

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	都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンへの観光客が卒業旅行、春休みの家族連れなどを中心に好調である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・他社を含め業界全体で値下げや新商品投入が行われ、その盛り上がり販売の増加につながっている。
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・例年になく暖かく、春物の動きが月初から堅調である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ペイオフ凍結解除が近づき、預金を取り崩して、金製品や美術品など高額品を買う傾向が目立ってきている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店売上の伸び率が上昇している。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・春物スーツのオーダー時期となり、高額品が予想以上に売れている。
		乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が増加している。買い換え客から下取りする車の年式は、平成元年～5年の古い物が増加している。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・月初めは低迷したものの、中旬から下旬にかけての売上は持続しており、安定性が増している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・来客数が増加し、売店、レストラン、食材等の販売量も比例して増加している。客単価も上昇している。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は予約が遅めではあるが、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの客の利用が当日までには入り、ほぼ前年並みで推移している。 ・宴会は婚礼、一般とも、前年をやや上回って推移している。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は3月中旬から来客数が減少し、レイトブッキングが落ち込んでいる。受注の多い土日の伸び率が悪く、単価が下落している。一方、海外旅行はまだ前年を下回っているが、ポイントは確実に上昇している。特に電話での受注が増加している。全体としては海外の押上げによりやや良くなっている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・年末のピーク時と比較しても70%程度の達成率を記録しており、例年の30%増の実績であり、かなり良い状況である。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年実績を上回るようになってきている。	
	その他サービス [クリーニング] （経営者）	販売量の動き	・3月は衣替え需要の前哨戦となる時期であるが、今年は暖かくなるのが早まったこともあり、まずまずの出足である。	
	住宅販売会社 （経営者）	お客様の様子	・昨年末ごろより来客数は徐々に増加している。以前ならまったくの見込み客であった客が、ここ数週間は成約し始めている。	
	その他住宅[情報誌] （編集者）	お客様の様子	・デベロッパー各社の決算期とユーザーの買い時感的な効果もあり、概ね新築マンションの販売は順調である。 ・新築戸建の都心化傾向が強まり、相場の低下と相まって売行きもまずまず好調である。	
	変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・低価格の物ばかりがよく売れる。安い方を選ぶ傾向に変化はない。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・ヤング女性の衣料品は好調だが、紳士、中高年女性の衣料品は不振である。ファッション雑貨、趣味雑貨も不振で、全体としては厳しい売上が続いている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・客は気に入れば購入する傾向にあるので商品次第である状況は変わらない。
一般小売店[時計] （経営者）		来客数の動き	・同じショッピングセンター内の競合店の退店により、来客数は増加しているが、客単価が低下しているため、全体的には変わらない。	
一般小売店[花] （経営者）		単価の動き	・注文を受けても、1個にかける単価が例年より抑えられている。	
一般小売店[衣服] （経営者）		お客様の様子	・客は無理をせず自分の気に入った物しか買わない。	
一般小売店[野菜] （店長）		販売量の動き	・客は必要最低限の物しか買わず、単価も全く上昇していないため、非常に厳しい状態が続いている。	

百貨店（売場主任）	販売量の動き	・単価は相変わらず低下傾向にあるが、数量が増加しているアイテムもある。季節品の衣料品に動きがあり、2、3か月前と比較するとややまとめ買いの動きも見られ、今後この傾向が続くと本格的な回復に向けてのきっかけとなる。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・訪問して話をしていると頻繁に「難しい時代ですね」という話が出てくる。また、今日は買う物がないという客も多く、外販活動は非常に難しい時代となっている。
スーパー（店長）	単価の動き	・食品については牛肉が8割まで戻るなど売上、来客数とも増加しているが、単価ダウンは引き続きみられる。住居関連は苦戦し、昨年、リサイクル法施行前の駆け込み需要のあった家電では昨年の7掛けに落ち込んでいる。化粧品、消耗品が良く、昨年比の落込みは5%ダウンにとどまっている。
スーパー（経理担当）	お客様の様子	・例年に比べ気温が高く季節性が出しやすい商品構成になるものの、買上個数、量に変化はなく、客は値ごろ感のある商品を選択している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・売上は、比較的堅調に推移していたが、月後半以降の雨の影響でやや予定額を下回る。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・来客数、販売数、単価の動き、客の様子等がほとんど変わらない。
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・早い気温の上昇で、春物の出足は3月上旬から堅調であったが、先買いが多かったようで、下旬のピークにはあまり伸びていない。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・電気製品に関しては故障しない限り買い替えられず、買い替えサイクルが伸びている。必要な物以外買わない傾向が続いている。
家電量販店（店長）	単価の動き	・販売数は増加しているが、商品単価が依然として上昇しない。高額商品と低価格商品の動きがはっきり分かれてきている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・来客数は増加せず、今ある客もなかなか決定しない。依然良くなっているとはいえない。
自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・引き続き顧客の消費マインドが低く購買意欲がない。目的買いに終始しており、購買に余裕がない様子である。
住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・安い物がよく売れる一方、必要な物は多少値段が高くても売れる傾向に変わりはない。
一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・来客数はやや回復基調にあるが、客単価が大幅に下落しており、全体では前年割れが続いている。依然回復基調になく低価格志向が顕著である。
その他飲食 [コーヒーショップ]（店長）	来客数の動き	・来客数が前年比10%以上落ちたまま、横ばいで推移している。
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・単価を落とさなければ前年並の集客はできない。
都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・宴会部門は個人グループを中心に件数は増加したものの客単価が低下している。レストラン部門も同様の傾向である。
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊、レストラン、宴会とも来客数にあまり大きな変化はない。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・海外旅行は熟年層の購買がまだ鈍いが前年同水準まで戻ってきている。
タクシー運転手	お客様の様子	・客の回転数は落ち込みもなく変わらない。
通信会社（経営者）	お客様の様子	・顧客数、販売金額などに変化はみられない。
遊園地（経営者）	来客数の動き	・暖冬により来客数が増加したが、前年並には到達していない。
その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベントに関して主催者サイドの話では、良い企画はあるものの、クライアント側の慎重かつ臆病な動きにより実現しないケースが多い。
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	・前年比でCD販売が90%程度と悪い状態が続いている。 ・レンタル部門については100%を少しオーバーしており、まずまずの売上である。

		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・同業者の話では、今までは悪くなっている話ばかりであったが、それ以上に悪くなっているという話も聞かれなくなり、これ以上は悪くならない横ばいの状態である。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築住宅の契約件数が横ばいである。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・核店舗である大手スーパーとファーストフード店の閉店で来客数が減少している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	お客様の様子	・一部売れている商品もあるが、全体的には高額品が売れず、客は生活に必要性の高い物のみ購入する。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	来客数の動き	・客単価は上回っているが、来客数の伸びがみられず、全体的には、悪化傾向になっている。狂牛病騒動に続く虚偽表示問題で消費マインドが落ち込んでいる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・特に宝飾を始めとする高額品の動きが鈍い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セールを終えて3月から普通品に転換しているが、客は見るだけで購買意欲がなく、前年比12%減少で推移している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・引き続き客単価が下落し、来客数は減少している。
		スーパー（経営者）	競争相手の様子	・スーパー同士の競争が一段と激しくなっている。最近も競合店が全面改装し、更なる低価格戦略で攻めてきており、非常に厳しい状態である。
		スーパー（広報担当）	単価の動き	・農産物の単価が、昨年10月以降ずっと下降傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・ヒット商品が出ない。客単価が大幅に下落している。
		家電量販店（経理担当）	販売量の動き	・前年はリサイクル商品の駆け込み需要で盛り上がったが、それを差し引いても悪い状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前半は前年並みに推移したものの、後半から失速し、販売量が落ち込んでいる。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・店頭での春物衣料の動きが悪い。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・昼夜ともに来客数が5～6%の減少で、売上も7%近く落ち込んでいる。
	悪くなっている		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・宣伝広告を含め集客のための様々な手立てをしているが、昨年比10～15%の減少が続いている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・1月以降、売上は3～5%程度減少している。3月はコース改良により若干増加しているが、それを修正すると5%は減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減少しており、客単価もかなり低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・就職、入学シーズンで、できるだけ出費を抑える傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・取り扱い商品の動くシーズンに入っているが、商品の動きが感じられず、客の動向も慎重で購買意欲が全く感じられない。周りの人の話も景気が悪い感じを受ける。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・競合により価格競争が更に厳しくなっている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は引き続き悪く、他店で扱っていないなどよほど付加価値がある商品でリーズナブルな物に限って売れている。売上高は依然として前年比2割以上減少している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・観光地に来ている客自体がめっきり減少している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・客は、30代以下と50代以上の二極分化の傾向にあり、低価格帯と高級路線の二方向になっている。本来の主要顧客となるべきファミリー層の40代の動きが鈍く、成約率も悪い。
企業動向	良くなっている	-	-	-

関連	やや良くなっている	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	取引先の様子	・取引先からの見積依頼が増加している。ビジネスが 動き出した証拠であり、勝ち組企業はかなり調子が良 い。
		電気機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・受注量はわずかに増加しており、見積依頼等も増加 している。特に代理店への来客数の増加により、景気 が良くなっていると感じられる。
		輸送業（営業所 長）	受注量や販売量 の動き	・輸入貨物の配達为好調である。
変わらない		食料品製造業 （経営者）	取引先の様子	・全国展開の大型問屋に押されて地域問屋の倒産、廃 業が多発している状況が変わらない。
		食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き	・受注状況は低迷が続いている。
		化学工業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・新しい受注が出るようになってきている。ただし、 設備投資等についてはいずれも慎重である。
		金属製品製造業 （経営者）	取引先の様子	・ゼネコンの倒産による影響を受けている。
		電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・年度末にも関わらず、例年に比べ受注量が少なく、繁 忙さが無い。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・競争相手も消費者の購買意欲の高揚、販売実績を考 え、必要以上の低価格で販売している。
		不動産業（経営 者）	取引先の様子	・建売住宅、マンション用土地の購買意欲は旺盛であ るが、価格面がシビアである。
		広告代理店（営 業担当）	受注価格や販売 価格の動き	・テレビ番組の提供料金やスポットの料金も相変わらず 低い水準で推移しており、4月以降の番組提供もな かなか売れていない。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・月末に取引先関係の倒産が多数発生するのではない かと不安視していたが、意外と発生していない。
		その他サービ ス業[イベント企 画]（経営者）	取引先の様子	・継続物件に関しては軒並み予算が縮小しており、新 規物件は現在動きがみえない。
やや悪くなっている		食料品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・売上の良い店と悪い店の格差が広がり、悪い店の方 が目立っている。
		繊維工業（経営 者）	取引先の様子	・取引先では仕入れが減少し在庫調整が進んでいる。 売り込むと値下げの依頼があり、利益が出ない状況で ある。
		出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・例年3、4月は新年度に入るに当たり、予算を余し ている先は駆け込み発注を行い、予算を使い切った先 は新予算で発注し、売上高のピークとなっていたが、 今年はそのような動きが全くない。
		金属製品製造業 （経営者）	受注量や販売量 の動き	・鉄鋼材料の値上げにともない、仕事量が減少してい る。
		建設業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・仕事量が減少し、各社の年度末目標金額達成への動 きにより、競争が激化している。
		建設業（経営 者）	取引先の様子	・取引先は将来の見通しがつかず、投資リスクを抑え る企業が多く、設備投資の需要が少ない。投資を行う ことになっても、極力リスクを抑えた投資額になるた め、価格が折り合わない。
		輸送業（経営 者）	受注価格や販売 価格の動き	・営業上関連する会社での売上の落込みも大きく、リ ストラに伴う直営化や、コストの低い外注先を模索す る動きが強まっている。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・取引銀行の企業選別が表面化しており、資金調達が 主力銀行に集約されつつある。
		金融業（支店 長）	取引先の様子	・取引先より貸出金の返済猶予や返済元金の減額の申 出が目立ってきている。
		コピーサービ ス業（従業員）	取引先の様子	・通常、3月は税金対策のため印刷物の受注が多い月 であるが、今年度は各企業ともその受注はなく大変苦 しい月となっている。
悪くなっている		繊維工業（団体 職員）	受注量や販売量 の動き	・受注量がかつてないほど減少している。
		一般機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・航空機部品の注文が減少している。
		不動産業（営業 担当）	取引先の様子	・マンションや戸建て建売業者の土地取得意欲はいま だ旺盛であるが、立地条件や再販価格に対してまだ厳 しいものがあり、土地の値段は下落している。
		経営コンサルタ ント	取引先の様子	・取引先の製造業では減産、生産中止が続いている。 サービス業でも来客数の減少、売上減少が著しい。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-

やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・すでに来年度の予算が決定し、3月まで動きの鈍かった求人が新年度のスタートを迎えて動き始めている。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・4月からの新年度に向けて、短期、長期共に派遣需要が回復基調へと転じている。ただし、派遣料金のベースアップ等の交渉に余地はなく、低価格による受注が相次いでいる。
	求人情報製作会社（営業担当）	求人数の動き	・新年度を控え、アルバイトはもとより、パート、正社員の募集も増加している。新媒体も軌道に乗り、昨年対比120%近くまでいっている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造業において、受注量が増加している企業が出てきている。
	学校[大学]（就職担当）	採用者数の動き	・採用が確定した学生が増加している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・今までは一般企業のリストラとは反対に一般のパート、派遣の需要がかなりあったが、今月から一般事務職員の派遣が減少しており、商い全体が縮小している。
	新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・派遣会社の求人広告が減少している。
	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・3か月前とほぼ同数の就職者数となっている。内訳ではパートの就職者数が全体の42.3%を占めている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が多く、雇用情勢が厳しい状況に変わりはない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・例年に比べ、取引先企業が派遣社員の出勤制限をずる日が増加している。
	新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人数が減少している。新聞求人広告の申込依頼の電話が以前は毎日最低5件程度はあったが、今では2日に1件程度しかない。
	新聞社[求人広告]（担当者）	周辺企業の様子	・案内広告を扱う広告会社でも、仕事量は変わっていないが、売上が減少している。
悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・電気機器メーカーや繊維関係企業の業績悪化は深刻で、契約社員の雇い止めや事業廃止が相次いでいる。
	民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・求人依頼数の減少が止まらない。減少先のうち、業績悪化、景況感の悪化が50%を超えている。