

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	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・飲料水の売行きがよく、来客数も増加している。	
		一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・思い切った特売を行ったところ、非常に反応が良く、普段我慢している反動が、良い物を安く買えるというチャンスに、うまくはまったようである。	
	やや良く なっている	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月初めより、クリアランスセールに入り、これまで売れなかった商品がかなり売れており、買い控えの様子があつたと解釈できる。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・夏のバーゲンが全般的に盛り上がりが一歩であるが、品質の良い商品は好調に売れており、客のニーズに合った商品を提供できれば、まだまだ売れると感じられる。	
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・3か月前と比べて、客の動きが変わってきている。地場の産業の動きも若干良く、全体的に底上げとなってきた。	
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・客の買物動向からは、一品当たりの買物単価が上昇し、アルコール類、その他嗜好品の動きが顕著である。	
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・6月にあつたサッカーワールドカップの影響による売上のかさ上げ分がなくなったものの、予定の売上は達成する見込みであり、若干、売上面で好転してきた兆しを感じられる。	
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・新築、リフォーム、引越などで、複数台数のエアコンの購入があつたり、プラズマテレビの購入を検討したりと、家電の購入意欲がある。	
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・自動車の単価は低下しているが、全般的に好調で、台数も動いている。商品によっては、人気車種で値引きが少ないが、それでも客の反応が良いという現象もみられる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・世界規模の団体の大会の影響により、宿泊部門で来客数が増加している。それに従い、食堂部門、宴会部門もやや改善されている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・夏休みであること、世界規模の団体の大会が大阪で開催されたことにより、宿泊にプラス要因は多い。	
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・最近、若干ではあるが、新規案件の話が増加している。	
		住宅販売会社（営業担当）	来客数の動き	・住宅メーカーでは、値段の交渉は非常に厳しいものの、客の動きは活発になっている。	
		変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・気温が例年より異常に高く、日中に外出する客が少ない。
			商店街（代表者）	競争相手の様子	・複数の空き店舗に、以前の店舗と異なる業種のチェーン店が出店しており、それが集客に若干貢献している。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・夏物バーゲンにより、来客数も増加し、売上もやや増加している。
			百貨店（売場主任）	販売量の動き	・夏物セールの立ち上がりを早めたり、バーゲン等のチラシを強化し、購買意欲を高める仕掛けをしたが、もう一つ売上に反映されていない。例年のバーゲンまとめ買いの客も減少している。婦人服では水着の不振が大きく響いている。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は減少しているが、購買に対する意欲がない訳ではなく、自分に必要なものは今はないので買わないという感じである。 ・中元時期の客に例年みられた、出て来たついでに手ごろな価格のものをという買い方はなく、必要な物はゆっくり良い物を選ぶという傾向にある。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスで値下げ幅を大きくしても、客の購買動向は慎重でまとめ買いも少なく、売上も伸び悩んでいる。
百貨店（営業担当）	単価の動き		・100万円を超える高額商品は、依然として動きが鈍いが、20～30万円の比較的求めやすい価格帯では若干動きがある。		

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
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・一品単価の減少は止まったが、買い上げ点数の減少傾向は続いている。必要なものを必要なときに必要な量だけ購入するという生活防衛的な買い物行動がみとれる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・食料品、雑貨は堅調に動いている。衣料では、Tシャツ、カットソーは堅調である反面、水着、浴衣等、リゾート関連の動きが悪い。また、エアコンの動きも鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月はバーゲンに突入し、比較的マシであるが、以前であれば返品・交換が1、2件であったものが、今年は7件発生している。売上単価も低下しており、客の購買行動が非常にシビアになっている事がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・商品を価格で選ぶ客、魅力で選ぶ客の二極分化がますます進んでいる。
		衣料品専門店（営業・販売）	競争相手の様子	・固定の得意先は減少しているが、新規の客が増加している。
		家電量販店（経営者）	単価の動き	・夏場商戦のエアコン、冷蔵庫において、ここにきて一層デフレ傾向にある。
		家電量販店（企画担当）	単価の動き	・テレビ、パソコン、エアコン、クリーナーの単価が上昇している。良い物を買いたいという意識が表れている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・3か月前の新型車発表の効果がいまだに維持されているが、そろそろ底をついてくる。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・まだまだ売上が回復傾向といえる程ではないが、業務用の大物商品が一部動き出した。家庭用の一般客についても、これまで来客数が実需に結びついていなかったが、ここにきて購入意欲がみられるようになってきた。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・毎週チラシをいれて来客数の増加を図るが、競争が激しく、思うようにチラシ効果が出ない。売上点数も普段とあまり変わらない。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・7月に入り、土日と平日の夕方は客の出足が良くなっているが、平日の昼間の動きが弱い。特に海外旅行はOL層の動きが鈍い。
		旅行代理店（広報担当）	来客数の動き	・サッカーワールドカップが終わり、若干来客数が増加しているが、夏休みの旅行の予約が2週間遅れており、まだ、それを賄えるだけの来客数ではない。 ・旅行に使う費用の単価が低下している。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・7月に入り、夏の旅行の申込が増加している。 ・高額商品と格安商品の二極化が進んでいるが、どちらかという格安商品の方が売れている。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・交差点の角々で客を待つ車が増えたり、こんなところだと思われる場所で待っている車をみかけたりする。
		通信会社（社員）	単価の動き	・携帯電話の新機種が登場し、キャンペーンを行ったため、販売量に動きが出ているが、この動向は本来の動きではない。
		観光名所（経理担当）	来客数の動き	・商業施設部分での新店舗オープンにより、来客数は増加しているが、水族館の入館者数は、ほぼ同数か、やや下回っている。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・様々な割引制度を実施しているが、来客数は増加しない。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	それ以外	・イベント、特にコンサートに関して、最近は小さな会場や野外など様々なパターンで行われることも多く、以前のように大規模集客施設を目指す動きが分散化している。
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・店舗の縮小や閉店、事業主の変更などの動きが珍しくなくなっている。
		その他サービス【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・夏期講習前ということもあってか、問い合わせは増加している。
		その他サービス【クリーニング】（経営者）	販売量の動き	・今月は夏物単品を軸としてのキャンペーンを実施しており、その効果があってほぼ前年実績を維持している。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マンション販売センターへの来場者数が伸びる等の改善状況がみられない。

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
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・成約は多少なりとも落ちたものの、全体的には依然好調といえるが、その一方で、販売在庫自体は少しずつ増加している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・当商店街では生鮮品がないうに、連日の暑さで非常に来客数が減少している。朝と夕方の方に集中するという状態である。
		一般小売店〔食料品〕（経営者）	来客数の動き	・客の財布の引き締めから、商品の選択眼が厳しくなり、簡単には物を買ってくれない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・衣料品は安い物が売れている。3か月前の売上より3%程度減少している。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・商店街への来客数が少なくなっている。今月、近隣に大型店が開店し、その影響が現れてきている。特に、土日の来客数の減少が顕著で、平日のみの対応となっており、しかも単価が低下している。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・従来取引のないメーカーから、バーゲンの要請が多くなっている。取引関係のない所からオファーがあるのは、全体的に商品のダブつきがあるためだと考えられる。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・比較的低価格帯のボリュームラインの商品群の動きが悪い。特に、20代半ば～30代にかけてのヤング、キャリア層の入店に落ち込みがみられる。 ・宝飾、時計等も希少価値のあるもの、限定品などの高額品は依然として好調であるが、宝飾のなかでも過去比較的上を順調に伸ばしてきたプライダは単価が低下し、数量も減少している。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・中元期のギフト商戦では、割引率の大きい6月商戦への売上高にシフトしているため、7月の売上の落ち込みが大きく、マーケット全体が縮小傾向にある。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・宝飾品、中でも高額品の売上が極端に低下している。海外の高級時計ブランドが7月より10%値上げしたことなども要因の一つである。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客から電話での問い合わせが少なくなっている。中元期にも関わらず、こういう商品がないか、こういう商品が欲しい、という問い合わせも少なくなっている。今まで以上にシビアで、購入決定に結びつかないことが多くなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月のバーゲンを、売上の確保のために1週間早めに行っているが広告媒体の目玉品のみが売れ、相乗効果による売上が少ない。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・客の買物の様子を見ると、最低限の必需品しか買わず、衝動買いをせず、堅実な買物をしている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・依然として買上単価の上昇もみられず、最近では近隣の大手スーパーでもディスカウント傾向にあり、価格面でも非常に厳しくなっている。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているが、猛暑の影響などで、食材の調達先を他へ変更している動きがあると思われる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数は数か月前までは微増傾向にあったが、微減傾向に変わった。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月はボーナス商戦で、各店で夏商戦セールを実施しているが、消費意欲は今一つ盛り上がり欠けている。若年層のボーナス減が響いているためか、来客数の伸びも弱く、売上も目標をかなり下回っている。高額品の売上も伸び悩んでいる。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響で、前月は売上高が対前年比マイナスに転じたが、今月も回復しておらず、売上高の伸びは厳しい。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・例年、暑ければ暑いほど来客頻度が上がる傾向にあるが、今年は来客数の減少が続いている。今まで、これだけ暑い時期にこれほどの減少は初めてである。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・相変わらず来店勢いはない。一週間のうち、金曜日など特定の曜日に集中し、その日だけ仕事をしている感がある。	
	観光型ホテル（経営者）	単価の動き	・宿泊単価の下落は依然続いている。料金を下げて来客数を確保するのがやっとである。	

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
		タクシー運転手	競争相手の様子	・京都では6段階でメーター料金が設定されているが、安い会社でも空車だらけでどうしようもないという話を聞く。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・客の今年度のITに関する予算規模が縮小している。 ・開発案件は多くても、スピードが落ちている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ブロードバンドサービスの普及速度が一段落してきている。
		美容室（店員）	来客数の動き	・新規来客数が少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・住宅地の単価がいまだに下降基調である。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・請負金額、不動産売買ともに客の値引き要求が強くなっており、値引き及びサービス工事が増加している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が高く、人通りがない。客は百貨店やスーパーに行っている。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・中元に関して、客単価は変わらないが、数量が約1割落ち込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客は日常生活で必要最少限の物のみを、また、例えば訳あり品であっても出来る限りより安い物を買う傾向にあり、ゆとりのある買物をする雰囲気なくなってきた。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物のバーゲンが売れていない。平日の売上とほとんど変わらず、客単価が下がるだけの結果となっている。
	その他専門店 [宝石]（経営者）	お客様の様子	・サッカーワールドカップ終了後も、猛暑の影響か、来客数は減少している。広告展開して単価を下げてても来客数は伸びず、新たに始めた買い取り制度も、もう一つ伸びていない。	
	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・サッカーワールドカップが終わって上向きになることが期待されたが、低迷した状態が続いている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・近頃夜の客が減少している。 ・規制緩和で単価にいろいろな形態が出てきたことで、客は安い会社を選んで乗る傾向にあり、客が減少して打撃を受けている。	
	通信会社（経営者）	それ以外	・リース契約で資金の回収を行っているが、最近は契約に至るまでの審査が著しく厳しく、受注までこぎつけても、契約段階でだめになるケースが多い。	
	その他住宅 [展示場]（従業員）	来客数の動き	・キャンペーンを打ったが、客の反応が鈍い。アンケートの中身も悪く、本気ですぐに家を建てる客が来場しなくなっている。	
	企業動向関連	良く なっている 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	・取引先の広告費にかかる割合が増えたように思われる。
金属製品製造業（団体役員）			取引先の様子	・ユーザーの在庫調整が終わり、やや注文が出ている。
電気機械器具製造業（企画担当）			受注量や販売量の動き	・出荷額が13か月ぶりに前年比を上回った。単価は相変わらずダウン傾向が続くが、量がアップしている。
変わらない		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・新規事業の見積り依頼が増加している。既存の公共事業にも、見積り依頼が来ている。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・大きな物件ではないが、新規引き合いが出てきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・受注量も、価格も横ばい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造関係は設備投資にはシビアなものがあり、厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民間向けの見積りの引き合い情報が上向ってきた。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の大口客からの受注量に、遞減傾向が続いている。その他の客の受注量は横ばいである。
通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は倍に増えたが、旧サービスから新サービスへの切替が増えたもので純増は少ない。		

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
		金融業（支店長）	取引先の様子	・多品種、小ロット、短納期の仕事が多く、企業にとって強みになる反面、コスト高、効率の低下が課題となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・依然として、利益度外視の値引きが後を絶たない。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・顧問先の流通業界では、低価格化に対して利益率の確保や低利益での経営ができるよう、対応を完了している。
		コピーサービス業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・大口需要は大幅に減少している。受注件数自体は変わらないが、価格が下落しており、経費削減傾向にあることは否めない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・このところ、季節商品の早めの展開が奏効していたが、小売店では思ったほど売れないため店頭在庫が増大し、買い疲れから最近では仕入が抑えられている。安い物のみが回転している。
やや悪くなっている		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・売上が減少している状況が月を追って悪化している。 ・販売価格が低下し、採算割れの状況である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の材料メーカーの話では、定時まで仕事がある会社は少ないということである。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者や仕入先等と話をしても、先月より仕事量が極端に減少し、最悪の状態であり、工場の定時間操業の確保に躍起になっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量がじわじわと減少している。競争相手も同様で、一部生産を調整するところも出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内の動きは大きく変わっていないが、海外、特に韓国、台湾の装置メーカーが徐々に力を付けてきており、競争が激しくなっている。景気が良いときはそのような競争相手が得意先になるが、悪い時は競り合う相手となる。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・既存客の倒産、業務の縮小が目立つ。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近、広告の出稿控えが顕著になっている。
悪くなっている		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先の在庫数量が増加し、新規受注が極端に減少している。
		木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大口取引先の破産により、受注量、売上高とも、以前よりかなり減少している。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近、同業他社の倒産が続いている。官庁、民間を問わず仕事量が減少している。安値受注は一時期に比べると減少してきているが、価格競争は相変わらず厳しい。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・建売業者やマンション業者の土地取得意欲が下向きであり、立地条件や価格面で非常に条件が厳しくなっている。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・冷夏になるという予報に反し、猛暑となった今月、各方面の業種に動きが出ている。メーカーの増員募集、飲食店のリニューアルに伴う募集がコンスタントに行われている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人数の推移をみると、下げ止まり感が見受けられる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は全体としてはマイナス傾向であるが、製造業についてはマイナス幅が大きく縮小しており、若干明るい兆しがみえる。
		民間職業紹介機関（支社長）	周辺企業の様子	・中堅中小企業が、若干ではあるが、採用を行っている。また、一部大手に採用の兆しがある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・一般派遣は3か月前と一切変わっていない。 ・IT関係は底固い動きをしている。
人材派遣会社（社員）		求人数の動き	・客別の売上高の変動が非常に激しく、求人数が増加傾向にある企業と、減少傾向にある企業の間で増減交錯している。	

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
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・相変わらず、新規求職者の増加傾向が続いている。また、企業におけるリストラ・非自発的退職者の割合に変化が見受けられず、高水準で推移している。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・夏休み期間中の学校改装工事等が発生しており、日雇い求人数は下げ止まっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・新卒採用で質の高い人材を確保できない場合は、中途採用に切り替える企業が増加している。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・派遣先企業の雇用調整が続き、更に派遣契約の短期要請が多くなっている。 ・値下げ要請があり、派遣スタッフの賃金値下げにつながっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の有効求人数が減少に転じた一方で、求職者数は相変わらず増え続けている。 ・管内レジャー産業の事業所が希望退職者を募り、70数名の退職者を出している。
	悪くなっている			