

## 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	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・6月より24時間営業を始めたため、わずかながら売上は伸びてきている。
		旅行代理店（店長）	販売量の動き	・国内旅行については、昨年はSARS等の影響により海外旅行からシフトする客もあったが、今年は苦戦している。しかし販売単価の高い海外旅行については、前年比で110%の受注をキープしている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・近年、間際での旅行申込が増加していたが、ここ数か月の先行予約販売が順調に推移している。家族で楽しめる国内屈指リゾート地である沖縄の夏予約は、既に困難な状況となっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・大企業のクライアントのIT投資額が毎月増加傾向にあると感じている。
	やや良く なっている	一般小売店〔事務用品〕（経営者）	販売量の動き	・いわゆる年度末、新年度の需要期を終えて、なお商談は活発である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・6月中旬ごろから暑くなり、綿素材等の単価の高い商品が動き出した。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・これまで受注が少なかった美術、宝飾品等の高額商品が動き出してきている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・梅雨時の中、比較的週末が好天に恵まれ客足が良かったことが好調につながっている。一方、消費税総額表示以降の買上点数の落ち込みについては、様々な対策を取っているが、前年並みには戻っていないことから、正に天候頼みの状態である。
		スーパー（経理担当）	お客様の様子	・競合店が出店する中で、客単価は下落しているが、来客数は増えている状態である。
		スーパー（広報担当）	お客様の様子	・消費税総額表示の影響等により、客1人当たりの買上点数の減少が続くものの、液晶テレビ、DVDレコーダー等のデジタル家電、スーツケース等のトラベル関連商品の売行きが良い。
		家電量販店（経理担当）	販売量の動き	・梅雨入りとともに暑さが続くようになり、エアコンの販売が予想より早く好調となってきている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月は新車の販売数が伸びた。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宴会場、レストランの改装工事による営業休止のため、売上合計は減少しているが、宿泊がビジネス客を中心に活発化している。競合ホテルをみても、価格はやや上がり気味である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・ケーブルテレビのマンションへの導入が増加してきている。マンションへ高付加価値を求める傾向が戻ってきている様子で、地上デジタル放送の認知もアップしているようである。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	お客様の様子	・集会等の開催を手控えていた企業から依頼があり、かなり動きがみられる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・店舗が移転したことで、新しい客が増えた。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	来客数の動き	・商品タイトルにも恵まれ、単価は下がる傾向があるものの、前年の売上はクリアしている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・全般的に不動産の需要が増えているとは考えにくいですが、一部地域の土地相場が確実に値上がりしている。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・投資用不動産、マンション、戸建て分譲用地、パチンコ用地等、土地をかうニーズが非常に高くなっている。一部の好立地については、ミニバブル状態と言われている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・立地や商品企画によって異なり、新築マンション全体を通しての集客数自体は伸びないものの、成約歩留まりは堅調で、おおむね販売も順調の様子である。
変わらない	商店街（代表者）	単価の動き	・高額商品も売れるようになってきたが、量がさばけない。	

	商店街（代表者）	単価の動き	・相変わらず低価格の商品がよく売れる。ウィークリーショップと呼ばれる催事屋的な店が増えた。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	来客数の動き	・3月、4月は明るさがみえ始めたが、5月、6月は6～7%のダウンとなった。天候の要因以上に消費税総額表示の問題が大きい。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・ワゴンセールが好評で、売上、来客数ともに伸びた。客もやっとイベント等に目を向けてくれるようになった。
	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・相変わらず当店から仕入れている飲食店は暇で、また1軒が閉店した。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・プレタゾーンは引き続き順調な動きであるが、高額の特選ゾーンが安定せず、インポート雑貨が厳しい状況であるなど毎月ではばつきがあることから、売上は横ばいである。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・以前は午前中のミセス層の山と、午後2時ごろのミセス層とニューミセス層の山、そして夕方のOLや学生の山と、3回の山があった。しかし、ここ2～3か月は夕方の山が弱く、OLや学生の服に対する興味が薄れている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・当月は、紳士服でスーツ、カジュアルアイテムが比較よく健闘したものの、子供服に関しては少子化の影響や、近隣のショッピングセンターとの競合等で苦戦し、商品によって好不調がはっきりしていた。
	百貨店（経理担当）	お客様の様子	・販売員の姿勢にもよるが、高額品にやや陰りがみられる。また、夏物衣料には大きくリードするトレンドがなく苦戦している。
	スーパー（経理担当）	来客数の動き	・消費税総額表示が始まって、来客数が減少している状況が続いている。
	スーパー（経理担当）	販売量の動き	・6月は梅雨にもかかわらず雨が少なく、売上高は予定を若干上回るペースで推移している。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・近隣のマーケットに閉店、出店の動きが激しく、その度に来客数が変化するので状況がつかみにくいが、単価が明らかに下がっている。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・高付加価値機能性飲料の売行きが一段落し、客単価の押し上げ効果も薄れてきた。
	衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・6月に入り急激に来客数が減少し、更に購入を控える客が増加した。理由を尋ねると、年金が不安で貯蓄する、と答える客が多い。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	・白物家電は単価が下落し、薄型テレビは単価が少しづつ上がっている。現在は季節商品のほか、オリンピック開催の影響からエアコン、テレビが伸びている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・同ビルで新しい店がオープンしたため、客が増加すると期待したが、それほどにぎわっていない。
	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・台風接近が影響して来客数が落ち込んだが、レジャーで立ち寄った客が食事をとり、土産を買い求めているため、売上は横ばいである。
	都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宿泊単価が下落しているほか、会議や研修等も減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・神戸では各種イベントが連日あったため、人の動きが頻繁にあり、昼間に関してはタクシーを利用する客も増えたが、夜間は活発に動いていない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスのある企業とそうでない企業の幅が昨年より広がっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・梅雨の時期は傘代わりに利用する客も多いが、今年は雨も少ないので客が少ない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・ここ数か月間、客の乗車回数の増加傾向が続いており、営業収入は堅調ではあるが、今一つ企業関係の需要に加速感がない。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・稼ぎ時である夜間の人出が非常に少ない。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・近郊の私鉄系列の遊園地が閉鎖したので、来客数の増加を期待したが、例年並みになった。
やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・今月に入り急に慎重な購買姿勢が強まった。数量、単価とも前年と比較して悪化している。高額品の動きも商談ベースでは依然として活発であるが、一巡感が強まり全体の売上のけん引役となっていない。プライダルなど若年層の購買意欲が特に低いようだ。

		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人衣料や雑貨、化粧品に至るまで総倒れである。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ここ2、3年、好調に売上を伸ばしていた高級時計が低迷してきた。高額品の引き合いが減ってきている。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・国政選挙と中元期が重なって前年の売上を約5%下回っているほか、6月に台風が上陸したこともあり、来客数が前年の約8%減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・バーゲンの前倒し傾向が強く、プロパーでの来客数の減少が顕著である。
		乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・大型車種から小型車種にシフトしており、1台当たりの単価が下がってきた。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・連休後の最悪の状態は脱したものの、引き続き来客数、販売数ともに極めて低調な状態にある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・3月、4月辺りと比較すると現在の状況は確実に悪い。ジュンブライドも一時期ほどではなくなっており、6月にホテルを利用する要素が特にないことが大きな要因である。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・春以降、市場が急に落ちている。春商戦は売上が伸びるものだが、それにしても落ち方が顕著である。
		美容室（店長）	販売量の動き	・ヘアカットの客に化粧品の販売も行っているが、4月から化粧品販売のキャンペーンを行っている関係で、今月に売れるはずのものを4、5月に売り切ってしまう、販売量が減少した。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場数は、ゴールデンウィークをピークに減少に転じた。特に今月の来場数は少なくなっている。しかし、1年以内の購入計画者の割合は変わらず、依然堅調な動きではある。
	悪くなっている	通信会社（経営者）	お客様の様子	・新規案件が凍結されている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・今月の購買単価は3月と比べて下がったほか、売上高及び来客数も減少している。また、場外開催の購買単価も3月よりも低下した。
企業動向関連	良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・当社は様々な提携業務も手がけているが、最近積極的に新しいビジネスモデルに投資しようとする投資家が増えてきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全国的にもものづくり企業が忙しいようで、見積照会が毎日のようにある。
		電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・これまで業界全体で上向きの薄型テレビが全体をけん引していたが、今月は電化製品関係や情報機器関係も好調な荷動きを示しており、全体的に活発な荷動きと言える。
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの見積件数が以前より増えている。価格競争は変わらないが、コスト競争に勝てる設備投資を行っているかがキーポイントとなる。キャンペーン商品が少し市場に組み込まれてきた傾向がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・液晶、半導体、携帯電話関連は確実に良くなっている。それ以外の業界関連の生産拠点の海外流出は基本的に続いており、当社周辺でも苦境を訴える声がたくさんあるが、当社は液晶や携帯関連にかかわる分野が多いので、受注量増加の恩恵を受けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・見積の引き合いから、受注に移行することが増えた。
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・国内工場設備改修の引き合い物件が多少増えた。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・建機部品等の製造業、プラスチック材料卸売業、不動産業等、幅広い企業で販売量が増加している。
		不動産業（経営者）	取引先の様子	・東京からの資本の流入により、投資物件の需要が堅調である。
		不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・大阪府内の不動産仕入れ価格が徐々に上がってきている。特に建て売り用地に関しては競争が激しく、以前のように買手市場ということはなくなった。
	経営コンサルタント	それ以外	・会社としての新規投資は困難だが、株価が上がっているため、代表者個人の出資により新事業を立ち上げる等、個人ベースの投資余力が一時的にはあるが出てきている。	

変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月に入ってから受注量が確実に減少している。競争相手の様子からもはっきり受注量の減少が分かる。	
	金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・得意先であるゼネコンに対して、原材料価格の値上がりに伴う製品価格のアップを要求しても、相変わらず厳しい回答しかもらえない。	
	一般機械器具製造業（従業員）	それ以外	・鋼材価格の高騰による影響が大きく出ている。また価格だけでなく、注文しても品薄のため、希望納期までに納入されないケースが出ている。	
	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・取引先の各商業施設とも夏バーゲンになるが、今一つ盛り上がりに欠ける状況である。	
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・企業からの大口印刷受注は増えたが、今年は雨の日が多かったこともあって店頭への来客が減り、総じて変化はなかった。	
やや悪くなっている	輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の荷動きが、5月より依然として鈍化傾向にある。それに反して輸出は依然好調と聞いている。	
	通信業（営業担当）	それ以外	・親会社が変わり、業界では注目されるが、法人の契約見込顧客からは敬遠されてしまう要素があり、商談が進まない。	
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春よりも、広告の新規出稿がかなり減ってきている。	
悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの情報でも、ゴールデンウィーク明けから急激に消費者の購買意欲が低下してきたと聞いた。理由については定かではないが、安価な輸入品の増加とバーゲンセール頻度が増えたことで、既に買い置きがあるのかもしれない。	
雇用関連	良くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・正社員志向の人が増えており、スタッフが登録に集まらない状況である。
	やや良くなっている	人材派遣会社（経営者）	雇用形態の様子	・紹介予定派遣の依頼が増え、最初から正社員という企業が派遣依頼より多くなってきているので、雇用形態が変わってきている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるが、要求されるスキルが高くなってきているので、マッチングが難しくなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人を産業別にみると、大半の産業で前年同月を上回り、経営、雇用環境は改善傾向で推移している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・景気の上向きを背景に、新規求職申込が2か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年比で10か月連続して大幅に増加している。一方で求職者数は11か月連続して減少しており、ハローワークの窓口の状況としては求人窓口が混雑し、職業紹介窓口が落ち着いているという現状である。
		民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・関西メーカーの求人意欲が衰えない。大手以外の中堅中小企業でも求人意欲が上昇中である。
変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・無料の求人誌が増えてきているが、新規参入の求人誌の広告には競合誌と同じ顧客が多く、市場の求人数としては増えていない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・派遣スタッフの募集が増えているが、前年と比べて非常に応募者が少ない。経理事務、貿易事務、薬剤師などが特に悪い。	
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・薬剤師等の偏った企業の求人ばかりが目立ち、一般企業では人材が足りている状況にある。来春の新卒採用も、今までよりは広い門と言われているが、内容的には厳しい。	
悪くなっている	-	-	-	