

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 やや良くなる	一般小売店（店長）	・客は気に入った部分ではお金を使う傾向があるので、徐々に良くなっていく。
		スーパー（店長）	・商品の動きは徐々に良くなって来ている。来客数も着実に増加し、買い上げ点数も下げ止まって少し回復傾向になっている。
		スーパー（経理担当）	・野菜の相場の上昇や、牛肉の売上回復が続き、入梅が遅れそうなことなど短期的には、売上増加に結び付く要因が比較的多い。
		家電量販店（店長）	・家電の売上要因は、基本的には買い替え需要であるが、今まで無理をして使っていた商品をここで一気に買い替えようという前向きな買い替えへと移っていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の扱いを開始しているが、4～500万円の車をおもちゃのように買う客もいる。高額にも関わらず良く売れている。
		その他飲食〔コーヒESHOP〕（店長）	・ワールドカップ効果と、好天続きにより来客数は増加する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・7月には大阪で世界規模の団体の大会が開催予定で、かなりの先行宿泊予約が入っている。 ・夏休みにかけての観光客の宿泊予約も、前年並みに順調に推移している。
		タクシー運転手	・規制緩和による運賃の値下げが各社各様に実施されつつあり、6月からまさに料金戦国時代に入ります。一般需要は停滞しているが、料金値下げの効果が出ることを期待している。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・地元プロ野球球団もようやく調子を取り戻し、このまま優勝争いに絡むと来客数の増加が見込まれる。
	設計事務所（所長）	・土地の動きが非常に早く、建築の仕事も増加する。	
	変わらない	商店街（代表者）	・入出は多いが、物はなかなか買わない。単価も含めて慎重である。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・単価が上昇すると来客数が増加せず、全体としては変わらない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・土日の来客数がかかなり減少してきている。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・客は、来店しても必要な物以外は見る雰囲気になく、買いだめすることもなくなっている。
		百貨店（売場主任）	・来客数の減少傾向が続く。
		百貨店（売場主任）	・来客数が前年を上回る状況が続くものの、売上は前年を下回っている。客の購買に対する活発な動きが一向にみえてこない。
		百貨店（売場主任）	・現状は円高に振れているが、昨年からの円安で輸入品の小売り価格が上昇している。売上好調なときは販売数量が減らず売上増になるが、現状では消費者に対して心理的な逆効果を与えている。 ・為替によるコストアップを価格に転嫁できない商品は、利益率が低下し、更に商品供給面の足かせになる。
		百貨店（売場主任）	・これといったベストセラーとなる商材がない。
		スーパー（経理担当）	・夏の賞与は多く出る可能性が低く、将来に対する不安その他で貯蓄に回る可能性がある。
スーパー（経理担当）		・目新しい商品を開発しなければ消費者は購買しない。	
スーパー（広報担当）	・販売量は増加するものの、商品単価の下落はまだまだ続き、売上そのものは平行線をたどる。		
コンビニ（経営者）	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン効果は開業してから1年以上経ち、やや薄れてきている。 ・来客数、単価ともあまり変化がなくなってきた、そこで落ち着いた感がある。		
衣料品専門店（店長）	・低単価傾向は依然続き、必要な物を慎重に買う動向は変わらない。		
家電量販店（経理担当）	・起爆剤になりそうな商品が見当たらない。		
家電量販店（企画担当）	・まだまだ消費は低迷しており、ヒット商品が出てもすぐに好転するとは思えない。		

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
		自動車備品販売店（従業員）	・客の買い控え、目的買いに徹する傾向は継続する。 ・欲しい商品があるものの、すぐに購買に走れない客の苦しい状況は依然続いている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・円高傾向がしばらく続くと見込まれ、扱っている輸入品の価格は低下するが、その分価格競争も厳しくなる。
		高級レストラン（支配人）	・日々の売上の変動が大きい。
		観光型旅館（経営者）	・来客数の大きな減少はなく、客に使い渋りも見当たらず、今後もほぼ変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・価格の2極化が進んでいるとはいえ、大半の庶民層が安い物狙いなのは明らかであり、この傾向が当たり前になっている。
		都市型ホテル（経営者）	・依然として受注状況は非常に弱く、改善する感じはない。
		旅行代理店（広報担当）	・間際での申込みが増加しており、最終的には前年比90～95%程度にはなるが、客の出足は良くない。 ・2、3か月後は夏休みの旅行シーズンであるが、悪い状況はその時点でも変わらない。必要な物全てにお金を使った後、余裕があれば使おうという客が多い。
		旅行代理店（営業担当）	・国内旅行の予約高は昨年を上回るものの、海外旅行は大幅に昨年来を割り込み全体の6～8月の動きは低調である。
		通信会社（社員）	・需要の分散化がみられる。
		観光名所（経理担当）	・連休は好天に恵まれ、来客数と売上は前年を大幅に上回ったが、連休後はまた落込み、累計では良い数字となっていない。
		遊園地（経営者）	・来客数、客単価の落込みは当分回復が見込めない。
		競輪場（職員）	・現在の来客数、購入単価から、今後売上が増加する状況にはない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・年度変わりに入塾するイメージが崩れてきており、毎月、入塾の問い合わせが続いている。
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・客の利用単価に上向きの方向性が出ていない。 ・FC企業の出店意欲が不透明である。		
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・日用品は長期にわたり徹底した最安値商品を買ひ、切りつめて節約したお金で短期にスーパーブランドを買うパターンが定着し、市場全体が停滞気味で特定マーケットのみが明るい。 ・全体の市場は低位で、生産を減少しても物が余り、価格が下落するという悪循環が今後はより一層広がる。
		百貨店（企画担当）	・店頭売上の苦戦が続く状況では、上半期の山場となる中元ギフトや、クリアランスについても期待ができず、今後も厳しい状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・月販は前年より下落傾向にあり今後2、3か月は悪くなっている。
		一般レストラン（経営者）	・ナベ等の主力商品に代わる核商品がないため、売上減少が予想される。
		都市型ホテル（副総支配人）	・ユニバーサルシティ駅前のホテルや、周辺レストランの進出でしばらく緒を引く。
		旅行代理店（営業担当）	・夏のボーナス支給は芳しくない報道があり、期待していない。ワールドカップ後の動向に注目している。安価な商品をスポット的に出しているが、反応は鈍く、今後も期待できない。
		通信会社（社員）	・7、8月は新商品が揃うので、瞬間的には拡販が期待できるが、全体的な傾向としては落ち込みつつある。
		ゴルフ場（経営者）	・民事再生法等の適用を受け、身軽になったゴルフ場が大幅な値引きを行うため、客がそちらに流れる状況である。 ・コンベに関しても値段を比較したり、入札を行うような状況となっている。
悪くなる		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・天候の不順で、夏が早く来すぎて合い物が奮わず、夏物衣料の対応もできず、これから先悪くなる一方である。
		タクシー運転手	・規制緩和により、新運賃の申請が6月中に認可されるが、客の奪い合いが激しくなり、より一層厳しくなる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・インターネットでの住宅販売は利益率が低く、インターネット戦略も頭打ちで、今後住宅市場がどうなるのか、不透明極まりない。
企業	良くなる	-	-

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
動向 関連	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・見積件数が毎月微増している。
		建設業（経営者）	・客の様子をみても、受注が増加しているようである。
		広告代理店（営業担当）	・新しくキャンペーンやイベントを行う企業が若干増加している。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・新規案件も含め、物件の発生件数が増加している。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・食品関係の事故、事件が取り上げられ、景気の悪さに加えて食品のイメージもダウンして、敬遠される。
		繊維工業（経営者）	・仕入が増加せず、委託の商品が増加している。
		化学工業（経営者）	・売上が前年比で少し増加したかと思えば、また減少し変化がみえない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・得意先の年度予算がほとんど横ばいであるため、現状維持程度である。
		建設業（経営者）	・受注については一時期の激しい安値競争は落ち着いたが、官庁関係工事の予算激減、民間設備投資の期待薄などあまり明るい展望は望めない。
		建設業（社員）	・土地価格は引き続き下落しているものの、建築費等の物価は底を過ぎ横ばい若しくは上昇している。
		輸送業（営業所長）	・輸入取り扱いの会社の話では、秋までは大幅に増加する要素はない。
	やや悪くなる	司法書士	・現在受けている案件から考えて、飛躍的に増加することも、現状をかなり下回る変化もない。
		繊維工業（経営者）	・販売数量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ヒット商品もなく、物が売れない時代になっている。
		輸送業（経営者）	・価格の下落傾向が続くなか、仕事の全体量は増加せず、経営が厳しくなる。
悪くなる	金融業（支店長）	・受注が減少する。	
	繊維工業（団体職員）	・法人需要の回復が望めず、受注の回復を全く期待できない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
		木材木製品製造業（経営者）	・大口取引先の倒産により焦げ付きが発生し、その処理に手間取る。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣に関して求人数は底を打ち、今後、雇用は増加していく。
		民間職業紹介機関（支社長）	・ここ2～3年採用しなかった企業が採用を再開している。特に特徴のある中小企業が元気である。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・昨年来リストラを推進してきた企業が雇用を再開する傾向にあるのに対し、長期的、段階的に人員を削減している企業もあり、回復基調とは言い難い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中途採用、新卒採用ともに不振で、問い合わせ件数、申込件数ともに奮わない低調な状態が続く。
		職業安定所（職員）	・求人は微増しているが、求職者が高水準で高止まりしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・事業主都合の離職者が、前年比で4割近く増加している。 ・本年度の内定報告の状況をみると、前年と比べ時期は少し早くなっているが、内定数は増加していない。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	職業安定所（職員）	・管内企業数社の大規模なリストラ計画が実施される。