

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	スーパー（店 長）	販売量の動き	・在阪球団の優勝セール等の販促効果がみられる。
		旅行代理店（店 長）	販売量の動き	・海外旅行の受注が、前年比で105%に回復した。国内旅行も105%以上を維持しているが、このようなことは今年度では初めてである。
	やや良く なっている	一般小売店〔衣 服〕（経営者）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールを行ったので、夏物商品はよく売れた。また、9月の初めに仕入れた秋物商品もよく売れた。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・衣料品を中心に前年割れの状態が続いている。また在阪球団優勝セールなどの影響もあり、来客数の減少も続いている。しかし、高額商品や季節に関係のない食品、家庭用品は依然として堅調であることから、一部にみられる落ち込みは一過性のものである。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・同業他社による在阪球団の優勝セールにより催事場の催しは苦戦したが、秋物など定価商品を探している客が、人ごみを避けてゆっくり買物したいということで多数来店した。優勝直後の営業日は前年比145%という実績であった。
		百貨店（経理担 当）	販売量の動き	・残暑の影響と在阪球団の優勝セール待ちということで、9月の前半は秋物衣料が売れずに苦戦したが、優勝セール以降はよく売れている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・紳士服のオーダー品や高級カシミアコートなど、男性からの引き合いも出てきた。多少高くても値打ちのある商品を買いたいという様子を感じられる。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・やや涼しくなってきたので弁当が売れる時期に入ってきた。中年男性の来客が多くなってきている。
		衣料品専門店 （営業・販売）	販売量の動き	・前月に引き続き、秋冬物オーダースーツの注文が例年より早く入っており、低価格のものよりも比較的高価格の商品が売れている。
		家電量販店（店 長）	単価の動き	・大型液晶やプラズマテレビ、HDD付きレコーダーなどは、販売数量が増え、単価も上がっている。乾燥機付き洗濯機も伸びてきている。
		乗用車販売店 （経営者）	販売量の動き	・相変わらず全体のムードとしては悪いが、当社に限れば最近には特に高級車が売れている。販売車種の全体的な特徴は低価格車が高級車で、その中間がないような状態である。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・在阪球団の優勝効果により、来客数が前月に比べて増加している。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・販売マーケットを関西以外で強化したこともあり、来客数は少し増えている。客単価は相変わらず低いが、売上の減少に一応の歯止めはかかってきた。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・9月は直前の2か月に比べると伸びは少ないが、SARSやイラク戦争の影響で落ち込んだ6月に比べれば随分ましな状況である。国内旅行への需要が若干高まっている。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・以前と比較すると、レストランの利用客数が5%ほど増加している。これは個人の利用が増加しているためであると考えられる。宿泊客についても個人客の増加がみられる。
		都市型ホテル （副総支配人）	お客様の様子	・宿泊は客室稼働率、単価ともに昨年度を下回っているが、在阪球団の優勝決定日付近の宿泊者数はやや上向いた。レストランは在阪球団の優勝セールが1週間続いたため、買物客の食事等で中旬は好調であった。
		旅行代理店（広 報担当）	お客様の様子	・中部地方で開催される国際博覧会のチケット販売や、在阪球団の観戦ツアーなど、イベントがあると客の動きが敏感に反応するので、そういう意味では良くなってきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・ホテル等の待機車両が以前より減少傾向にあるなど、大阪で営業車が増えている割には空車が目立たなくなっている。流し営業での乗客数が増加している感がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近では雨が多かったので傘代わりに使う客が多く、神戸においては数々のイベントがあったので客の動きがあった。

	通信会社（経営者）	販売量の動き	・在阪球団の優勝を受けてか、個人客の購買量が増えている。客単価は以前のもままである。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・最近では販売台数が伸びている。特に在阪球団優勝後、記念の携帯電話が人気である。
	通信会社（社員）	競争相手の様子	・CATVの同業他社が同じエリアにおいて販促活動をスタートさせてきた。当社より低い料金設定を行っているが、価格競争は避けたいと考えている。ネームバリューや先行サービスで優位にあるものの、厳しい状況である。
	ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・ゴルフシーズンに入り、平日は前年とほぼ横ばい程度で推移しているが、土日は順調に伸びてきている。
	ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・価格に下げ止まり感が出てきた。ただ平日は値引きも限界に近いところまできている。
	競輪場（職員）	来客数の動き	・施設を改修したことを考慮しても、来客数の増加がみられる。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	販売量の動き	・夏休みの前後で、受験学年に多少の動きがあった。休み明けから問い合わせ、入塾が増えた。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・夏場の新築マンション市況は過去3年間でも最低の集客動向で、物件の売行きも悪化していたが、秋商戦ではある程度回復がみられる。また、金利の先高感が本格化しており、多少なりとも今の需要に対する追い風になっている。
変わらない	一般小売店〔花〕（経営者）	単価の動き	・1人当たりの購入額が減っている。お彼岸の供花が今月の集客ポイントだったが、期待通りの売上は達成できなかった。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・在阪球団の優勝セールが各所で行われていることで、とにかく低価格での販売攻勢が目立つ。安くしないと客は動かないという見方が定着している。品質重視との二極化といわれるが、実感としては価格訴求が更に進捗しつつある。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑の影響で秋物が苦戦している。中旬以降は在阪球団の優勝に伴い、来客数、売上ともに上向いたものの、秋物の売上は鈍く、大変厳しい状況である。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールは集客面での効果にとどまり、売上をかさ上げする力はない。今は、客が買物に使う金額が増えないままで、客の取り合いをしているという状態である。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・天候の影響や在阪球団の優勝セール待ちなど、先月後半からの流れに変化はなく、衣料品は苦戦した。今月後半は秋らしい気候にはなったものの、優勝セールの反動や重衣料の動きの鈍さなど今月前半のマイナスをカバーするには至らなかった。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・在阪球団の優勝セールで来客数はかなり増えているが、客単価や販売量が昨年を超えるということはなく、非常に厳しい状態である。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・在阪球団の優勝セールでにぎわったが、依然として残暑が厳しく秋物商材の動きが弱かった。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・固定客中心のオーダー商品は比較的顕著に推移しているが、カジュアルブランドは苦戦しており、最終的にバーゲンで売上を確保している。在阪球団の優勝セールについても、当社は売上が前年比20%増となったが、関西全体で見ると前評判よりも盛り上がり欠けていた。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・在阪球団の優勝セールなどの影響もあり、前年割れの結果となっている。女性客に、今着る服は欲しいができるだけ安く買いたいという傾向がみられる。
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・月前半は残暑により秋物の動きが悪く、後半に涼しくなるにつれて改善されたものの、期待された在阪球団の優勝セールについては、開始前のセール待ちがあったほか、結局グループ百貨店の1人勝ちに近い状況となり、大変苦戦した。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・一部ブランド商品以外は、単価の高い物は売れていない。
	スーパー（経営者）	販売量の動き	・一部に主力野菜の価格高騰などがあったが、買いごろ価格を超えた商品には客は見向きもしないという状況で、以前のような相場高騰が売上増加に直結することはなくなっている。

スーパー（店長）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールや特価品のバーゲン等によって集客はできるが、あくまでも一過性の動きで景気自体の回復感はない。	
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・9月はこれまでの落ち込みに比べて若干回復傾向にあるが、依然として低水準である。在阪球団の優勝セールは、実施したチェーンは売上が伸びたようであるが、実施していないところは逆に落ち込み、全体では若干のプラス程度である。	
スーパー（経理担当）	それ以外	・生鮮物については、品質のばらつきと相場の高騰で若干割高感があり、売上は伸び悩んでいる。	
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・月半ばまでは残暑が厳しく、ドリンク類やアイスクリーム等の売上が伸びたが、後半の天候不順により月全体では結局前年割れとなってしまった。	
衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・在阪球団の優勝で関連グッズの売行きが好調だと聞いたが、当社の衣料品に関しては、ほとんど変わりがない。	
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・前半はまだ残暑が厳しく、夏物商品がよく売れたが、白物商品は厳しい状態で推移した。	
乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ある店舗では大々的なイベントにより予想を上回る客を呼び込めたが、それ以外の店舗は依然低調である。大がかりな催し物をすれば客は動くが、投入する予算を考えると、実行に移すのは難しい。	
自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・在阪球団の優勝セールで売上の減少を幾分かカバーできたが、依然として顧客の購買意欲は低調で、安ければ買うといったセール中心の購買傾向が強く、高価格帯の売行きが低調なままである。	
その他専門店〔宝石〕（経営者）	来客数の動き	・在阪球団の優勝で雰囲気は良くなっているが、優勝セールの売上だけが上がっていて、それ以外は依然として変わらない。	
タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・在阪球団の優勝効果でムードは良くなっているような感じもするが、まだまだタクシーは節約の対象になっている。	
通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話市場が飽和気味になって久しいが、そういった状況を乗り越えて、需要に対する適正な供給になりつつある感がある。	
その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	それ以外	・当ホールは、今月は長期のイベントが入っていることもありよく稼働している。ただし、イベントにしてもコンサートにしても、東京発注が多く、現地の業者の売上に結び付いていないのが現状である。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	単価の動き	・秋冬物の平均単価が20%ダウンしている。例年なら9月は秋冬物の大口の客でにぎわうが、今年は特に大口の客が少ない。
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・9月に入って異様に暑い日が続いたり、雨の日が多かったりで、ショッピングセンターへの来客数が少なかった。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑が厳しく、例年と比べて秋物商品の動きが鈍かった。中旬に在阪球団が優勝し、競合百貨店及び量販店がセールを実施したため、定価商品の売上が低迷し、前年比10%減となった。
	コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・新しく建てられたショッピングセンターの入居率が悪いと聞いている。
	自動車備品販売店（営業担当）	販売量の動き	・在阪球団が優勝したので、もっと活気が良くなるかと思ったが、予想よりも来客数、販売量は伸びなかった。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	競争相手の様子	・倒産件数はまだ減っておらず、中小企業の倒産や同業他社の閉店が多くみられる。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・在阪球団が18年ぶりに優勝した効果は全くなかった。
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・個人客に大きな変動はないが、法人客の飲食利用が大幅に減っている。
	その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・冷夏の後には長引く残暑ということで、例年より衣替え需要の時期が大幅に遅れている影響が大きい。

		その他サービス [ビデオ・CD レンタル] (エ リア担当)	競争相手の様子	・価格競争が激化してきているほか、一部では撤退や 買収を受けるケースも見受けられる。
		住宅販売会社 (経営者)	単価の動き	・土地相場がなかなか下落傾向から脱しない。需要と 供給のバランスにおいては、需要不足が一向に改善さ れてこない。消費者が将来不安を感じており、いまだ に買い控えしている様子である。
		その他住宅[展 示場] (従業 員)	競争相手の様子	・住宅展示場の企画運営会社の集客方法をみている と、とにかく数を集めたいということでプレゼント攻 勢が目立つ。
	悪く なっている	一般小売店 [酒] (経営 者)	来客数の動き	・ランチタイムの来客数が伸び悩んでおり、ディナー タイムはグループ等の大人数の客が少ない。
企業 動向 関連	良く なっている	建設業 (経営 者)	それ以外	・経営者仲間と話す機会が多いが、私の知る会社では 景気は概ね良いといっている。
	やや良く なっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・在阪球団の優勝セールが各所で行われたが、あまり 影響がなかった。
		化学工業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・半導体の設備投資が多少上向きのものである。
		一般機械器具製 造業 (経営者)	取引先の様子	・老朽化した設備の更新という側面もあるが、投資意 欲が戻ってきている。まだ実際の受注には至っていない が、潜在的な需要はおう盛になってきている。
		輸送業 (営業所 長)	受注量や販売量 の動き	・輸入貨物の取扱が増えている。なかでも繊維製品は 季節が変わってよく動いている。
		金融業 (支店 長)	取引先の様子	・在阪球団の優勝により、関連グッズの受注が非常に 多かった。
		新聞販売店 [広 告] (店主)	受注量や販売量 の動き	・在阪球団の優勝に伴って、大売出しなどのセールを 行う商店が目立つほか、折込のチラシ広告も直接持ち 込まれるものが多くなっている。また、スポーツ紙な ど、在阪球団に関する別刷りのものがよく売られてい る。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・昨年の同時期に比べて、テレビスポットの広告出稿 が好調である。
		広告代理店 (営 業担当)	受注量や販売量 の動き	・商社やメーカー等からの注文増が顕著になってき た。
	変わらない	金属製品製造業 (経営者)	受注価格や販売 価格の動き	・特注のオーダー品が、一般安値の規格品と変わらない 価格となっている。
		電気機械器具製 造業 (経営者)	受注量や販売量 の動き	・受注量が増える傾向にあるが、コストが厳しくなっ ているほか納期が短くなるなど、条件は厳しくなって いる。
		電気機械器具製 造業 (従業員)	受注量や販売量 の動き	・冷夏で不振だったエアコンの影響も薄まり、前月に 比べると比較的好調な推移を示しているため、3か月 前と比較すると変化はない。
		金融業 (支店 長)	取引先の様子	・建機部品製造業やIT関連部品製造業等の一部の業 種で回復がみられるものの、全体的には景気が良く なったとの実感は乏しい。
		その他非製造業 [衣服卸] (経 営者)	受注量や販売量 の動き	・敬老の日は市役所が老人に景品を贈るなど特需が発 生するが、今年は市役所の予算削減から単価が下落す るなど、全体としては不調に終わった。
	やや悪く なっている	建設業 (経営 者)	受注量や販売量 の動き	・小規模の公共工事でも公募型入札が行われるため、 多数の業者による入札となり、落札の確率が極めて低 くなっている。
悪く 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	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人数が増えている。今まで派遣スタッフが辞める 場合には交替が必要ないことが多かったが、最近では 1名あるいは2名の求人があるので、上向きになって いる。
		職業安定所 (職 員)	求人数の動き	・新規求人数は前月比マイナス14%と大きく落ち込ん だが、サービス業を中心に依然として高い水準で推移 している。
変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数が横ばいであるのに対し、求職者数は増加し ている。特に来年度の新卒者が増加しているほか、派 遣希望者では若年者や中高年者が増加している。	

	求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業の求人が低迷しているが、名古屋の自動車会社からの求人が依然好調である。過去もそうであったように、景気が悪い時期には営業職の募集が増える。 ・求人数は1年以上にわたって増加し続けている一方、有効求職者数は減少を続けているため、有効求人倍率は前年比で大きく上昇している。しかし求人は、臨時、請負求人など未充足求人の繰越が多いため、常用求職を希望する求職者とのミスマッチが続いている。 ・人件費を抑制するため、採用業務の一部を外部委託する企業が多くなっている。
	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	
	学校 [大学] （就職担当）	周辺企業の様子	
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-