

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 | 住宅販売会社（従業員） | ・2、3か月先は秋商戦が始まるが、客も年内入居ができるマンション、来年の3月に入居できるマンション等を物色する。 |
| | やや良くなる | 百貨店（売場主任） | ・秋の売場改装にともない、来店促進による売上増加が期待できる。 |
| | | スーパー（経理担当） | ・客の購買意欲が非常に旺盛になっており、来客数も増加している。客単価が上昇し、買上点数も増加する傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・扱い車種が全てヒットしており、2、3か月先も忙しくなることが予想される。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・業務用新規開店需要が多少出てきた。 ・一般家庭客に購買意欲の高まりが感じられる。 |
| | | 旅行代理店（店長） | ・9月には3連休が2週続けてあり、その時期の受注状況が良くなっており、伸びが想定される。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | ・8、9月の先行予約が国内旅行が110%、海外旅行が105%と、今年になって初めてともにプラス実績となっている。 |
| | | タクシー運転手 | ・申請を出している案件に認可が下りる予定で、今後、多少は良くなる。 |
| | | 住宅販売会社（営業担当） | ・イベントへの客の反応が大きくなっている。参加者も非常に増加してきている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・値段の高い物が敬遠されている。来客数が増加しても、低単価の売上が多く、売上高は変わらない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・サッカーワールドカップ終了後、購買マインドが冷えている。 |
| | | 一般小売店〔時計〕（経営者） | ・まだまだ安心してお金を使える雰囲気がなく、必要な物以外は買わないなど、お金を出し渋っており、今後の購入意欲には期待できない。 |
| | | 一般小売店〔野菜〕（店長） | ・客の購買意欲が上がっているように思われず、飲食店への納品にも増加の気配がない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ここ数か月の客の買物パターンをみると、必要以外の物を買っていない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・秋冬商戦が始まるが、消費者の価格に対するシビアな姿勢に変化はないと予想している。単価下落の傾向は今後も続き、それをカバーできるだけの来客数を取り返せるかは疑問である。 ・高額商品は株価の動きに敏感で、ここ数か月の株安は資産を持つ消費者心理に悪影響を与え、買い控え傾向が強くなる。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・クリアランス、夏物商戦をみても、よほどのヒット商材が出ない限り、必要な物しか買わないという傾向は今後も変わらない。 |
| | | 百貨店（経理担当） | ・消費を大きく引っ張るような商品が出ていない。ファッションの傾向としても、牽引するような大きな流行がみえず、今の悪い状況が続く。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・株価動向をみても、高額所得者については余暇資金で買物することは今後2、3か月はないと考える。売上動向に関しては今後も変わらない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・客の職場環境も厳しいようで、特に建設業、運送業関連で非常に厳しい様子がうかがわれるなど、今後も厳しい状況が続く。 |
| スーパー（店長） | | ・日用雑貨品、食料品等に関してはこれ以上下がることはないと考えますが、衣料品、耐久消費財に関してはまだ財布のひもは堅く、高額品の販売は難しい。 | |
| スーパー（店長） | ・来客数は若干減少しているが、客単価はほぼ平年並みに推移している。食品と住居関連に関しては多少上回っており、この傾向がしばらく続く。 | | |
| 家電量販店（店長） | ・パソコンは年末までは在庫調整もあり、不振が続く。大型テレビや乾燥機付洗濯機などは好調でトータルでは変わらない。 | | |
| 家電量販店（経理担当） | ・大ヒット商品でも出ない限り、今の状態が続く。 | | |
| 乗用車販売店（経営者） | ・今月は在庫台数が増加しているが、今後この状況が続くと考えられない。 | | |

| 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 |
|----|----------|--------------------------------|--|
| | | 高級レストラン（支配人） | ・周りの状況では、新規出店が相次いでいる。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・今月の来客数の状況を見る限り、今後にもあまり期待ができない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・来客数が若干伸びつつあるが、基本的な流れは変わらず、横ばいである。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・秋の団体の予約状況は非常に悪い。平日はいつでも予約が取れるため、間際まで予約が発生せず、今ある予約も、他社との競合や仮予約である。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・すぐに景気が良くなるとは思えない。それどころか、客の値段に対する態度はますますシビアになってきている。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | ・先行きの予約状況は昨年並み、あるいは大きく増えることはないと考えられる。また、受注ペースが遅く、駆け込みが多くなっている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | ・予約動向及び単価の状況から見て現状維持が精一杯と考えられ、景気の上昇は期待できない。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | ・夏休みの時点でテロ前の状況に戻ると考えていたが、ボーナスがさほど余らない状況のなかで旅行先を決めるなど、客の使う単価や理由を考えると、景況感はさほど変わらない。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | ・関東の大型テーマパークがオープン後、まもなく1年経つこと、関西の大型テーマパークの人气が落ちていることから国内旅行は伸び悩むと予想している。 ・海外旅行はテロ直後の水準は上回るが、低調のまま推移している。 |
| | | タクシー会社（経営者） | ・消費が冷え込んでいるなかで、タクシーはまだしばらく節約の対象になると考えられ、今の悪いまま横ばいで推移する。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・当面、開発予算規模の増大は見込めず、客の余力は減少しているが、開発案件は数多くあり、ボリュームはこれ以上減少しない。 |
| | | 遊園地（経営者） | ・客単価の落込み及び来客数の減少は当分変わらない。 |
| | | その他レジャー施設 [イベントホール] (職員) | ・月によってばらつきはあるものの、イベント数を見る限り景気は良くも悪くもならない。 |
| | | その他レジャー施設 [球場] (企画担当) | ・地元プロ野球球団が連敗続きで観客が伸び悩んでいる。首位との差が広がり、優勝争いの可能性が低くなっているため、今後観客の伸びは難しい。 |
| | | 美容室（経営者） | ・現在の状況から一変するとは考え難い。客単価や回転率からみても全体的に落ち込んでいる。 |
| | | その他サービス [学習塾] (経営者) | ・講習会は期間限定であり、新規獲得にはつながっていない。 |
| | | その他サービス [クリーニング] (経営者) | ・通常であれば秋の衣替えシーズンの最中にあたる時期であるが、近年の夏物衣料品のクリーニング需要の低下現象を鑑みると、その時期といえども楽観視はできないところである。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・不動産の流通量には、一向に増加の兆しはみえず、単価も下落している。一旦土地単価の下落に歯止めがかからなければ、景気は上向かない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・地域により販売状況の良し悪しに開きがあり、全般的には、大幅に悪くなる要素は少ない。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店 [酒] (経営者) | ・アルコール飲料の販売は世の中の動きに大変左右されるが、近畿の景気はまだ落ち込んでおり、すぐに良くなると思われないため、購入を控えることが予想される。 |
| | | 一般小売店（経営者） | ・来客数は減少し、単価も上昇しない。回復の兆しとなる材料が見当たらない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・株価の下落により、中堅所得者の可処分所得が減少し、百貨店の売上を支える消費者が次々と減少している。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・スーパーブランドの売上にかげりが見られる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・商材も手薄になってきており、今後も苦戦を強いられる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・ボーナスや、お中元の進物等の減少傾向から鑑みても、突如伸びるといえることは考えにくい。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・家庭の支出の抑制がかなりきつく、家族でお金を使わず、節約ムードが徹底し、不要なものは安くても買わない風潮にある。 ・30代前半までの客層の財布のひもは緩いが、それ以上の年齢層が購入決定に慎重であり、新車効果、ボーナス効果の薄れる今後は、非常に厳しくなると予測する。 |

| 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 |
|---------|-----------------------|---|--|
| | | 自動車備品販売店（従業員） | ・客の購買意欲に全く力がみられない。買い控えというより、実質所得の減少による消費の低迷が一層顕著になっている。ボーナスの減少もあり、ここ当分は回復は期待できない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・昨年好調であった大型テーマパークの利用客が昨年ほど見込めず、宿泊の予約状況もあまり良くない。 ・秋口の宴会の予約状況が低調である。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | ・ゴルフ場が供給過剰になっており、過当競争が続いている。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | ・例年になく暑い日が続き、9月頃も今の暑さが続くと考える客が多く、そのため予約が思うように伸びてこない。 |
| | | 競輪場（職員） | ・新しい賭け式を導入したが、長引く不況、レジャーの多様化などから来客数の減少が予測される。 |
| | | 美容室（経営者） | ・駅をはさんで片方には大手スーパーがあり、フィットネスクラブも建築中である。一方の側ではスーパーが閉鎖され、周囲の店が閑散としている。駅をはさんで客が2分され、勝ち組と負け組に分かれる恐れがある。 |
| | 悪くなる | 衣料品専門店（経営者） | ・紳士服の高級品の売上が極端に悪い。DMの反応が悪く、高所得者層の買い控え傾向が一層強まっている。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・これ以上悪くなるゆとりのない限界まで来て、最悪の状況での凍結状態が続いている。 |
| | | 都市型ホテル（副総支配人） | ・大型テーマパークでのトラブル報道により、これからの需要が心配される。夏休みの需要も終わり、秋以降は悪くなると考える。 |
| | 企業動向関連 | 良くなる | 出版・印刷・同関連産業（経営者） |
| やや良くなる | | 木材木製品製造業（経営者） | ・現在は受注量、販売量ともに減少しているが、今後何件か新規事業が立ち上がる予定であり、今よりは良くなる。 |
| | | 金属製品製造業（営業担当） | ・春以降、動きがないだけに、多少は秋需が出てくる。 |
| | | 建設業（経営者） | ・協力会社の受注が増加傾向にあり、夏以降の受注増加が期待できる。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・取引先の受注が僅かであるが、増加してきている。 |
| 変わらない | 食料品製造業（従業員） | ・基本的に良くなる材料はなく、現状と変わらない。先において季節商品の多少の動きはあっても全体の動きとしては良くない。 | |
| | 繊維工業（経営者） | ・得意先に主だった売上の催事、企画が予定されていない。 | |
| | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・先の見通しが立たず、良くなることを期待できない。 | |
| | 化学工業（経営者） | ・得意先の引き合いも相変わらず低調で、これといってよくなる要素が見当たらない。ただし、これ以上悪くなる話もあまりないため変わらない。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | ・これまでの受注が順調で、今後も順調に推移すると予想しているが、この先更に良くなるとは思えない。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | ・3か月先も、現在の受注量とほぼ同額受注済みである。 | |
| | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・見積り引き合い情報が上向いても受注価格は変わらないだろうと判断する。 | |
| | 輸送用機械器具製造業（経営者） | ・取引先に設備計画が少なく、補修程度の受注しか見込めない。 | |
| | 輸送業（営業所長） | ・秋になれば繊維関係が多少動くとは思われるが、今の時点では良い情報もなく、大きな期待はできない。 | |
| | 不動産業（経営者） | ・ペイオフ解禁の影響から、不動産、特に収益マンションへの需要が旺盛になりつつある。 | |
| | その他サービス業〔イベント企画〕（経営者） | ・取引先関係において、良い話も少ないが、悪い話もあまり聞かれなくなっている。 | |
| | やや悪くなる | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・米国景気のダウン等不透明感が強いが、住宅着工が大きく売上に影響するため、厳しい状況が続くものと思われる。 |
| | | 建設業（経営者） | ・官庁、民間とも、業界全体の仕事量に関して先行き不透明で、今後も厳しい価格競争が繰り広げられる。 ・これからの経済状況も厳しく、設備投資もあまり望めない。 |
| 建設業（社員） | | ・ペイオフ対策等で、既存の収益ビルのニーズはあるが、新規収益物件のニーズが少ない。近畿圏への設備投資も抑えられており、建築需要が引き続き弱い。 | |

| 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 |
|----------|----------------|--|--|
| | 悪くなる | 輸送業（総務担当） | ・取引先の倒産、または業務の縮小が予想される。 |
| | | 繊維工業（経営者） | ・靴下、パンスト類は消費者の購入量が減少している。この傾向は、現状の景気が大きく変わっていかなければ元に戻らない。 |
| | | 広告代理店（従業員） | ・新しい案件がほとんど出てきていない。あってもすべてコンペで、参加会社も多くなってきており、仕事獲得の可能性が低くなっている。 |
| 雇用 関連 | 良くなる やや良くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・求人数の下げ止まり感が、しっかりと手応えを感じるものになっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・良くないと思われた業種からも、求人が出ている。 |
| | 変わらない | 民間職業紹介機関（支社長） | ・中小、大手を問わず、勝ち組が採用を増やし、次の機会を今から狙っている。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・顧客企業の雇用状況の回復には至らず、2、3か月先の受注状況がまだまだみえない。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・「プチ家出」という現象があり、住所不定無職の若者が増加する。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・求人広告の回復は、実際の景気回復より遅れる傾向にある。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・今後2、3か月先ではあまり変化はみられないと思うが、新規求人が2か月連続で増加している。また、新規求職者は減少傾向にあり、管内求人倍率はやや上向いた。しかし、地場産業の皮革等は依然低迷を続けており、景気回復ムードにはほど遠い。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人のうち製造業は良くなっているが、求職者が高止まりしていることを考えると、景気が良くなるとまではいえない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・採用環境に明るさが見えてこない。東京では、近畿より採用に対して前向きさを感じられ、採用が充足していないところが多くなっているが、近畿の企業は採用を絞っていて大変厳しい。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・新卒の採用予定者数の見通しは、文系、理系ともに減少しており、新卒の採用基準も厳選採用の傾向にある。 |
| やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・ドル安、株価の下落など、経済における不安定要因が増しており、大手企業の倒産の影響を受け、管内事業所の雇用にも影響の波が押し寄せる可能性がある。 | |
| | 職業安定所（職員） | ・管内企業の大規模なリストラにより、雇用失業情勢が悪化する。 | |
| 悪くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・新聞広告より安い費用で出せるチラシに変わってきている。 | |