

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	商店街（代表者）	・秋冬物の客単価が伸びている。値段に関係なく、買い上げる客が増加している。
		百貨店（売場主任）	・改装オープンに伴い、引続き順調に推移するものと予想している。
		百貨店（売場主任）	・トレンドを含めたファッション関係に客が敏感に動いている。気温の関係で遅れているミセス層の客も気温の低下とともに戻ってくる。
		高級レストラン（支配人）	・季節波動のトップシーズンを迎えるが、認知度による安定感が増す。
		観光型旅館（経営者）	・予約の出だしがこの夏より早い。少しは楽観できるのではと期待している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この秋、宿泊の予約状況は比較的好調に推移している。宴会も前年並みの状況を確保できている。
		タクシー運転手	・当社も運賃値引きの方向に進んでおり、新しい料金体系で営業を始める。2、3か月後には多少なりとも浸透して良くなる。
		通信会社（社員）	・来月には新商品が出揃うため、ある程度の回復は期待できる。
		観光名所（経理担当）	・先月に引続き、高額商品を購入する客がわずかながら増加しており、今後も期待できる。
	美容室（店員）	・スタッフのスキルアップと増員で生産力が向上傾向にある。	
	変わらない	百貨店（売場主任）	・相変わらず先物買いの様子はみられず、必要な物を必要なときに購入するという傾向は今後も続き、急激な消費の増加は見込めない。
		百貨店（売場主任）	・今秋以降、京都地区ではリニューアル、開業が業態を問わず増え、観光シーズンも伴って、ひどい落込みとはならない。
		百貨店（売場主任）	・法人関係の外商等も含めて良くなる気配がない。
		百貨店（売場主任）	・宝飾品、時計の最大の商戦であるクリスマスも単価下落は必至であり苦戦が予想される。 ・衣料品でも、これまで比較的消費意欲の旺盛であった高齢者なども買い控え傾向が強くなり、今後急速な変化があるとは思えない。
		百貨店（営業担当）	・高額所得者の夫人をターゲットに営業活動をしているが、雑貨関係を含めた物に動きはあるものの、美術品及び高額品については今一歩需要が見込めない。
		スーパー（店長）	・秋冬商戦が始まっているが、特に大型のヒット商品も見当たらない。
		スーパー（経理担当）	・食品に関する不安感は若干薄れつつあるが、今後も単価はなかなか上昇しない。
		衣料品専門店（店員）	・本格的に秋冬シーズンに入るが、重衣料の動きに期待が持てない。
		家電量販店（営業担当）	・購入意欲を持たれる商品がない。冬が近づき、気温が下れば暖房機の動きが出てくるが、単価も低くなっており、あまり良くなることも見込めない。
乗用車販売店（営業担当）		・年末にかけて販売台数は高水準が続くが、10月発売の新型車は単価が低いため、売上はほぼ横ばいとなると予想している。	
住関連専門店（経営者）	・新規開店のための打ち合わせが少ない。今後増えたとしても、実需に結びつくのは3か月以上先となる。		
観光型旅館（団体役員）	・先行き受注状況は昨年並みと推測されるが、受注ペースが遅く、駆け込みが多い。		
旅行代理店（店長）	・1日の来店者の状況、電話による受注の問い合わせ、周りの環境等から、今の悪い状況が続くと想定される。		
旅行代理店（広報担当）	・客は余った資金を旅行に回す傾向にあるため、事前申し込みではなく間際の申込が定着するなか、年末年始の申込状況は現状と変わらない。		
通信会社（社員）	・新製品をいくつか出そうが、反応はその時だけという傾向となっている。		
競輪場（職員）	・1人当たりの購買単価はここ数か月横ばいであり、今後もこの状況は続く。		

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
		その他レジャー施設 [ イベントホール ] ( 職員 )	・ホール自体の来年度の予約状況は良いが、キャンセル、変更の可能性もあり判断は出来ない。周囲の状況を見ると非常に厳しい。
		その他サービス [ 学習塾 ] ( 経営者 )	・受験学年は一時的な売上増加につながるだけで継続性はないため、前月比での更なる増加は望めない。
		その他サービス [ クリーニング ] ( 経営者 )	・年末にあたり、急ぎ対応の需要は高まるが、期中の定番品の需要増が見込めなければトータルとして明るい見通しは立ちにくい。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・景気の急速な改善がみられない限り、客の二極化傾向は今後も継続する。
		住宅販売会社 ( 従業員 )	・マンション販売は分からないが、個人一般住宅販売が増加しない。
		その他住宅 [ 情報誌 ] ( 編集者 )	・住宅ローン金利も超低金利のまま大きな変動の見込みもなく、新たな需要を刺激する要因が見当たらない。
	やや悪くなる	百貨店 ( 担当者 )	・低価格のカジュアルウェアを中心に売れており、今後、すぐに高額商品に移行するとは考えにくく、先行きは若干悪くなる。
		コンビニ ( 経営者 )	・低単価商品の開発推進に伴い、確実に客単価の低下につながっていく。 ・インターネットビジネスの普及に伴い、在宅購入が増え、店頭販売は減少傾向が進む。
		衣料品専門店 ( 経営者 )	・現在、秋物商戦が動き始めているが、その内容は趣味趣向が強い商品であって、安定した売上が期待できない。
		乗用車販売店 ( 経営者 )	・車の競売市場での価格が低下しており、今までに仕入れた在庫の損失が見込まれる。
都市型ホテル ( 支配人 )		・全体的に予約の出足が遅く、件数も減少している。宴会単価も下落しており、大手ホテルとの競争が厳しくなっている。	
都市型ホテル ( スタッフ )		・これから秋にかけて行楽シーズンであるが、単価は大きく下落している。昨年はテロ以降国内旅行が活発化したが、その反動もあり先の状況は読めない。	
都市型ホテル ( 副総支配人 )		・宿泊、宴会とも予約の入りが遅く、予測しにくい状況である。レストランに関しては、競合店相手の苦戦が今後も続く。	
通信会社 ( 経営者 )		・IT関連に対する幻想がなくなり、設備投資意欲が減退していることから、より厳しい投資環境になりつつある。	
	ゴルフ場 ( 経営者 )	・客のゴルフ離れと、一部のゴルフ場の極端な値下げによる値崩れにより、当分は下降傾向で推移する。当社の11月の予約状況は、前年比で5%減少となっている。	
	その他レジャー施設 [ 球場 ] ( 企画担当 )	・コンサートの予定が比較的多く入っているが、来客数、売上に関しては今月に比べて減少する見込みである。	
企業 動向 関連	悪くなる		
	良くなる		
	やや良くなる	化学工業 ( 経営者 )	・営業力の強化と製造原価の低減を図っており、その効果が若干でも出てくる。
		一般機械器具製造業 ( 経営者 )	・取引先の設備計画が積極化している。但し、高級技術を供給できる一部の企業がそれらの設備を受注するため、全産業的に受注が増加するとは考え難い。
		電気機械器具製造業 ( 経営者 )	・食品加工業界向けの水処理装置が少しずつ拡大している。第4四半期は液晶製造装置メーカーが増産を目指しており、短期的ではあるが景気は良くなる。
		電気機械器具製造業 ( 企画担当 )	・前年に雇用調整を行って損益分岐点が下がっており、業績は上昇の見込みである。
		輸送用機械器具製造業 ( 経営者 )	・小口ながら実施が確実な引合い物件がある。
		輸送業 ( 営業担当 )	・電機関係の客の受注量が増加傾向にある。
		その他サービス業 [ イベント企画 ] ( 経営者 )	・予算は依然として厳しいながらも、イベントの発生件数に増加の感がある。
	変わらない	繊維工業 ( 経営者 )	・依然として中間在庫の減少が見込めない。
パルプ・紙・紙加工品製造業 ( 経営者 )		・取引先や仕入先に量的な増加要因はなく、むしろ月末に近づくと在庫調整を行う傾向が今後も続く。	
化学工業 ( 経営者 )		・商品単価の下落傾向が続く。しかし、新規商材も若干見込めるためプラスマイナスゼロといった感じである。	
窯業・土石製品製造業 ( 経営者 )		・ビン容器の受注量の増加は景気の上昇を示すが、まだ受注量は増加傾向にない。	

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	
		金属製品製造業（経営者）	・最終ユーザーからの値引き要請が多く、まだまだ先行きに不安がある。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・流通在庫は多少減少すると思われるが、回復するという材料は全くない。	
		建設業（社員）	・不確定要素が多いためか、企業の設備投資に見通しが立たず、関西圏での建築投資需要が減少しつつある。	
		輸送業（営業所長）	・仕事量は変わらないが、運賃の見直し等で値下げが続いており、利益率は低下している。	
		金融業（支店長）	・金融機関の適正利ざや確保の方針が取引先へ浸透してきており、肩代わりや繰上償還等、状況は引続き低調である。	
		広告代理店（営業担当）	・相変わらず特に目立った材料もなく、テレビスポット広告などの発注も先がみえない。	
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・小売においては、売価低下や競争激化が広まる傾向で回復材料に乏しい。消費者レベルでも価格選考性が高い。	
		やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・個人経営や少人数の企業の廃業や倒産などの話題をセールスマンが多く持ち帰っており、先行きが懸念される。
			繊維工業（経営者）	・販売先からの引取り状況が徐々に悪くなっている。販売先自身も、市場で一般消費者向けの販売成績が悪化している。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・材料メーカーからの値上げ要請を受け入れざるを得ないが、値上げ分を客に要求できる見込みはなく、利益率はますます下がる。
一般機械器具製造業（経営者）	・得意先で在庫が増加しているとのことで、今後その調整が行われる。			
悪くなる	不動産業（経営者）	・住宅ローンの審査要件を緩和しない限り、住宅の売上は伸び悩み、消費拡大は見込めない。しかし、現在のところ万全の対策が取られていない。		
	経営コンサルタント	・一番の要因は季節変動だが、それ以外では受注金額にもかげりがみえてきている。		
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・9月に入って我慢しきれなくなった企業が求人動き出している。金融業はもとより、一般のゼネコン関連の設計、CADなども増える傾向にある。IT関連も底固い動きをみせている。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の件数が前年を上回る週がでてきている。月間を通じて前年を上回るようになる時期は近い。	
		民間職業紹介機関（支社長）	・関西の一部大手メーカーや、中小の特徴ある優良企業が採用局面に入っている。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求職者数の増加に反して求人数は横ばい状況が続いているが、長期のブランクをもつ人ほど職場への配属が困難になるなど、この状況を打破する材料が見当たらない。	
		職業安定所（職員）	・新規求人の動きに関して、一時の製造業の勢いがなくなり、下向きになっている。サービス業がその分をカバーして全体としてはプラスにはなっているものの、気にかかる傾向である。	
		職業安定所（職員）	・求人数の増加が続いたとしても、大量離職による失業者の増加が予測される。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・新卒者の採用抑制と同様、卒業後1～3年の第2新卒者の雇用増加も見込めない情勢である。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業からの採用依頼訪問の減少傾向が今後も続くと思われる。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・夏場は一時的に落ち着いていた企業の雇用調整が、秋から活発になりそうな動きがある。	
民間職業紹介機関（職員）		・アンケートの結果によると、当地区で8割の会社が先行きが暗いと感じている。		
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告受注にいたるスポンサーの値引き要請が、徐々に強くなってきている。		