

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（ - : 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			
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・無駄なものは買わないという動きに変化はないが、宝飾、時計などの高額商品での商談が活発になってきており、大口の成約もみられる。ただし、ブライダル市場が冷え込んでいるので、宝飾品全体としては前年を下回っている。 ・最低気温が低いため、秋物衣料の動きが活発になってきている。クリアランスが一段落し商品的にも鮮度が落ちているので、秋物商品の投入が売上にプラスになっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・特選紳士服、高級あつらえなど、外商を対象とした催事が好調である。株価上昇のタイミングとクリアランスセールスのタイミングが重なったことや、今期はプロパー商品の動きが悪かったのでバーゲン商品の在庫が豊富であったことがその要因である。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・昨年と比べ気温が低いせいもあり、Tシャツなどの洋品物の動きが悪いが、ジャケットやブラウスといった羽織物の動きが良かったために、昨年よりも単価が約3,000円上がった。 ・セール品も好調であったが、セール期間中にもかかわらずプロパー商品も好調に推移した。これは、先のシーズンを見越して買っているのではなく、寒暖の差が大きいため今シーズン用の購入であるが、セール品ではサイズもないのでプロパー商品を買っているのだと思う。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・相続や形見分けとして高額なダイヤモンドを買ったり、高級時計の引き合いがあったりと、購入単価が上がってきた。男性は元気がないが、女性には明るさが感じられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・季節から祭が多いが、それに対する反応が以前よりは敏感になってきている。雨が多かったが、それほどの落ち込みはなかった。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・メーカーのおまけがついている飲料水や菓子類が好評である。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・薄型テレビの売行きが好調で、単価が前年比約1.7倍から1.8倍となっている。洗濯機も乾燥機付きの登場で人気も高く、単価が上がっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・店頭での販売は相変わらず低調だが、ネット販売が拡大してきている。
		その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・DMや大型のチラシを投入し、またチラシに日替わりの特売商品を掲載した結果、安い雑貨品がよく動き、先月よりも0.5%上回った。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・温泉利用で遠方から来た客をみると、3か月前と比べて土産等に使う金額も多くなり、平均単価も伸びてきている。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は外資系企業の長期宿泊研修の利用があり、稼働率の底上げがあった。それに加えて、学会や企業の報奨旅行、労働組合の全国大会などもあり、来客数、売上も春先に比べて随分改善した。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・SARSも一段落し、来客数が3か月前と比較すると増加してきている。宿泊客は夏季に入り家族連れ等の利用が増加している。レストランも各店とも以前の客数を確保できていることから、やや良くなっている。
都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊の稼働率はまだ前年を下回っているが、夏休みに入ったこともあり上がってきた。ただ、宿泊日の一週間前になってからの予約が多く、大変先読みしにくい状況である。宴会は一般、婚礼ともに前年を上回る実績だが、婚礼の単価は低下している。レストランは前年より来客数が下回っているものの、単価上昇で全般的に上回っている。		
旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行は前年の実績をクリアし、海外旅行の申込みも7月以降の受注が対前年で67%まで回復した。		

	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏の国内旅行は対前年の120%前後の受注がある。海外旅行の落ち込みを完全にカバーはできていないが、ある程度旅行需要は戻ってきている感じを受ける。海外旅行の8、9月の予約については、対前年の7割前後の回復となっており、完全な回復にはもう少し時間がかかる。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・自社商品の引き合い件数が増えてきている。
	通信会社（社員）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・新型機種が投入されたが、販売価格がリーズナブルであると客に好評である。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・競合企業の廃業により、来客数が若干増加している。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・メンバーといえども固定化は困難になってきた。ゴルフを本当にやりたい客だけが残った感があるが、イベントを次々と打ち出しているため、ある程度の客の確保はできている。
変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・夏休みに入り、ランチタイムの主婦の来客数が減っている。しかし、ディナータイムは6月以降好調を維持している。7月中旬に地域情報誌へ掲載した広告の効果が出てきている。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・初めは好調な出足だったが、天候の不順によって夏物の売行きが鈍ってきた。しかし、半袖のTシャツはよく売れた。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・ギフト関連の商品は早期割引もあり、6月への前倒しがあったため、7月は苦戦し全体的にも予算を下回る結果となった。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・中元の送り先を減らす動きがみられるなど、約10%売上が落ち、非常に厳しい状態である。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・7月商戦も厳しい状況が続いている。セールは前年をクリアしているが定価商品が苦戦している。梅雨明けの遅れで衣料品が苦戦しているほか、先行販売の秋物より端境期商品が売れているが、1点当たりの単価が落ちていることも原因の一つである。
	百貨店（企画担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・株価の上昇に伴い、美術品やブランドジュエリーに動きがみられるようになってきた。1,000万円以上の高額品の受注もみられるようになってきた。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・中元の落ち込みが激しく苦戦している。天候が不順で、日傘、帽子が売れていない。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・長梅雨と冷夏の影響で夏物商材の売上が苦戦しているほか、中元商戦も単価が低下して前年割れと苦戦しているが、フリーチョイスギフトは好調に推移しているため、前年の水準は確保できている。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・今年は冷夏で天候不順であり、水物の売行きが悪い。また、ボーナスをもらっても消費を抑えている様子である。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・バーゲンに入って単価の安い物がよく売れるようになった。ただ、初めから安い物は売れない傾向になってきている。
	家電量販店（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・家電製品の買換えサイクルが伸びている。故障しない限り使用する傾向にあるなど、財布のひもが非常に固い。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・梅雨に入り乾燥機付き洗濯機や除湿機などの商品で単価は上がったが、全体では単価が上昇する傾向はない。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・客の勤務している会社の倒産や、残業時間の削減、ボーナス支給見送り等、依然として厳しい状況が続いている。
	自動車備品販売店（営業担当）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・人通りがそれなりにあるにもかかわらず、購買につながっていない。
その他専門店〔宝石〕（経営者）	単価の動き	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月前の売上と比べると横ばいである。ただ、在阪球団のマジックが出てからは、街の雰囲気が変わったように思う。 	
観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・予約の問い合わせはますますであるが、低価格プランなどへの問い合わせが大半である。結局、低額で半日遊べる日帰りプランや、割安なファミリープランの利用が多い。施設や料理の内容よりも、価格が決定の主要因になっており、数年前までは考えられなかった現象である。 	

	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・依然として海外需要の回復はなく、国内需要も堅調に推移しているとはいえない。旅行需要そのものが冷え込んでいます。
	旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・SARSが一息ついて、7月に入り来客数は非常に多くなっているが、実際の申込や取扱金額は伸びていない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・例年梅雨時期は気温も上がり、傘代わりや暑さしのぎに乗ってもらえるが、今年は冷夏のため客が減っている。
	通信会社（経営者）	販売量の動き	・携帯電話市場は飽和状態にあるため、価格の値下げや新商品の投入などが一時的にしか作用しない。
	その他レジャー施設 [イベントホール]（職員）	お客様の様子	・今月は長期公演が入っていることもあり、ホール稼働率はほぼ100%となっている。また物品販売会の客も増えている。ただし、ショーの制作費が高かったり、物品の方も客数ほど売上が伸びていないのが現状である。
	その他レジャー施設（企画担当）	来客数の動き	・長らく梅雨が行楽消費ムードを大きく鈍らせている感がある。
	その他サービス [クリーニング]（経営者）	販売量の動き	・梅雨の影響もあり、雨天、曇天の日が比較的多かったと思われるが、この時期としては、夏物衣料の急ぎ対応が中心となる、ほぼ例年どおりの動きであった。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅需要の一次取得者の数が少なくなってきている。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・競合物件の販売単価を比較すると、下げ止まりした感がある。ただ、価格が上昇しているわけではないため、景気が良くなったという実感は全くない。
	その他住宅 [情報誌]（編集者）	お客様の様子	・長期金利上昇に伴う12年ぶりの0.4%という大幅な住宅公庫金利上昇の報道で、経済情勢に敏感な消費者の動きはやや活発になっているものの、全体的には大きな駆け込み需要が発生しているとは見受けられない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月はセールを3回実施したが、低価格商品に人気が集まって高額商品の動きが鈍く、期待した数字が達成できなかった。
	一般小売店 [家具]（経営者）	単価の動き	・本来ならボーナスシーズンには来客数や販売単価が上がるものだが、今年はそうした気配が全くない。
	百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・在阪球団に関連して経済効果が試算されているが、関連グッズの売行きのみが好調というのが現実で、ファッション関連はいまだに厳しい状況である。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・客が買物かごも持たずに入ってきて、欲しい物、安い物がなければそのまま何も買わずに他の店へ行くという状態である。
	スーパー（経営者）	それ以外	・長雨で果物に味が乗らず、スイカの価格も近年まれに見る低価格である。畜産も相変わらず低調で、比較的単価が高く夏場に需要が伸びる刺身類も、この気温のせいで低迷している。夏バテもないので土用丑の売上も低調であった。
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・近くに大型の競合店が進出して、客単価が下落している。
	スーパー（企画担当）	単価の動き	・家電商品、シーズン商品が不振である。梅雨が長かったこともあり、高額商品が落ち込んでいる。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順、冷夏の影響で、ピークであるはずのドリンク類の売上があまり伸びていない。
	乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・厳しい状況であるが、なかには7、8人乗りの車を中心に、みんなで乗れる車が売れている。商談では値引きをされるケースが増えてきた。
	自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月はボーナスセールを大々的に実施しているが、売上は目標を下回っている。目的買い指向は一段と強く、ボーナスの減少が響いている。また、カー用品関係の消費縮小が顕著にみられる。
	一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・昨年の6月は、サッカーワールドカップの開催で営業成績が落ち込み、その反動で今年の6月は対前年比で良い結果となったが、7月は思わしくない状況となっている。冷夏は外食産業にとって逆風であるが、洋食中心の当社にも影響が大きく出ている。

		スナック（経営者）	来客数の動き	・株の値上がりや在阪球団の勝利等、好景気を期待させるムードではあるが、私たちの界わいでは変わらない。逆にテレビ観戦族が増えて、仕事が終わるとすぐに帰宅という傾向にある。
		タクシー運転手	競争相手の様子	・値段の高いタクシーは敬遠されてきたが、今では単価の安いタクシーも空車ばかりである。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・顧客のIT関係予算がどんどん圧縮されている。さらに大手ITベンダーの顧客囲い込み等の現象もみられる。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・梅雨時期の長雨と日照不足のせい、来客数、販売量とも上昇傾向にない。特に今年の梅雨は例年と違い気温も低いので、夏季シーズンの飲料の販売も悪い。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・展示会等での来客数は以前とそう変わらないが、口々に先行き不安を語る客が非常に多い。
	悪くなっている	スーパー（店長）	販売量の動き	・売上高の昨年対比が98%台から93%台になっている。エアコン等の季節品は気温の影響もあるが、全体を見ても販売量が少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・いつも決まったホテルでタクシー営業をしているが、最近は競争が激しくなったうえに、ホテルの客の動きも良くない。外に出ても、客との遭遇が少なくなった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月になって、住宅関連の大口顧客の受注量に回復の兆しがみられる。しかし、住宅建設の需要が必ずしも本格的に回復しているわけではない。
		広告代理店（従業員）	取引先の様子	・在阪球団が好調のため、系列電鉄の沿線にあるショッピングセンターでは、優勝に向けてのキャンペーンが活発化しており、売上拡大につながっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の受注が、通常夏枯れする時期にもかかわらず比較的好調である。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・気候のせいもあるのか、なぜか売上の芳しくない状況が続いている。いろいろ企画を立てて努力はしているものの、食品全般に消費意欲が減退しているような気がする。
		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	・靴の消費が鈍い。国内製品では利益が出ないため海外発注にシフトされ、問屋からの発注が少ない。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売住宅およびマンション分譲素地の取得意欲は、依然としておう盛であるが、取得価格面で地域的に格差が顕著に出てきた。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・民間企業からのコンサルティング業務に対する依頼には、前向きな事業展開を指向するものが少なく、相変わらず問題解決型、あるいは縮小均衡型のものが多い。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・取引先の競合会社が6月に民事再生法の申請を行うなど、市況の悪化が一段と激しくなっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月後半に入っても気温が例年のように上がらないことから、少し夏ならではの製品の動きが悪い。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3か月前は前年に比べ2桁成長を見せていたが、今月は前年実績はクリアしているものの、荷動きに鈍化傾向がみられる。特に天候の影響によるエアコンの荷動き鈍化が目立つ。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・昨年、一昨年は7月が受注量のピークを迎えていたが、今期の受注量はピーク時の3分の1程度と、過去最悪である。
	悪くなっている	その他非製造業 [衣服卸]（経営者）	受注量や販売量の動き	・通常の定番商品の売行きが極めて悪い一方で、特価商材は数量的には伸びている。その結果、常時特売を続けることになり、小売業者、納品業者ともに売上、利益を圧迫している。
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	・人材派遣業界は忙しくなってきたが、フルタイムよりも週に3日や、1日に4時間という具合に雇用形態が変わってきている。その結果、仕事量に変化はないが、人数が必要になってきている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・一般企業の求人広告は少ないが、アウトソーシング会社の求人広告は活発になってきた。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・新卒採用を停止していた企業も、再開の動きがみえ始めている。派遣、契約社員が大半になり低迷していた正社員採用も、社内機密漏洩防止等を理由に、再開する動きがみられるようになった。
変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・就職採用戦線で、前半苦戦した企業からの求人依頼が増加傾向にある。また学内就職セミナーへの参加依頼を行ったところ、参加予想を大幅に上回る申込みがあった。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・顧客との契約時間の短縮や、常勤から非常勤への切り替えがより一層進んでいる。
	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・価格競争が激化しており、売上高が低下している。求人数は横ばい状態であるが、高度な技能を要する企業が増加傾向にあるにもかかわらず、価格低下が影響して人材が不足し、雇用環境の悪循環が発生している。
	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・トラック製造や白物家電製造などの製造業への求人案件で、請負業が動き出している。一方で、6月は好調であった外食産業は、梅雨の長雨で来客数が少なく売上が低下しているところが多い。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・人材派遣の登録募集の数が減っている一方で、中小企業の求人数に若干の増加傾向がみられる。前年比でみても昨年とほとんど変わらない状況が続いている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数は増加傾向が続いているものの、依然としてアルバイト、パート、請負など臨時的な求人の増加にとどまっている。また、紹介件数は増加しているものの、就職数については横ばい傾向にあり、求人、求職のミスマッチが続いている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人倍率が、昨年7月より0.1ポイント上回っている。しかし6月の新規求人においても、請負や臨時求人を中心に有効求人数は増加しているが、求職者の請負、臨時求人への反応は鈍く、求人倍率の上昇ほどには回復傾向がみられない。
	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・IT系企業の回復はないものの、携帯電話系のデバイス企業が好調であるというように、業界別に好況と不況が交じり合っている状況である。
学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中国をビジネス拠点にする企業が増加してきた。これに伴い中国人留学生の雇用についての問い合わせが多くなってきた。	
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-