）	来客数の動き	・急激な寒波の到来で、冬物商材の暖房商品が動き出した。また、省エネ型給湯器の買換えも増えるなど、季節商材の販売が期待できる。
	◎	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・インバウンドも少しずつ地方に流れてきており、来客数と客単価が上向いている。
	◎	競輪場（職員）	単価の動き	・今月の客単価は9219円となり、3か月前の8167円を上回った。単純に比較すると良くなっているが、売上は減少傾向にある。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・買い回り品を扱っている店も、売上が少しずつ良くなっている。一方、飲食店は一進一退の状況である。
	○	一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	来客数の動き	・インバウンドの増加で、小売部門の売上が15%増となり、売上全体も5%増加している。
	○	一般小売店〔化粧品〕（経営者）	単価の動き	・12月に入って気温が下がり、気温の高かった秋に比べ、肌ケア関連の商材が徐々に売れている。また、11月後半から発売したクリスマスコフレの売上が、10日以降のボーナス支給日から好調な推移となり、売上は前年よりも10%の増加となった。クリスマス商戦はギフト商材のフレグランス関連が順調に売上を伸ばし、特に3万円台の男女兼用商品の人気が高く、客単価の上昇につながった。結果として、12月の売上は前年比2%増となり、来客数は前年並みであるが、客単価が上昇する形となっている。
	○	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	販売量の動き	・年末商戦もまずまずの販売量であり、今年1年を締めくくることができている。
	○	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・3か月前の9月は、8月上旬の株価急落による影響が続き、外商を除く国内売上が非常に厳しい月であった。また、免税売上も1ドル143円程度まで円高が進んだことで、厳しい状態となっていた。今月の免税売上は現在1ドル157円と円安水準にあることで、9月よりも大幅に増えている。一方で国内売上は、外商売上は堅調であるものの、外商以外はインバウンドの増加でスタッフの手が足りず、少し厳しい状態である。
	○	百貨店（企画担当）	お客様の様子	・11月に続き、冬物衣料が堅調に推移し、前年を上回る動きとなった。ただし、9月、10月の高気温による売上の不振が回復しただけであり、9月以降の合計で見ると、全体では前年並みとなっている。
	○	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	・店頭での売上、来客数共に良くなっている。特に気温が大きく下がったことで、アウターやコートなどの衣料品は、売上の前年比が3か月前よりも約5ポイント上がっている。また、外国人観光客の増加により、インバウンド売上が前年比で150%増となる動きが3か月間続いている。
	○	百貨店（外商担当）	販売量の動き	・秋口から低調であったインバウンド売上が、今月に入って増加傾向にある。高級時計や海外のブランド品が非常によく売れている。
○	百貨店（販促担当）	来客数の動き	・冬らしい寒さとなり、衣食住関連の冬物需要が堅調に推移している。また、インバウンドも引き続き好調を維持しているほか、株価の高値安定やボーナスの増額を反映し、高額品の売行きも好調である。一方、食料品は相次ぐ値上げや野菜価格の高騰などの影響で、来客数が減少し、苦戦している。	

○	百貨店（マネージャー）	単価の動き	・店頭売上の前年比は9月と比べて3.2ポイント改善し、衣料品や雑貨関連、おせちの受注が好調に推移している。物価の上昇による悪影響はあるが、ボーナスの支給額が増えている影響か、客単価も上昇傾向にある。
○	百貨店（宣伝担当）	来客数の動き	・秋以降に落ち込んでいたインバウンドの来店が増えたほか、国内客も売上が伸びている。ボーナスの支給額が増えた影響もあり、お歳暮やクリスマスギフトを中心に消費意欲が高まっている。
○	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・年末年始商戦も好調で、新規の催事イベントが集客に寄与し、来客数は前年比で約4%増となっている。また、急激な気温の低下で防寒商材のコートやブルゾンの販売が好調で、化粧品もクリスマスコフレが人気を集めている。
○	百貨店（商品担当）	単価の動き	・婦人服を始めとする衣料品は、気温の影響で10月、11月は厳しかったが、12月は好調に推移している。1人当たりの購買金額も前年比で増えており、商材別にはコートの動きが想定を上回っている。
○	百貨店（特選品担当）	来客数の動き	・インバウンドが12月中旬から急増している。
○	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・店舗改装後の来客数が、前年比で108%となったのに伴い、売上も105%と好調である
○	スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・懸念していた、販売価格の引上げによる買い控えはそこまでみられず、販売量の増加につながっている。レジャーなどへの支出を抑えて、自宅で過ごす客が多いと考えている。
○	スーパー（企画）	単価の動き	・賃金の引上げにより、消費者の物価上昇への対応力は十分であると考えられる。
○	スーパー（企画）	販売量の動き	・クリスマスや年末の曜日巡りが良かったため、売上は好調であった。野菜の価格が高いことも、売上を押し上げる要因となっている。
○	スーパー（企画）	販売量の動き	・唯一、前年を下回っていた買上点数についても、12月は大きく上回っている。11月、12月の売上は、過去にないほどの大きな金額となっている。
○	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・最近では欧米からのインバウンドが全体の約10%を占めている。それに伴い、インバウンド向けの土産コーナーを設けることで、売上が約8%増えている。
○	コンビニ（店員）	来客数の動き	・月末は帰省中の客など、一見の客が多く来店している。
○	コンビニ（店員）	販売量の動き	・インバウンドは相変わらず増えており、毎日多くの外国人客が来店している。酒やたばこなどと一緒に、ホットスナックやおでんなどを購入し、店の前で食べていくケースが増えてきた。レジ横のフード類は手軽に買えて便利だと喜ばれ、ショーケースに常備していても、すぐになくなることが多い。
○	衣料品専門店（店員）	お客様の様子	・今年は暑い日が続いていたが、ようやく冬らしくなって気温も下がってきた。アウターなどの冬物衣料の購入で、客単価が上昇している。
○	家電量販店（経営者）	お客様の様子	・給湯省エネ2025事業の内容が公表され、リフォームを検討している客の引き合いが増えている。
○	家電量販店（営業担当）	競争相手の様子	・ニッチな市場であるため、ここ数か月は競合先の大幅な路線変更により、そこからあふれた客が流れてきている。
○	乗用車販売店（支店長）	お客様の様子	・株価が徐々に上昇傾向となっているほか、米国の株価も上昇傾向にあることから、景気は良い方向に向かっている。来年1月に米国大統領が正式に就任すれば、更に良くなることが予想される。
○	その他小売〔インターネット通販〕（オペレーター）	販売量の動き	・マスクを始め、全般的に受注量が増えている。
○	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・例年どおり、12月は予約で満席の日が大半となるなど、忙しい毎日となっている。

○	一般レストラン (経営者)	販売量の動き	・前年比、前々年比で業績が上向いている。予想していたとおり、安定はしていないが、来客数の増加とともに高単価の客が増え、景気の良さが実感された。近隣の店舗はもちろん、繁華街の店舗でも、客が来る日と来ない日の差は激しいが、全体的に増えている。また、自身の負担の少ない宴会や飲み会には参加するが、負担が大きい食事会には行かず、自分の時間を大切にする動きが増えている。
○	一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・天候の良い日が続いたことで、特にランチ営業では来客数が増えた。夜の営業も宴会の予約が入って来客数は増えたが、11月の道路交通法の改正で飲酒がしにくくなったため、日常の来客数は減少傾向にある。
○	都市型ホテル (客室担当)	単価の動き	・インバウンド需要が好調に推移しており、販売単価の引上げに貢献している。
○	都市型ホテル (客室担当)	販売量の動き	・団体客の動きは落ちたが、海外からの個人客の動きは好調である。季節的に国内客の動きも増えている。
○	都市型ホテル (管理担当)	来客数の動き	・10月、11月はインバウンドと国内客が共に増えており、12月も引き続き好調に宿泊予約が伸びている。
○	都市型ホテル (客室担当)	来客数の動き	・客室は相変わらず、高稼働、高単価で推移している。夏に低調であった宴会やレストラン部門も、12月は好調に推移し、ホテル全体が活気付いている。
○	都市型ホテル (総務担当)	来客数の動き	・宿泊はインバウンド需要の取り込みで好調に推移しており、宴会もコロナ前の水準に近づいている。一方、レストランは近隣の競合店舗の開業もあり、回復の兆しがみえない。
○	タクシー運転手	お客様の様子	・年末であり、タクシーの利用率は上がっている。インバウンドによるオーバーツーリズムなどの問題もあるが、うれしい悲鳴となっている。また、アプリによるタクシーの手配が普及し、利用者の数自体も増えている。
○	通信会社(社員)	販売量の動き	・法改正に伴う、若干の駆け込み需要がみられる。
○	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	・雪目的のインバウンドは堅調に推移している。ただし、今年は冬らしい気温の低さとなっており、他のスキー場も早い時期からオープンしているため、客は他のスキー場に流れている。
○	その他住宅 [展示場] (従業員)	販売量の動き	・運営する住宅展示場のモデルハウスでは、成約数が3か月前と比べて僅かに増えている。
□	一般小売店 [珈琲] (経営者)	来客数の動き	・直営店の来客数が、平日、土日共に順調に推移し、売上も3か月前と比べて増加している。
□	一般小売店 [事務用品] (経営者)	販売量の動き	・年末を迎え、来春までの商談が盛り上がる時期となるはずが、状況は芳しくない。
□	一般小売店 [衣服] (経営者)	販売量の動き	・来客数は前年より少し増えたが、販売量がやや減少したため、1人当たりの購入単価は低下している。
□	一般小売店 [野菜] (店長)	お客様の様子	・物価が上がっているため客はシビアになっており、安い物しか売れない。
□	一般小売店 [呉服] (店員)	単価の動き	・高額商品が動かない。
□	百貨店 (売場主任)	販売量の動き	・今年は曜日巡りの関係でクリスマスが平日となり、非常に低調に終わったものの、26日以降の歳末商戦は好調に推移している。まだ最終営業日の30日、31日を残しているが、年末年始にかけて長期連休となることも追い風となっている。
□	百貨店 (販売推進担当)	お客様の様子	・衣料品は実売期を迎えて回復しつつあるが、高額品が不振な一方、単価が低めの店舗は好調となっている。食品はギフトの動きが微減となっているが、自家需要の動きは菓子、生鮮品などが堅調である。
□	百貨店 (管理担当)	お客様の様子	・一部では、化粧品などの好調な商品がある一方、婦人靴やアクセサリといった雑貨品の売上は前年割れとなるなど、全体的にはまだら模様の状況である。

<input type="checkbox"/>	百貨店（マネージャー）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全体的な流れは変わらず、国内の中間層による購買は、節約や選択消費の動きが顕著である。特に食品では、生鮮3品の単価の上昇が目立つため、総菜を手堅く利用している。また、クリスマス商戦も価格の上昇による影響で、ホールケーキよりもショートケーキに人気が集中した。一方、ファッション関連のクリスマス商戦は、化粧品やアクセサリーの事前予約により大きな盛り上がりはないものの、堅調な推移となった。富裕層では特選品や時計の購買が好調を維持し、売上は2けた増となっている。また、免税売上は単価が下がったものの、中国人客を中心に来客数が大幅に増え、前年比で30%増のペースを維持している。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	百貨店（外商担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・百貨店への来客数に加え、近隣の有名な商店街や周辺店舗への客足共に、コロナ前を上回る状況であるが、売上の増加にはつながっていない。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	百貨店（商品担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売量の動きをみると、気温要因による影響が大きいほか、好不調の波がかなり激しい。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	百貨店（売場マネージャー）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリスマスの曜日巡りが良くないため、大きな盛り上がりはみられない。国内客、インバウンド共に、特別な好不調はみられず、落ち着いた状態となっている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	スーパー（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・幅広い商品で値上げが行われ、客単価は維持できているものの、購入点数は減っている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小売店での消費よりも、外食や旅行、レジャーに消費者の関心が向かっている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月に入って気温が低下し、冬物商材が売れている。衣料品は肌着やアウター、食料品は鍋関連を中心に動きが活発となっている。ただし、11月までは売上不振であったため、今後の動向は不透明である。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	競争相手の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・11月、12月で、競合する食品スーパーが3店舗新規オープンし、商圏が重なる当社の4店舗が影響を受けている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	スーパー（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ふだんは節約ムードが強く、価格重視の動きがみられるが、年末を迎えて雰囲気は少し変化している。ハレの日の消費は活発で、売上も堅調に推移している。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	スーパー（社員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・11月後半以降は気温の低い日が続いているほか、生鮮食品価格の上昇もあり、売上は前年の水準を確保している。前月までみられた買い控えや、販売点数の減少の動きも緩和している。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相変わらず周辺のホテルはほぼ満室に近い状態が続いており、それに伴って来客数は高水準を維持している。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> <li>・忘年会シーズンとなるが、新たな規制が増えたことで飲酒する人が減り、予約のキャンセルも目立っている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売量は変わらないが、値上げによって単価が上がっているため、売上は微増となっている。その反面、仕入価格や人件費も上がっているため、利益は少し右下がりの傾向となっている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	コンビニ（店員）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリスマスケーキの予約などもあって、一時的に単価は上がったが、来客数は伸びていない。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3か月前と比べ、来客数、単価共にほぼ横ばいであり、12月特有のボーナス商戦、クリスマス商戦共に目立った動きもない。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	家電量販店（人事担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・急に気温が下がったことで、暖房機器の販売が伸びている。夏に続き、消費電力を抑えた高額な省エネ製品と、機能を絞った低額品への需要の2極化がみられる。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今月は新車の目標登録台数に届かない見込みであり、11月に続いて、2か月連続の未達となる。車両単価が上昇しているほか、売れ筋商品の不足もあって苦戦している。輸入車については、本国や中国市場の不振に加え、米国市場も不透明であり、富裕層による様子見が続いている。</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・12月の繁忙期にもかかわらず、来客数、問合せ件数、販売台数の全てが伸びていない。</li> </ul>

<input type="checkbox"/>	その他専門店 [宝石] (経営者)	お客様の様子	・食料品の値上げで、客の購買意欲が大きく下がっている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [食品] (経営者)	販売量の動き	・売上は増えているが、販売数量は減っている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [ドラッグストア] (店員)	単価の動き	・売上は前年を超えているが、物価の上昇によるものである。新規客の獲得も難しく、このまま伸びるとは考えられない。今後は価格がある程度安いときに、まとめ買いの動きが出ると予想される。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [ガソリンスタンド] (経理担当)	販売量の動き	・ガソリン補助金の縮小による影響はほとんどない。ガソリンだけでなく、多くの商品が値上がりしており、消費者は価格の上昇に余り敏感ではなくなっている。景況感としても、3か月前とほぼ変わらない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店 [医薬品] (管理担当)	販売量の動き	・風邪やインフルエンザの流行に伴い、感冒薬などの医薬品や衛生用品の売上が大きく増えた。また年末商戦に入り、食品や日用雑貨などの生活必需品の売上も増えている。一方、これまで堅調であった化粧品などは減少となるなど、3か月前と比べて来客数、客単価は上向いているが、買上点数は少し減っている。
<input type="checkbox"/>	その他小売 [ショッピングセンター] (総括)	販売量の動き	・売上は前年比で減少している。インバウンドは増えたものの、それ以外は減少となっている。
<input type="checkbox"/>	一般レストラン (企画)	販売量の動き	・前月は販売量が少し減少したが、今月に入ってやや持ち直し、3か月前とほぼ同じ水準となっている。客単価は少し下がってきたが、来客数がそれをカバーしており、動きとしては良好といえる。
<input type="checkbox"/>	観光型ホテル (経営者)	販売量の動き	・12月も国内客、インバウンド共に好調であった。規模の大きな忘年会はコロナ前に比べて減っているが、少人数の団体旅行や個人旅行は活発に動いている。宿泊単価が上昇するなかでも、来客数は堅調に推移している。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル (管理担当)	お客様の様子	・インバウンドには活発な動きがみられるが、国内客にはそこまでの動きはみられない。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (店長)	来客数の動き	・12月に入っても来客数は余り増えず、国内旅行、海外旅行共に受注が伸び悩んでいる。海外旅行の相談もあるが、買い回りの相談が多い。ここへきて、インフルエンザの猛威による間際のキャンセルも目立っている。
<input type="checkbox"/>	旅行代理店 (支店長)	お客様の様子	・年末年始の休暇が9連休となる人が多いなか、ボーナスも支給され、消費に回るタイミングとなる。ただし、可処分所得の減少傾向などにより、まずは生活必需品への消費が優先という客が多いため、景況感是不変変わらない。
<input type="checkbox"/>	通信会社 (役員)	販売量の動き	・携帯電話やスマートフォンの販売台数は、前年並みで推移している。
<input type="checkbox"/>	通信会社 (営業担当)	お客様の様子	・来客数、販売量共に11月は少し悪化したが、12月に持ち直したため、3か月前と変わらない状況となっている。
<input type="checkbox"/>	その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	販売量の動き	・販売量は安定している。
<input type="checkbox"/>	美容室 (店員)	単価の動き	・客単価には変化がみられない。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社 (総務担当)	販売量の動き	・人件費や資材価格が上昇しているが、契約件数は横ばいである。
<input type="checkbox"/>	その他住宅 [住宅設備] (営業担当)	お客様の様子	・景気は低空飛行で大きな変化はない。ボーナスが支給されても、3割が税金で差し引かれる現状では、消費意欲も高まらない。
<input type="checkbox"/>	その他住宅 [情報誌] (編集者)	お客様の様子	・新築分譲市場では価格の上昇が続いており、実需層にとっては購入が難しくなっている。原価の上昇が続いていることで、業界では収益の悪化要因となっている。一方、一部の富裕層向け物件については、堅調な動きが続いている。

▲	スーパー（店員）	単価の動き	・野菜の価格がとにかく高い。正月用の食材も値上がりしているため、客の様子は大変厳しい。	
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・ショーウィンドウをみる客は多いが、店の中に入ってこない。物価の上昇による節約志向が厳しい。	
▲	乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・車両の販売だけでなく、点検や修理も含めて、来客数に陰りがみられる。	
▲	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の考える価格よりも、原価の上昇などで見積金額が高くなるケースが多く、商談が順調に進まないケースが増えている。	
▲	その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	競争相手の様子	・売上が厳しいなか、周囲では経営状況に応じたスタッフの削減の動きがみられる。	
▲	観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・お金を払う価値のある物や、行く価値がある場所には動きがみられる。そうした価値が打ち出せているところと、そうでないところの差がかなり開いている。	
▲	旅行代理店（役員）	販売量の動き	・物価の上昇により、レジャーへの支出が減っている。旅行に関しても、宿泊代や入場料などの値上げにより、家族層の利用が減少している。	
▲	タクシー運転手	単価の動き	・これまでホテル周辺では長距離の利用客がみられたが、物価上昇の影響で単価が下がっている。	
▲	通信会社（経営者）	お客様の様子	・人件費や材料価格の高騰で、利益が圧迫されている。	
▲	その他レジャー [スポーツ施設]（業務担当）	それ以外	・修繕等で休業となるスポーツ施設があるため、売上は前年比で80%前後にとどまっている。	
▲	その他サービス [学習塾]（スタッフ）	お客様の様子	・体験学習への参加が入会につながっていない。	
▲	住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・建築単価の上昇が続いているが、価格転嫁が思うように進まない。	
▲	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況は、都心の富裕層向けの高額物件は好調であり、実需のほか投資家や海外勢などの需要が中心となっている。一方、郊外物件は販売が伸び悩んでおり、販売価格の上昇もこれ以上は厳しくなっている。	
▲	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	・金融機関の融資の姿勢が厳しくなっている。	
×	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で2割から3割落ち込んでおり、販売点数も減っている。	
×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・ガソリンなどのエネルギー価格の高騰や、食品価格の上昇により、客の購入意欲がかなり低下し、必要な物にしかお金を使わなくなっている。特に、家電量販店に高付加価値商品を求める客は少なく、故障による購入などの動きが中心のため、販売は増えず、景気は低迷している。	
×	家電量販店（店員）	来客数の動き	・前年よりもレジ客数やレジ単価が悪化しており、接客していても結果が伴わない。	
×	家電量販店（店員）	お客様の様子	・ネット販売に客が流れており、来客数がかなりの勢いで減っているほか、客の高齢化による運転免許証返納などで、来店が難しくなっている影響も出ている。来店客には少しでも高単価な商品を案内し、単価を上げる努力を続けているが、最近の物価の上昇で財布のひもが固くなっている。ボーナスも夏と比較すると少ない客が多いようで、成約が難しくなっている。	
×	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・新車の在庫はあるが、なかなか受注に結び付かない。物価の上昇や円安の進行により、購買意欲が下がっている。	
×	一般レストラン（店主）	来客数の動き	・旅行のスタイルやお金の使い方などが変化している。	
企業	◎	*	*	*

動向 関連 (近畿)	○	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・今は比較的、販売価格の上昇が受け入れられる状況にあるが、個人所得が増えていない影響か、消費者の購入額は余り伸びていない。
	○	輸送用機械器具製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・引き合いから受注に至るまでの時間は相変わらず長いが、件数は増えつつある。
	○	経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先の商店街では、12月に入り、前年よりも売上や来客数の増えている店が多い。各店主からは、コロナ禍の前後で買物の仕方が変わったという声が多い。コロナ前は、12月でも買物時期を早める動きや、買物額を抑える動きなど、賢く買物する傾向が目立ったが、アフターコロナはそのような行動がリセットされている。
	○	その他サービス【店舗開発】（従業員）	受注量や販売量の動き	・食品価格の相次ぐ値上げに加え、ガソリン価格の高騰も家計に響くと予想されたが、今のところ駅ナカ店舗の売上は好調に推移している。冬物商材の動きが良いほか、今年のクリスマス商戦は21日から25日まで続き、ピークが分散したことから、20日と24日にケーキを2度購入するといったパターンもみられ、売上の増加につながっている。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・年末に向けた出荷の動きも今一つである。当社は生活に密着した製品を扱っているが、家計の出費は別の方に向かっていいる。一方、業務用の商品は上向いているため、消費者は家庭用の購入は控えて、外ではお金を使っている可能性がある。
	□	食料品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・10月以降は価格改定の影響もあって販売量は減ったが、売上と利益に変化はない。
	□	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・季節要因を考慮すると、少し悪くなっている。
	□	化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・電装関連、家電関連、建設関連共に、取引先の出荷量に好不調の差があり、景気が上向きか下向きかの判断が難しい。
	□	プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上全体は変わらないが、案件が小口化している。また、注文の納期が以前よりも延びているため、案件の数で帳尻を合わせている。
	□	窯業・土石製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず物価の上昇が続いているほか、日米の金利差を主因とした円安傾向も続いており、石油関係の価格は総じて上昇している。一方、ボーナス支給額も増加しているため、一進一退の状況となっている。
	□	金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末休暇の関係で、月末が近づいてくると注文が減少している。
	□	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は、通常案件はいつもと変わらないが、大型案件が少なくなっている。
	□	一般機械器具製造業（設計担当）	それ以外	・日々の買物で物価の上昇を肌で感じているが、まだ景気を左右するほどの動きではない。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注が増えていない。
	□	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・店頭ベースでは、エアコンの実売は好調に推移しているが、全自動洗濯機や冷蔵庫などの売上は前年割れとなっている。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末になっても、新しい問合せや引き合いが来ている。資材価格高騰の動きも、定着してきたようである。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の業績もコロナ禍の収束以降は回復しており、年度末の工事の注文も増えている。現状は、建設資材価格の高騰や監理技術者、技能労務者の不足に苦慮しながら、受注活動を進めている。
	□	建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・建設関連の投資計画は多いが、施工の体制が取れない状況が続く、労務コストを中心に原価も上昇している。それに伴い、会社の業績が伸びず、景気が上向いている感覚はない。
	□	輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料費が上昇しているが、その他には大きな出費もなかったため売上はさほど変わらず、全体的に大きな変化はない。

	<input type="checkbox"/>	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・商品の価格が上がり、今までの安いイメージがなくなってきたため、売れにくくなっている。
	<input type="checkbox"/>	金融業（営業担当）	取引先の様子	・取引先との会話では、受注が増えているといった内容は少なく、状況に変化はない。
	<input type="checkbox"/>	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・秋以降、交通広告の発注は年末まで好調となっている。
	<input type="checkbox"/>	その他非製造業 [機械器具卸] （経営者）	受注量や販売量の動き	・見積金額や受注量が悪化している。
	<input checked="" type="checkbox"/>	金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的な材料価格の上昇などの影響で、国産品の荷動きが悪くなっている。
	<input checked="" type="checkbox"/>	その他製造業 [履物]（団体職員）	受注量や販売量の動き	・秋冬商戦は盛り上がりおらず、受注量も全く伸びていない。
	<input checked="" type="checkbox"/>	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価の上昇による影響か、年末までに完了する工事が例年と比べて少ない。
	<input checked="" type="checkbox"/>	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・アパレル店舗の撤退が続いている。テナントの空室が増えて賃料が下がるなど、景気は悪化している。
	<input type="checkbox"/>	輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・気温の低い時期は、元々出荷量は減る傾向となるが、例年以上に出荷量が少ない。単価を上げていたため、売上は前年よりも減ってはいないが、出荷量は少ない。
	<input type="checkbox"/>	金融業 [投資運用業]（代表）	それ以外	・物価の上昇が止まらない。ガソリン価格も高騰が続くなど、良くなる兆しが全くみられない。飲食店の倒産が増えているほか、ゼロゼロ融資の返済に伴う倒産も急増している。
	<input type="checkbox"/>	その他非製造業 [電気業]（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・物価が高すぎる。
雇用 関連 (近畿)	<input checked="" type="checkbox"/>	—	—	—
	<input type="checkbox"/>	人材派遣会社 （管理担当）	求人数の動き	・求人案件のほか、求人の人数が増加している。特に大阪・関西万博の開催が近づき、関連求人が発生しているほか、求人単価も上昇している。
	<input type="checkbox"/>	職業安定所（職員）	求人数の動き	・例年12月は、求人数が3か月前よりも減少傾向となるが、今年は3か月前と比べて求人数が横ばいで推移しているなど、事業所の採用意欲は高い。
	<input type="checkbox"/>	学校 [大学] （就職担当）	それ以外	・ボーナスの増加もあってか、街での人の顔色が良くなっており、雰囲気明るくなっている。また、インバウンドの増加で高級品の消費も増え、百貨店の免税手続に長い行列ができています。
	<input type="checkbox"/>	その他雇用の動向を把握できる者	求人数の動き	・機械関係を中心とした、製造業の求人数が増加している。
	<input type="checkbox"/>	人材派遣会社 （支店長）	採用者数の動き	・景気に陰りが出てきたのか、年間を通して採用数が余り増えていない。
	<input type="checkbox"/>	人材派遣会社 （役員）	求人数の動き	・企業の人材不足に伴う採用意欲は引き続き高く、求人数は高水準のまま、横ばいで推移している。
	<input type="checkbox"/>	人材派遣会社 （営業担当）	求職者数の動き	・例年、12月は求職者の動きが落ち着くが、シニアの求職者の動きは余り衰えていない。物価が上昇しても賃金は余り変わらないなかで、時給へのこだわりは年々強まっている。
	<input type="checkbox"/>	人材派遣会社 （営業担当）	それ以外	・求人の動きはあるが、募集賃金を引き上げる企業が少なく、建設業界だけが顕著に上昇している。
	<input type="checkbox"/>	新聞社 [求人広告]（営業担当）	それ以外	・政策が変わらない限り、企業もこれまでの方針を変えられず、個人の所得も増えないため、景気が良くなることはない。その意味では、政策に変化が出てきたため、少しずつ上向いている。
	<input type="checkbox"/>	新聞社 [求人広告]（担当者）	それ以外	・インバウンドの増加による影響か、関西の地元企業の広告宣伝費が3か月減ることなく、動きが続いている。
	<input type="checkbox"/>	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増であるが、良くなっているというほどの増加ではない。
	<input type="checkbox"/>	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は前年比で減少している。最低賃金の引上げ幅が大きく、何年も働いている人の賃金も上げたいが、人件費の負担が大きいため困難という声がある。

□	民間職業紹介機関（営業担当）	求人数の動き	・例年どおりの求人動向であるが、求職者が少なく、マッチングに苦戦している。求職者の年齢は50歳前後が多いようである。
□	学校〔大学〕 （就職担当）	雇用形態の様子	・求人意欲は旺盛であるが、待遇面が物価の上昇に追いついていない。
□	学校〔大学〕 （就職担当）	周辺企業の様子	・採用計画を満たせなかった企業も、2026年卒の求人に動き出した。ただし、初任給の引上げは人員確保のためであり、景気の変化はみられない。
▲	—	—	—
×	アウトソーシング企業（社員）	求職者数の動き	・退職者が出て、補充の求人に対する応募がないため、人手不足が続いている。