

景気ウォッチャー調査・近畿地域結果(平成26年12月)

～現状判断DIは3か月ぶりに上昇し47.6に～

- 景気ウォッチャー調査・12月調査の近畿地域の結果は、現状判断[方向性]が3か月ぶりに上昇したほか、先行き判断も4か月ぶりの上昇となった。
- 足元の状況については、冬のボーナス増加や株価の上昇を背景に、クリスマス・年末商戦は概ね好調に推移しているほか、免税商品の拡大などに伴う訪日客の活発な動きは続いているものの、消費者の間で節約志向が強まっており、生活必需品を中心に厳しい動きがみられる。
- 企業を取り巻く環境については、原油相場の低下による好影響が期待される一方、円安の進行による原材料コストの上昇が進んでおり、収益の悪化を懸念する声が増えている。
- 先行きは、消費再増税が延期となったことで、消費者心理へのプラスの効果が期待される一方、諸物価の上昇に対する懸念の声が増えている。また、円安の進行による企業収益の悪化懸念や、消費者の節約志向に対する懸念の声も依然として多い。

「クリスマス・年末商戦」関連のコメント(現状判断・家計関連)

な や や 良 く な っ て い る	商店街(代表者)	・クリスマス期間の売上が久しぶりに昨年を超えた。免税売上も徐々に増えてきている。
	百貨店(企画担当)	・10月の免税対象商品の拡大以降、外国人客向けの売上が更に急増しており、今月は前年の3.5倍となっている。クリスマス前後は低迷していた現金顧客の売上も、前年並みにまで回復しており、今月は増収となる見通しである。
	百貨店(販促担当)	・今月は前年を上回る販売量となっている。クリスマスギフトが堅調で、高級ブランドのほか食品や雑貨の動きも良い。婦人服がやや苦戦しているが、全体的には前月よりも上向いている。
	コンビニ(経営者)	・今までと違い、20日以降はクリスマスや忘年会の打ち上げを社内で行う動きが増え、ビールやおつまみ類が多く売れている。
変 わ ら な い	一般小売店[時計](経営者)	・低価格帯の目覚まし時計の動きが目立っているが、腕時計がほとんど動かず、平均単価は低下している。必要に迫られた買物以外は目立った動きはなく、ボーナスやクリスマス時期としては寂しい結果となった。また、依頼された修理品を取りに来なくなってきたことに、景気の悪さを感じる。
	一般小売店[精肉](管理担当)	・11月よりも販売価格を上げて年末商戦に入ったため、売上からは景気が判断しにくい。様々な食品が値上りしており、日常のおかずなどは購入がかなり絞られているように感じる。贈り物は買っても、日常の消費はできるだけ抑えている。
	一般小売店[菓子](営業担当)	・年末商戦が終わったが、販売量はあまり芳しくない状況であった。衆議院選挙の影響もあったように感じる。
	スーパー(店長)	・売上が最も伸びる歳末商戦、ボーナス商戦であるが、相変わらず客の節約志向が強く、販売数量が増えない。実需に合った購買といった傾向が顕著である。
	百貨店(売場主任)	・今月は売上目標が未達となる見込みである。外国人客の需要が増え、メイドインジャパンの製品やジャパンブランドは好調であるほか、カジュアルウェアやクリスマス関連商材の雑貨は好調に推移している。ただし、メンズ関連では重衣料が苦戦している。前年は消費税増税前の駆け込み需要が徐々に増えていたこともあるが、客の消費マインドには依然として慎重さが見受けられる。
	百貨店(企画担当)	・クリスマスや正月といった時期には消費するが、必要でない消費は先送りする傾向にある。特に、12月は衆議院選挙もあり、ギフトの需要などに影響が出ている。
	百貨店(商品担当)	・クリスマス商戦の売上は前年比で9%減である。特に、20~30代の若者の財布はひもが固い。
	スーパー(経理担当)	・クリスマスケーキやおせち料理の予約は堅調で、年末商戦もこれまでのトレンドを維持している。
	スーパー(社員)	・競合店が増えて競争が厳しくなった店舗でも、生鮮食品を中心とする客の購買額は、引き続き堅調に推移している。この時期のイベント商材であるクリスマスケーキの販売数や、おせち料理の予約数は前年と変わらない。
	コンビニ(店長)	・おにぎりやお弁当のセール、クリスマスケーキなどの様々なイベントにより、何とか売上が前年並みに維持しているが、特別に景気が良いとか悪いといった感覚はない。来客数もほぼ例年並みであり、客の様子はあまり変わらないように感じる。
な や や 悪 く な っ て い る	百貨店(売場マネージャー)	・12月は非常に厳しい消費傾向となっている。月前半の天候不順が影響したほか、中盤には衆議院選挙もあったため、昨年の12月はアベノミクスの影響や、消費税増税前の駆け込み需要で高額品、宝飾品の購入が増えたため、その反動も出ている。報道では高額品の回復などがいわれているが、地域や店舗により少し違いがある。歳暮商戦やクリスマス商戦は、前年を下回ることになりそうである。
	家電量販店(企画担当)	・来客数が前年を大きく下回っている。ボーナス商戦での販売の動きが4Kテレビに偏っており、パソコンの販売台数は大きく減少している。

