

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 | - | - | - | |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔時計〕（経営者） | 来客数の動き | ・夏の暑さで傷んだ時計や、関連グッズが良く売れている。単価は低い、来客数でカバーできている。 | |
| | | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 来客数の動き | ・ミニコミ誌に取り上げられたり、夏休みが終わって主婦が来店しやすくなったことから、ワインレストランで開店以来最高の売上が見込まれている。 | |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・改装オープンにともない、広域からの来客数が増加し、高額品を中心に順調に推移している。 | |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・月初は残暑が厳しかったため非常に苦戦したが、中旬以降はトレンドといわれるブーツの販売量が非常に増加している。 | |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・水産物に関しては、大衆魚の不漁による値上りから若干の客離れがみられるが、和牛を中心に比較的単価の高い牛肉の伸びがみられる。また、野菜も前半の高値に関わらず、買上点数は落ちていない。 | |
| | | スーパー（企画担当） | 単価の動き | ・昨年の狂牛病の影響から一転し、本年度は牛肉関係に支えられ、畜産の売上が伸びている。 | |
| | | 衣料品専門店（営業・販売） | お客様の様子 | ・秋冬物のオーダースーツの動きが例年より早く、受注量も多い。特に安物ではなく、比較的高額品の注文が多くなっている。 | |
| | | 観光名所（経理担当） | 来客数の動き | ・フードアトラクションの新設による集客効果が続いており、少し良くなっている。 | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・業界全体は厳しいが、300戸クラスの大規模マンション等の売行きが上昇している。特に価格と商品のバランスが取れている大規模マンションの売行きは飛躍的に伸びている。 | |
| | 変わらない | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・高額商品を買う場合に、家族など、周りとは相談する傾向にある。デフレ傾向もかなり影響を及ぼしている。 |
| | | | 商店街（代表者） | 単価の動き | ・商店街に催事売場や百円ショップなどの倒産品処分の店が増えており、客も安いのが当たり前という状態が続いている。 |
| | | | 一般小売店〔花〕（経営者） | 来客数の動き | ・彼岸の花などの、敬老の日のプレゼント用の売れ行きが思ったより少なかった。 |
| | | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・9月の前半は残暑が厳しかったこともあり、特に婦人服では秋物の動きが悪く、従来動きのあるジャケットや重衣料等がほとんど売れなかった。また、トレンドリーダー的な商品もなく苦戦を強いられている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | お客様の様子 | ・今月は観光や里帰りといった感の客が多く、セール品等、単価の安い物の購入が目立っている。 | |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・秋冬物は気温が下がった今月後半から動き出しているが、1枚当たりの買上単価が約2千円ほど低下している。 | |
| | | 百貨店（企画担当） | 単価の動き | ・宝飾品、時計等高額品の単価下落が顕著にみられる。特に、100万円以上の商品の動きが極端に悪くなっている。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・訪問販売は低迷している。結果として、よく買う客には同業他社、他業界からも売込が集中しており、競争が激しい。 | |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・販売量の動きは全体的には変わらないが、チラシや広告商品の購買層と、価値ある商品を値段に関係なく購入する層に分かれてきている。 | |
| | | スーパー（経理担当） | 販売量の動き | ・台風が少なく、天候に恵まれたためか、予定売上高は達成の見込みである。また、ビッグイベント時の集客は好調だが、長続きはしない。 | |
| | | 衣料品専門店（店員） | 来客数の動き | ・高額品の購入客は以前と変わらず来店しているが、一般の客、特にサラリーマン層の来店が目に見えて減少している。 | |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 販売量の動き | ・3か月前と比べて販売台数の伸びは全くなく、維持が精一杯である。来客数の動きもあまり変わっていない。 | |

| 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 |
|-----------------|---------|---|--------|---|
| | | 自動車備品販売店（従業員） | お客様の様子 | ・客の購買意欲は依然として低迷している。目的買いに徹しており、新商品が出てもなかなか手が出ない状況である。来店時の購買額も計画的に決められ、好景気時のような衝動買いはまずみられない。 |
| | | その他専門店【宝石】（経営者） | 来客数の動き | ・来客数があまりにも少なく、DMの反応もかなり薄いなど、商品の魅力度にも問題があるが、打つ手をすべて打っても反応が薄い。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | 販売量の動き | ・売上高は前年比プラスで推移しているが、6月のサッカーワールドカップの影響が尾を引き、いまだ本格的な回復とはなっていない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・昨年のテロ事件や狂牛病の影響等を考えると、9月は前年を上回ってもおかしくないが、来客数は依然として前年を割っており、深刻な状況である。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 単価の動き | ・国内、海外とも近場志向が高まり、単価が下落している。来客数の横ばいと合わせて、依然厳しい状況が続いている。 |
| | | 旅行代理店（営業担当） | 販売量の動き | ・相変わらずマーケットは弱く、国内は前年並み、海外は一昨年水準まで戻っていない。関東の大型テーマパークも昨年ほどの勢いはない。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | お客様の様子 | ・以前は希望のプランが見つからない場合、代案が受け入れられていたが、今では希望の商品がなければ諦めて節約するという傾向がみられる。 |
| | | 通信会社（社員） | お客様の様子 | ・各携帯電話会社からは新製品が目白押しであるが、以前に比べてサイクルが異常に早くなっている。 |
| | | 競輪場（職員） | 販売量の動き | ・売上の減少は大変厳しく、損益分岐点を大きく割り込んでいる。昨年と比べ、購買単価は約1割、来客数は同様もしくはそれ以上に落ち込んでいる。 |
| | | その他レジャー施設【イベントホール】（職員） | お客様の様子 | ・ホール出入りの各営業担当者によると、最近では官民ともに催事に関して特に予算面で厳しく、規模の縮小、取りやめ等が非常に多くなっている。 |
| | | その他サービス【クリーニング】（経営者） | 販売量の動き | ・例年同様、衣替え需要がメインとなってくるため気候の影響を受けやすいが、今年はシーズンの立ち上がり2回目の3連休明けより始まったことで、9月上旬から中旬にかけての受注数が伸びなかった。 |
| | | その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当） | 販売量の動き | ・販売部門が前年比10%以上の売上減少で、大変悪い状況にある。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・住宅販売では総じて来場者数は伸び悩んでいるものの、希少性が高く、高額な住宅については相応の来場があり、二極化が進んでいる。 |
| その他住宅【情報誌】（編集者） | お客様の様子 | ・新築マンションの販売在庫数が公表ベースで9千戸台まで増加してきている。実数ベースで1万戸を超えているのは確実で、供給ペースに需要が追いついていない。 | | |
| やや悪くなっている | | 一般小売店【家具】（経営者） | 単価の動き | ・単価も低くなっているが、競争相手の小売店が毎日身近なところで閉店していった。 |
| | | 一般小売店【衣服】（経営者） | お客様の様子 | ・秋物商品の売れ行きからみて、客は1品1品吟味して、その上、少ししか買わないという傾向にある。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・時計、宝飾品、高額衣料品などの販売が昨年比でマイナス20%に落ち込んでいる。宝飾のなかでも主力のブライダルの単価が下落し、数量は減少している。 ・季節要因によらず、秋物衣料も苦戦している。単価の下落が続き、数量でカバーしきれない状況が続いている。販売側の努力不足も否めないが、いわゆるヒット商品がなく、牽引役になる商材が見当たらない。 |
| | | スーパー（経営者） | お客様の様子 | ・客の様子に衝動買いは全くなく、ボリュームがあっても買得、しかも値打のある商品しか買わない。気に入った物がなければ他の店に行くという動きである。 |
| | | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・3か月前に比べて、特に月中、給料日前の販売量が極端に下落している。客の買い控え傾向がみられる。 |
| | | コンビニ（経営者） | 単価の動き | ・来客数の動きは基本的に横ばい状態にあり、販売量の減少と単価の低下がそのまま売上の減少につながっている。低単価の商品しか売れないが、商品開発もそれに合わせて低単価化している関係上、むしろ必然といえる。 |

| 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 |
|---------|-------------|------------------|--|---|
| | | コンビニ（店長） | 来客数の動き | ・11時から13時の間の乗客数が一段と減少している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・9月初旬にDMを発送したが、結果は惨憺たるものとなっている。前もっての購買はほとんどしないという状況が極端になっている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | 競争相手の様子 | ・衣食住に關係ない車の板金塗装などにお金を回す余裕がないことで、競争相手の会社にも入庫が非常に少ない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | 販売量の動き | ・前年割れが依然として続き、高額車両の売れ行きが悪い。 |
| | | その他専門店【医薬品】（店員） | 単価の動き | ・チラシ広告主体の値引き商品しか売れていない状態である。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・コンペ、パーティー、宴会、会食等の機会が非常に少なくなっている。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | 来客数の動き | ・宿泊、飲食、宴会、各部門とも、前年同月に比べ売上が減少している。特に企業の会議、宴会が減少し、飲食部門への客足も鈍い。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・大型テーマパークの低迷もあって、記録的な悪さとなっている。ビジネス利用の動きも非常に悪い。 |
| | | タクシー運転手 | 競争相手の様子 | ・京都にはタクシーメーターが7種類あるが、その中で一番安い料金の業者でも客がいない。 |
| | | 通信会社（社員） | 販売量の動き | ・毎月状況が変わっていくが、加入申し込みを増加させる要素が少ないなど、状況は良くない。 |
| 悪くなっている | | ゴルフ場（経営者） | 来客数の動き | ・サバイバルの様相を呈しており、値下げ競争がますます激化している。大幅に値下げしたゴルフ場にしか客が集まらなくなっている。 |
| | | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・月の前半は暑すぎて売れず、後半の秋物商戦でも気温が高いため売れないという状態で来客数が非常に減少している。 |
| | | 商店街（代表者） | 競争相手の様子 | ・商店街では、最近また転廃業する店が増えてきている。 |
| | | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・来客数の減少により、閉店時間を早める店が多くなっている。 |
| | | スーパー（経営者） | 単価の動き | ・質より量を求める客と、質を求める客で2極化している。全体的には客単価は低下し、質より量の傾向にある。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | それ以外 | ・客の買い具合が、今まで3枚買っていたところが1枚になり、3回の来店が1回へと変化した。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・婦人物の衣料品は衣替えのシーズンに入ったにも関わらず、手持ちの古いものを着ており、七分袖、長袖が売れない状態である。 |
| | | その他専門店【医薬品】（経営者） | 来客数の動き | ・同業者の出店や異業種からの参入により、競争激化で更に売価を下げる悪循環となっている。コストは固定されているため、利益が圧迫され続けている。 |
| | | 旅行代理店（店長） | 販売量の動き | ・国内旅行の受注は前年とほぼ変わらないが、海外旅行が前年と比べて良くない。特に、OL層の動きが極端に鈍く、国内、海外ともに単価の低下が続いている。 |
| | | 通信会社（経営者） | 競争相手の様子 | ・同業のITベンチャーが、次々に事業撤退を行っている。 |
| 企業動向関連 | 良くなっている | 建設業（経営者） | 取引先の様子 | ・年末以降の仕事も受注が見込まれ、今後は外部へのアウトソーシングを検討しなければならないほど活況を呈している。 |
| | やや良くなっている | 一般機械器具製造業（経営者） | 受注価格や販売価格の動き | ・順調に大型設備投資的な装置を受注できている。今後、当社の設備だけでなく関連設備も必要となるため、設備投資型の循環が期待できる。 |
| | | 輸送業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・住宅建材関係の大口客の受注量については低調であるが、電機関係の客の受注量が前年度実績をかなり上回ってきている。 |
| 変わらない | 食料品製造業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・今月の販売量は対前年でみると大した変化はない。ただ、数量をなんとかしのいでも単価は低下しているのが現状である。 | |

| 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 |
|---------------|-------------|--|-------------------|---|
| | | 出版・印刷・同 関連産業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・受注件数は依然低迷したままで大きな変化がない。 価格面では、大手業者の攪乱的な価格に押されている 状況である。 |
| | | 化学工業（経営 者） | 取引先の様子 | ・悪い状態のまま変化はない。商品サイクルが短くなり ヒット商品が出にくい。 |
| | | 金属製品製造業 （経営者） | 受注価格や販売 価格の動き | ・一部の品種で材料コストが上がっているにもかかわらず 製品に転嫁できていないのが現状で、赤字幅が拡大 している。 |
| | | 建設業（経営 者） | 受注量や販売量 の動き | ・住宅販売におけるチラシの費用対効果が非常に薄 い。特に40～50代の集客が悪く、苦戦している。 |
| | | 輸送業（総務担 当） | 取引先の様子 | ・取引先の出荷状況を見てみると、業種による浮沈み が非常に大きく、以前からではあるが繊維関係が特に 落ち込んで、回復の見通しが全くみえない状況であ る。量販店においても客足が滞っている現状で、大手 百貨店の荷動きも低迷している。 |
| | | 金融業（支店 長） | 取引先の様子 | ・少ロット、短期間納期の仕事が多く、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。 |
| | | 不動産業（経営 者） | 受注価格や販売 価格の動き | ・マンション販売価格は連続して伸び悩んでいる。実 際の発表と異なり、多くの在庫を抱えて各業者とも苦 しんでいる。 |
| | | 不動産業（経営 者） | 取引先の様子 | ・銀行融資の多寡に注意を払いながらではあるが、遊 技場関係の出店意欲は相変わらずおう盛である。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・仕事量にあまり変化はない。会社の解散や減資の相 談を受けるなどマイナスな仕事が多かったが、新たに 会社を設立するという案件も若干ある。 |
| | | その他非製造業 〔衣服卸〕（経 営者） | 受注価格や販売 価格の動き | ・仕入原価引下げ等による小売店の利益確保の傾向が 顕著で、全体として数量は出ているものの売上が減少 する傾向が一般化している。 |
| 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 | ・前年の生産量と比較すると、約85%と減少幅が昨年 以上であり、企業の経営状況はますます厳しくなっ ている。地域内の卸商が1件倒産している。 |
| | | その他製造業 〔ゴム製プラス チック製履物〕 （団体役員） | 受注量や販売量 の動き | ・特に受注量が極端に減少しているが、受注価格も大 幅に下落している。靴そのものの荷動きも非常に悪 い。 |
| | | 広告代理店（従 業員） | 受注価格や販売 価格の動き | ・1つのコンペに多くの会社数が参加するため、価格 競争が激化し、コンペで勝ってもあまりメリットがな い。しかも、負ければ費用や労力は全て無駄となり負 担が大きい。 |
| 悪く 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 | ・7月ごろには一時に比べ売上も回復していたが、一 部自動車関係を除き、お盆明けから急激に販売量が低 下している。 |
| | | 不動産業（営業 担当） | 取引先の様子 | ・今月に都道府県の基準地価が発表されたが、改めて 地価下落を印象づけ、より不動産価格の低下が認識さ れて買いが弱っている。 |
| 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 |
| | 変わらない | 求人情報誌製作 会社（編集者） | 採用者数の動き | ・求人専門誌の求人数は横ばいであるが、インター ネットでの求人は増加している。求人企業は優秀な人 材の採用には積極的である。 |
| | | 人材派遣会社 （社員） | 求人数の動き | ・来年度の正社員採用が抑制傾向にある。代替要員と して派遣社員の雇用を増やす企業と、派遣社員も正社 員同様リスト化する企業との二極化がみられる。 |
| | | 新聞社〔求人広 告〕（担当者） 職業安定所（職 員） | 求人数の動き 求職者数の動き | ・底打ち感があるものの、依然上向きの傾向がみられ ない。特に大手企業の求人数が回復してこない。 ・求職者数は前年同月と比べて17か月連続で増加して いるものの、増加率は減少傾向にある。求職者のう ち、事業主都合の離職者が前年比で久しぶりにマイナ スに転じている。雇用保険受給資格決定件数及び受給 者実人員も、前年と比べて減少している。 |

| 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 |
|----|-----------|-----------------------|---------|---|
| | | 学校 [大学] (就職担当) | 周辺企業の様子 | ・ 経営効率を上げるために簡単な業務は契約社員、派遣社員、パートタイマーに任せ、外部に委託するアウトソーシング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) | 求人数の動き | ・ 客からの派遣社員依頼が激減している。中間決算期でもあり、部署の再編、統廃合による契約解除や期間短縮が目立っている。 |
| | 悪くなっている | | | |