

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・競合店とのサービスの違いにより来客数が増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・環境対策の新型車発売の影響で来客数が増加している。環境対策に関して客はシビアになっている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新店舗が開業する。
		百貨店（売場主任）	・客の来店頻度が高まっている。婦人服では新しいトレンドが出てきており、買い替えの需要が見込まれる。
		百貨店（売場主任）	・今月に入りミセス層に購買意欲が出てきている。自分自身の買物をしており数量も増加している。 ・円安によりインポート商品に値上げの動きがみられ、消費に水を差さないか不安材料ではあるが、値上げをすれば単価上昇と数量増加により急速な回復も期待できる。
		百貨店（営業担当）	・ワールドカップの影響で世の中が明るい雰囲気になるが、外を出歩くことが減り、訪問販売による販売量は増加していく。単価は低い、様々な形の買物が増加する。ペイオフ凍結解除の影響も3か月後はまだ続く。
		スーパー（企画担当）	・高額品、特に服飾関連が活発に動き出している。ファッション関係で購買意欲が戻りつつある。
		都市型ホテル（経営者）	・6月のワールドカップ開催時に一時的に若干上向く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・5月頃にかけて団体の宿泊予約が先行している。レストランも改装後好調で良い方向に向かっている。6月にはワールドカップというビッグイベントもあり、予約もタイトになってきている。
		遊園地（経営者）	・4月より小中学校が土曜休校になるため、土曜の入出の増加を期待している。
		美容室（店員）	・新規客が増加しており、内部体制も整ってきている。
		住宅販売会社（経営者）	・物件がやや動き基調である。
	変わらない	商店街（代表者）	・気候の影響で一部春物は好調であるが、夏のバーゲンセールが相当早くなることが予想され、顧客の買い控えが起こる。
		商店街（代表者）	・不況のため購入できない客は増加しているが、資力を持つ客は商品を選別して買うようになり、プラスマイナスゼロである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・安売りが続いており、景気は変わらない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・客の動き、販売量の状況等が変わらない。
		百貨店（売場主任）	・春物の立ち上がり状況からみて横ばいの状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・慣例ギフトが縮小しており、2、3か月先の中元ギフトも大きな期待は望めない。
		百貨店（経理担当）	・ペイオフ解禁で消費にお金が出ることを期待していたが、それもない様子で、相変わらず消費者は自己防衛している。
スーパー（経営者）		・客の収入が増加せず買物にシビアで、入学費用や冠婚葬祭費など交際費も負担になり身近な食料品にし寄せがきている状況が続く。	
スーパー（店長）		・一時期の出店ラッシュ等による競争の激化は、現在のところ考えられず、昨年同様の来客数は確保できる。	
スーパー（経理担当）		・狂牛病問題等による、食品業界に対する安全性、信頼性は回復傾向にあるが、賃下げ、失業率の増加により食費さえも切り詰めねばならない台所事情が想像できる。	
コンビニ（エリア担当）		・売上の伸び率は上昇しているが、客単価は下落しており、この2、3か月では変わらない。	
衣料品専門店（総務担当）		・消費者の低価格志向がなかなか消え去らない。	
家電量販店（店員）		・客単価にそろそろ下げ止まりの感がある。	
家電量販店（企画担当）		・既存店の売上が伸び悩んでいる。消費が上向く要素が1、2か月は見当たらない。	
乗用車販売店（営業担当）		・社内や客のなかでリストロの話が後を絶たない。新しい車種が多く出てくるが、来客数の維持に必死な状況は変わらない。	
自動車備品販売店（従業員）		・依然長期にわたって顧客の購買意欲が低迷している。買い控えというより、購買に余裕のなさがうかがえる。価格の低下以上に実質所得の目減りが大きく影響している。	

		一般レストラン（店長）	・常連の来客数が減少気味である。
		一般レストラン（スタッフ）	・3月にオープンした若干低価格の和食の店は比較的好調であるが、同業他社では100円寿司、回転寿司等が依然好調であり、当社を取り巻く環境が厳しい状態に変わりはない。
		一般レストラン（スタッフ）	・予約件数、人数ともに、それほど大きな動きはない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況も今と同様悪く、特に良くなる要素も見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の予約状況を見ると、各部門とも大きな変化がなく現在の経営状況が保持できる。
		旅行代理店（店長）	・夕方の来客数の状況や、パンフレットのはけ具合から、景気が上向くとは見込めない。
		旅行代理店（営業担当）	・熟年層の購買が慎重なので大きな伸びは期待できない。
		タクシー会社（経営者）	・悪い状態が続いているが、今が底と感じており、今後しばらく悪いまま横ばいで推移する。
		通信会社（経営者）	・ITのシステム開発の展開の方向性と各クライアント企業の余力により変動するが、なくなる事はない。
		観光名所（経理担当）	・客の財布のひもは固く閉じられたままで、客単価が上昇しない。
		ゴルフ場（経営者）	・良かったり、悪かったりが繰り返される。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・好材料が見受けられない。タイトルについてもビッグな物が期待出来ない。
	やや悪くなる	一般小売店[食料品]（経営者）	・最近、悪い材料には事欠かないが、顧客の先行き不安からの買い渋りが解消するような要因が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・春物が好調であれば必ず中だるみが起きるといふ例年どおりの動きとなる。
		百貨店（売場主任）	・これといった起爆材がない。ワールドカップの開催があるが、一過性のものである。
		百貨店（営業担当）	・1月に続き、3月にも取引先が1社倒産し、問屋の持久力がなくなっている。新商品の提案力が非常に落ちている。
		通信会社（社員）	・4、5月は、新商品の投入や春のキャンペーンで今の状況を持続できるが、その先はみえない。
		ゴルフ場（経営者）	・2、3か月先までの予約状況が前年を3%ほど下回っている。
		その他サービス[クリーニング]（経営者）	・出足が堅調なのは良い傾向であるが、繁忙期全体を通して考えると総量が増加するとは考えにくく、結果として不本意ながら後半の息切れが予想される。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・引き続き不動産物件の供給は多く、景気動向が低迷すれば供給過多の状況から在庫率が上昇する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・春シーズンのお出費の反動がある。
		一般小売店[花]（経営者）	・景気の良くなる材料が見当たらず、まだまだ買い控えが続く。
		乗用車販売店（経営者）	・今までは予約状況がそれなりにあったが、今月になって特に減少している。
		その他専門店[宝石]（経営者）	・客の消費に対する意欲は全く向上していない。
		タクシー運転手	・規制緩和が実施されて、在阪各社が各様の低運賃を申請し、各種の割引を設定することにより、様々な料金のタクシーが走ることになる。その結果、客の選択に混乱が生じ、緊急を要する場合の利用を除いては、「選ぶ事」が利用時の一つの条件に加わり、乗車に時間がかかることになる。これは運転手の立場から見ると、効率が悪く、結果として客数が減少し営業収入の減少を招く。
		その他住宅[展示場]（従業員）	・展示場は住宅メーカーから毎月受取る出展料で成り立っているが、住宅メーカーの脱展示場戦略が進むなか、今後より一層の展示場離れが加速する。
企業動向関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・周囲に勝ち組企業が増加してきている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・得意先の反応、顔つきからみて、また、代理店等の意見が期待を語るようになってきており、やや良くなる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今月に入ってから具体的、現実的な引き合いが出てきている。
		金融業（支店長）	・客の話からは3月危機を何とか乗り越え、悪材料が出尽くし、5、6月の経済環境は今より安定してくると考える経営者が多い。

	広告代理店（営業担当）	・取引先の様子からも、5月を過ぎると、広告の引き合いが活発になりそうな状況にある。	
変わらない	食料品製造業（経営者）	・安くても必要最小限の買い方で、資金はあるが、心に余裕がない状況になっている。	
	食料品製造業（従業員）	・既存品の低迷により、新製品を投入しどうにか前年並みを目指している。企業努力をしてもあまり伸びを望めない状況にある。	
	木材木製品製造業（経営者）	・大筋の来期の計画をみる限り、販売数量、価格は変わらない。	
	化学工業（経営者）	・受注状況はあまり変わりなく、現在のまましばらく推移する。	
	金属製品製造業（経営者）	・新しい価格が安定するまで生産量の回復が見込めない。	
	不動産業（経営者）	・倉庫工場用地の取得需要があるが、一部銀行融資が消極的である。	
	広告代理店（従業員）	・広告費は削減されるばかりで、新規開発で現状を維持するのが精一杯の状況である。	
	司法書士	・今抱えている案件が少なく、仕事量はひとさほど変わらないと予想する。	
	経営コンサルタント	・まだまだ景気が悪いことに変わりはないが、状況に落ち着きがでてきている。	
やや悪くなる	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・得意先の現状が悪いため前向きな話が出てこない。	
	化学工業（経営者）	・去年は悪い中でもこの時期には出荷量が随分と増加したが、本年は増加する見込みがない。	
	金属製品製造業（団体役員）	・最大のユーザーである自動車産業が少し落ち込みをみせている。	
	建設業（経営者）	・景気回復が見込めず、設備投資の低調が続き、年度末工事も終わるため、競争が激化する。	
	建設業（経営者）	・公共工事が減少している。 ・地元信用金庫の合併にともなう貸し渋り等の影響もみられる。	
	輸送業（経営者）	・好転材料が見当たらない。荷動きが減少傾向にあり、各企業ともコストダウンを求めるなかで、単価ダウンをすれば仕事量は増加するが収益率が悪くなるという悪循環が強くなっており、この状況は加速していく。	
	不動産業（営業担当）	・ペイオフの影響もあり、低価格のワンルームマンションや中古のファミリーマンションが売れており、不動産価格が下げ止まる可能性もある。	
	広告代理店（営業担当）	・売上確保で利益が落ち込んでいっている。	
	コピーサービス業（従業員）	・各企業とも資料作成等の作業は社員を残業させてまで行うだけでなく、オフィスのコピー機も高品質、低価格化が進み、弊社をとりまく外部環境は厳しい。	
悪くなる	繊維工業（団体職員）	・流通において在庫を極限まで減らし、全くの入用買いのみで、受注が全くなく、見込みもない。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・新年度予算が決まり、企業は前向きに考えている。政府のデフレ対策等により、今年後半から予想される景気回復を先取りし、優秀な技術者やスタッフを派遣で賄おうという動きが出てきている。
		人材派遣会社（社員）	・正社員採用を控えた分、派遣の需要が拡大する傾向にある。ただし、受注内容は専門職が多く、雇用のミスマッチの様相を呈している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新年度に向け募集し、採用された人が戦力となり、業績的にも伸びていく傾向にある。企業の体制強化に伴い募集も増加していく。
変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求職者に関して、優秀な人材は売り手市場であるが、社会順応性や働く意欲にかける人は働く職場を求めても採用は厳しく二極化している。 ・企業倒産が連日発表され、新卒の就職活動も会社選びに慎重にならざるを得ない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業からの求人広告への引き合い、申込がまだ増えてこない。リストラを終えた企業からは新規採用していかないと新しい事業を成長させていけないという声もあり堅い部分もあるが全体的には変わらない。	

やや悪くなる	建設業（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共工事が減少している。</li> <li>・地元信用金庫の合併にともなう貸し渋り等の影響もみられる。</li> </ul>
	民間職業紹介機関（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建設部門日雇い求人の先行指標である鉄筋工の求人数が少ないままであり、2、3か月先は工事量も減少し、周りの不景気感は強まる。</li> </ul>
	学校[大学]（就職担当）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新4回生の求人数が減少している。全体の採用数も昨年より減少している。</li> </ul>
悪くなる	人材派遣会社（社員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月以降の派遣料の値下げ要求が厳しくなっている。システム技術者の値下げ要求が特に厳しい。</li> </ul>
	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・失業率が高止まりしている。</li> <li>・若年者の就職難は深刻であり、ハローワークの窓口にも高卒未就職者が親と一緒に相談に訪れるケースが増加している。職種の不マッチや企業の即戦力志向のためなかなか就職に至らない。</li> </ul>