

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	旅行代理店（店 長）	販売量の動き	・4月に入り第1週後半から海外旅行の申込が増加し、特に夕方、土日の来客数が増加している。 ・国内旅行についてはカウンターの状況はほぼ前年並みであるが、電話での受注が増加し、前年を上回っている。
	やや良く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・低単価志向が続くなか、高単価志向の新規の客も少しずつ目立ってきている。
		一般小売店〔時 計〕（経営者）	お客様の様子	・ペイオフ解禁により金融機関を変更するため、預金を現金化したついでに購入する例が何件があり、良くなっている。
		一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・商品を選ぶ際の客の表情が明るくなっている。
		一般小売店〔精 肉〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の回復が客単価の回復を上回っている。最近では輸入牛から国産牛へのシフト等客単価の上昇、回復はあっても、来客数の前年比増加率が客単価のそれを上回ることにはなかつただけに、回復基調が現れてきていると思われる。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・単価下落は続いているが、平日、週末にかかわらず、また、食品、非食品ともに来客数が前年を上回るようになってきており、1人当たりの買上点数の増加と合わせて前年売上を超えつつある。
		スーパー（企画 担当）	販売量の動き	・野菜の相場が上がり、売上は回復傾向にある。来客数も増加している。 ・高額商品の動きがまた戻ってきている。
		衣料品専門店 （営業・販売）	単価の動き	・オーダースーツに関して、低価格スーツの売上は減少しているが、高額スーツは新規客も増加し、注文数も増加している。
		家電量販店（企 画担当）	単価の動き	・液晶やプラズマテレビなど高額商品の単価が上昇している。
		乗用車販売店 （営業担当）	お客様の様子	・周囲の新車購入者に刺激される形で、来客数が増加している。 ・客の表情も明るく、元気になってきている。
		一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・売上高が13か月連続して前年比プラスで推移している。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・宿泊利用人数、レストラン利用人数、宴会利用人数いずれも増加の傾向にある。
		旅行代理店（広 報担当）	お客様の様子	・大型連休の旅行申込が一段落し、夏休みの旅行の相談を受けているが、内容を吟味し、単価が多少上がったとも良いという客が出てきている。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・年度末とも重なり新規にブロードバンドインターネットサービスを始める客が増加している。インターネットサービスの認知度の上昇に比例してブロードバンド化を図る傾向が高まってきている。
		その他レジャー 施設（企画担 当）	来客数の動き	・イベントに対する反応は堅調である。ただし、仕掛けがないとなかなか人は動かない。
変わらない	設計事務所（所 長）	お客様の様子	・最近家を建てたい、音楽ホールを建てたいという動きが出てきている。	
	商店街（代表 者）	お客様の様子	・週末の出入は多いが、なかなか購買にはつながらない。	
	一般小売店（経 営者）	単価の動き	・来客数に変わりはないが、客単価が下落しており、売上も増加しない。	
	一般小売店〔野 菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず客の動きは活発にならず、客単価も低下しており、厳しい状況である。	
	百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・例年より暑さが増し、初夏物が3月中旬に売れ出したため品物が不足し、4月中旬より急激に売上が伸び悩んだ。婦人服ではトレンドがボヘミアン一色となり面白みに欠け、客の購買意欲をそそるには物足りない。	
百貨店（企画担 当）	来客数の動き	・同業他社との競合の激化に加え、販促イベントなど顧客へのアプローチを続けなければ来客数は確保できず、売上に結びつかない。		

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
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・客を限定した売出しに関しては婦人服、婦人雑貨を中心に前年を上回る売上がとれているが、それ以外は苦戦している。宝飾品についても高額品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数はやや増加しているが、一品単価と客単価の下落で横ばい状況である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・単価は相変わらず低迷したままである。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・狂牛病の影響が薄れ、肉部門の売上はかなり回復してきたが、逆にこれまで好調であった魚部門が他部門並の数値に落ち付いてきたため、全体としてプラスマイナスゼロの状態である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン効果により来客数はやや増加しているが、客単価がわずかがいまだ下落傾向にある。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・販売量の増加がみられない。売上、販売量、来客数、客単価すべて横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物の価値と価格を慎重に比較した上で購入する傾向が続いている。 ・品質と価格のずれのある商品は、極端に売上が不振となっている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・客は目的をもって来店しているため、目玉商品しか売れず単価も上昇しにくい。
		その他専門店[スポーツ用品]（経理担当）	お客様の様子	・売上が相変わらず増加しない。来客数にも変化がない。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・単価が下落し、悪い状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価は変わらず、客は土産等の買物を控える様子もない。
		観光型旅館（団体役員）	来客数の動き	・受注が非常に遅くなり、客単価も下落している。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・桜の開花が早かったため、花見客の減少もあったが、歓送迎会、宴会件数の増加により、売上減少をカバーしている。 ・一方、企業の研修会議は、採用減、社員減により低迷している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・大型連休はもう一つの伸びで、国内、海外ともに一部の日を除き空きが残っている。 ・一方、ビジネスクラスの海外旅行が増加する動きもある。
		タクシー会社（経営者）	来客数の動き	・タクシーの稼ぎ時である夜の利用が少ないまま推移している。昼は若干良くなっているものの、全体としては横ばいである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・長距離利用の乗客がポツポツと出てきているが、まだまだ夜の街は冷え込んでいる。
		競輪場（職員）	来客数の動き	・競輪場への来客数はあまり変わらない。
		その他レジャー施設[イベントホール]（職員）	お客様の様子	・イベントの来客数は多いものの売上の悪い催事もある。 ・借り手である主催者側は極力出費を抑えるよう努力しており、業者の見直しから、使用部屋の変更や冷暖房の取りやめ等細かいところまで至っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・販売物件広告の反響が良くない。購入意欲が高揚していない。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子
一般小売店[花]（経営者）	単価の動き		・客から注文を受けても、一個にかかる単価が例年より抑えられている。	
一般小売店[食料品]（経営者）	競争相手の様子		・オーバーストアと消費低迷により、競合他社との価格競争が激化している。その中で商品のライフサイクルがますます短くなり、差別化が以前にも増して難しくなっている。	
百貨店（売場主任）	来客数の動き		・例年観光客の増加するこの時期にその姿が少ない。 ・近辺の都市より、遠方から海外旅行の代わりに観光に来ていると思われる客が多く、購買に対しては消極的である。	

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
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・連日20度を超える日が続き、3月は単品が二桁の伸びを示したが、4月は商品の前倒しもあって、消費者が次の商品に飛びつかない。初夏を飛び越して夏物へシフトする。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・客の買上金額、点数が落込み、選び方も慎重である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・大型連休に向けた購買動向では、単品での買上が多く、商品買上までの時間が長い。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・改装効果によって来客数は前年並みを確保したが、実質では減少している。春物クリアランス等のバーゲンも販売量が低下し、ファッション、子供服も売上が減少している。呉服、宝飾等の高額品も不調である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・来客数は前年並を維持しているが、1人当たりの単価、点数が減少傾向にある。販売方法や商品に関して、日々目新しいことをしないと客が手を出してくれない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・既存店の1日あたりの平均販売額がやや減少している。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・春夏シーズンで今の時期が一番売れなければならないが、客は買い控えている様子である。 ・スーツよりも単価の低いカッターシャツまでもが動かなくなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・今月、自動車販売の平均単価が今までに下がり、新車が平均220万円台から180万円台となっている。売上台数も少し減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・客の買い控えが一段と強くなっている。目的買いをさらに絞っており、本当に必要な物以外購買を抑えている傾向が顕著に現れている。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	来客数の動き	・広告展開しても全く反応がない。個々の客にダイレクトメールで案内し、下取、あるいは買取という条件をつけた場合しか来店がない状況である。
		高級レストラン（支配人）	販売量の動き	・本来なら売上が大きく増加する時期であるが、結果として伸びもなく横ばい状況である。
		一般レストラン（スタッフ）	単価の動き	・昨年の米国テロ以来、来客数は前年を割り続けている。 ・客単価が急激に下落し始め、前年の80%台になっており、売上高は90%を割り込む状態である。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・建築、土木、不動産などの企業の旅行が皆無である。個人旅行が増加していたが、6、7月以降の予約の入りが少ない。相変わらず近場、安価の旅行が増加するため、売上が減少し、利益は低迷している。
		都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊、宴会、レストランとも、前年割れで厳しい状況である。 ・宿泊の予約状況は前年より厳しく、ユニバーサルシティ駅前のホテル進出の影響も考えられる。 ・レストランは周辺に新たな店舗が開業されている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ここ2、3か月、夜の乗客が減少している。以前は夜だけで仕事になっていたが、今はそれだけでは仕事にならない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・通勤時間帯を除くと、客の獲得は難しく、駅やホテルの待機は回転が悪い。
		テーマパーク（職員）	単価の動き	・客単価の下落が続いている。
		ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・業界は乱売合戦となり、値下げ競争が激化している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・12月からの再来客数が、前年に比べかなり悪い。
		その他サービス [学習塾]（経営者）	来客数の動き	・例年より入塾者数が減少している。少子化の影響以上に、教育費への投資の減少および教育熱の衰退が原因と考える。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・マンションを気に入っても、ローン審査に通らない客が増加している。年収面や、オートローンなど現在のローンにより審査に通らないケースが多い。
	悪くなっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候が不順であったこともあり、若年層を中心としたトレンド商材の売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・春物のバーゲン品ばかりが売れ、通常価格の商品が全く売れていない。

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
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・当社のショールームへの来客数は減少し、また販売台数もそれに伴い減少している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・3、4月と続けて来客数が前年比で10%以上減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・他店も含めて来客数が減少しており、客足が全体的に遠のいている。
		その他住宅[展示場]（従業員）	お客様の様子	・40代の来場者数が減少を続けている。無料のプレゼントに対する食いつきが早い。
企業動向関連	良く なっている やや良く 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	・IT関連、自動車関連の受注が増加している。
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・プラント分野の研究開発への投資の意欲が出てきている。新技術にも関心があり、引合の件数も増加している。	
	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・春夏物の商品が動いており、1、2月と比べて多少荷動きが良い。	
	広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・年度が替わって、新しい広告の出稿が予想よりも多い。	
	その他サービス業[イベント企画]（経営者）	取引先の様子	・ようやく物件が増加しつつある。愛知万博に関連する動きも出始め、雰囲気徐々に明るくなりつつある。	
	その他非製造業[衣服卸]（経営者）	受注量や販売量の動き	・3月以降、単価の低い商品、特徴のある商品を中心に荷動きが活発化している。季節商品の早めの展開も効を奏している。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先の動きをみると、ごく一部上向き加減の客もあるが、下降している客もいる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・今月の始めは、新年度になったこともあり、取引先において生産量が増加傾向で推移していたが、中旬以降は先月までと変わらない状態になっている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・依然としてダンピング競争が続き、一向に下げ止まり感が出てこない。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・4月から材料である鋼材値上げが実行されているが、売値になかなか転嫁できない。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先である中小のゼネコンの信用面での不安が続いている。
		金属製品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・在庫調整が進んでいる割に受注が増加していない。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年12月から受注量および売上高がほぼ横ばいで、計画の70%台で経過しているが、見積額は増加している。業種によって斑模様のあるところがあり、半導体、液晶分野は良くなってきている。
輸送業（総務担当）		取引先の様子	・扱う物量に大きな変動がない。	
不動産業（経営者）		取引先の様子	・建売住宅、マンション等の土地取得意欲は依然旺盛であるが、立地の良し悪しで価格の二極化がはっきりしてきている。	
経営コンサルタント		取引先の様子	・取引先に住宅関連会社が多いが、戸建て住宅の減少、それに伴う仕事量、売上減少が続いている。	
その他非製造業[機械器具卸]（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・価格競争が激化しており、大変難しい状況が続いている。	
やや悪くなっている		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・1月ごろに一旦、底を打ったかにみえたが、2月以降再び売上が減少している。前年実績に対する比率も徐々に低下してきており、売上減少の歯止めが利かない状態にある。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・競争が激化してきている。 ・最近、同業、関連企業の倒産が相次いでいる。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・取引銀行による企業選別が徐々に浸透しており、一部企業の資金繰りを圧迫している。	
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	・受注量はますます減少している。ごく少量の受注は、輸入品との価格競争と買い手市場により価格は極端に低下し採算割れであるが、取引せざるを得ない状況である。	

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
		不動産業（営業担当） コピーサービス業（従業員）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・先月から外商顧客の売上が低迷している。今月も前年比0.4%の減少で推移している。 ・広告代理店のプレゼンコンペおよびIT関連のセミナー等の回数、ボリュームともに激減し、前年比50%以下の売上で推移している。一般企業に関しても、アウトソーシングによるコスト削減を越え、サービス残業で雑務をさばき、コストを抑えている。
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	・一般派遣は例年通り落ち着いてきている。また、IT関連、特に上流工程のSE作業は落ち着いてきているが、それを落とし込むプログラミング作業が最近増加の兆しである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	求職者数の動き	・新年度の体制も落ち着きをみせ、大型連休を迎えるこの時期は中旬までにパート、アルバイトの応募が特に多くみられている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数の動きに底打ち感がある。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・製造関連で受注量が増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・社員募集の求人広告件数は横ばいである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、13年8月以降前年を下回っており、13年度計ではすべての産業において落ち込んでいる。なかでも金属、一般機械が目立って減少するなど厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加しているが、求人数に占める、パート求人の割合が高まっており、求職者の希望条件とのミスマッチがある。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・取引先がスキルのある派遣社員の契約単価を値下げ要求してくるケースが多々見受けられる。 ・新規契約もダンピングしないと成立しない。
		学校〔大学〕（就職担当）	雇用形態の様子	・雇用形態が多様化し、正社員でない形態（パート、契約社員、臨時社員）で雇用し、低コストで調整している企業が増加してきている。
悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大規模な雇用調整の動きは後を絶たず、4月に入り特に活発化してきている。	