

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	通信会社（社員）	販売量の動き	・オリンピックが開幕したにもかかわらず、テレビ関連サービスの申込は好調である。家電量販店の高画質テレビの安売りとも連動しているようである。
	やや良く なっている	一般小売店 〔花〕（経営者）	販売量の動き	・一般の定期購入以外の発注が増加してきた。新店舗の開店等で多少の活気がみられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・担当ゾーンによって販売数量の違いはあるが、プラタゾーンにおいては固定客だけではなく一般客も着実に増加している。特にアンサンブルスーツなどは2けた増の伸びがみられるほか、ジャケットにおいても前年の水準を上回っている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・前年に在阪球団の優勝セールがあった影響で購買客数の前年比はやや減少したものの、セール品を除く客単価が上昇し始めた。9月に入り、ジャケットアイテムや一部コートアイテムなど、重衣料商品が動き出しているほか、優待会などの値引き販促にも敏感に反応している。購入意欲はおう盛であり、購買のきっかけがあれば売上につながっている。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・3か月前に比べると、衣料品の売上が前年比5%改善しているため、良くなっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・秋物の立ち上がり順調に進んでいる。また、昨年からは始めた新企画商品の売上が伸びている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・盆以降の来客数は、レジ回数としては前年の105%に伸びた。前年は夏がずれ込んだので9月は114%と伸びていたが、今年も前年をクリアすることができた。またAV関連商品は前年の120%、照明商品で116%の伸びを示している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外への社内旅行の件数が増えている。5～10年ぶりの企業が半数以上である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夜勤務者の営業収入は期待したほどの伸びがないものの、昼勤務者の流し営業での乗車回数は微増で安定している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーはあまり良くなかったが、ハイヤーの客がやや増えている。
		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	・台風はレンタル業界にはプラス要因となるため、台風の多かった今日は前年比を大幅にクリアした。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・高額物件の成約率が非常に高くなっている。また、来場者数も多くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・分譲マンション、一戸建の土地仕入価格が上昇しており、好立地における入札では路線価の3倍近くで落札されている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	販売量の動き	・住宅情報誌の販売部数が好調に推移しており、またインターネットでの住宅情報サイトの閲覧数が大きく伸びてきていることから、住宅購入意欲が高まっている。
変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	単価の動き	・割引交渉や価格交渉があり、売上が増えても利益が取れていない状況である。特に、今まであまり感じなかった年配の客にそのような傾向が多くみられる。	
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・夏休みの反動や台風の影響で、消費が鈍くなったように感じる月であった。月後半の連休は、少し消費者が動く要因になったかもしれないが、月トータルでは厳しい状況で、暑さも影響しているようである。食生活の内容が例年と変わっているように感じられる。	
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温が高いこともあり、前半は良い感触でスタートしたが、月後半に大きく売上が落ち込んだ。来客数の減少や購買額の減少がみられたほか、先物買いの客も様子見状態で客単価が落ち込んだ。	

	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・昨年は、在阪球団の優勝セールなどでにぎわいをみせたので、前年比でみると落ち込んでいるようにみえるものの、実質的には一進一退である。ただ9月は秋の始まりという意識は消費者の中で希薄になっているため、ジャストシーズンのなものが売れない。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・ギフトについては、箱物のギフトよりも中に入っている単品が売れており、全体としては厳しい。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・連日の30度を上回る気温の影響もあり、秋物の動きが鈍く、婦人服は全体的に苦戦している。ただ、特選ゾーンは改装効果もあり、雑貨やジュエリーの動きが順調である。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・50万円までの商品の動きは少しあるが、それ以上の金額になると買い控えが続いており、なかなか購入につながらない。
	百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・月初の地震と台風の影響が大きく、前年の売上確保に苦戦した。また、阪神大震災のような天災が起きるのではないかという思いから、防災用品への関心が高く、コーナーを特設すると問い合わせが多かった。しかし、6千円代や1万円代の防災用品の需要が大きいなど、話題性はあるものの単価が小さいことから、予算達成は難しく、今月も苦戦が予想される。
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・近畿では台風が夜間に通り抜けたため、天候による来客数の減少はなく、順調に推移した。やはり夕方から夜間の客が着実に増えており、夜間営業店を増やしたことが好結果に直結している。
	スーパー（経理担当）	単価の動き	・値ごろ感のある買やすい商品を中心に購入する姿がみられる。肉では、豚肉や鶏肉の需要が多い。
	衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・9月に入って秋物の動きが始めた頃に、台風や残暑の影響を受けたため、動きがかなり鈍くなった。
	家電量販店（企画担当）	単価の動き	・オリンピックや猛暑などで、薄型テレビ、エアコンと単価の高い物が動いた8月に比べ、9月は残暑は厳しいもののエアコン、大型テレビの伸び率は低下した。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・ほぼ前年の5%アップで推移している。全体には仕事量が増えているが、収益が上がってこない。
	スナック（経営者）	お客様の様子	・カラオケボックスで飽き足らなくなった客が、家族連れで楽しむ傾向にある。従来のスナックのイメージが変わってきている。
	観光型ホテル（経営者）	それ以外	・今月からは団体客が主体であるが、一つの団体客に複数の旅行エージェントが競合していたり、複数の宿泊施設をキープする傾向がますます増えている。したがって、先の予約がにぎわっていても、最終的にはほとんどの予約が消えることも多い。キャンセル料が発生しない限界までそういった不確定予約が入っているので、新規予約も受けられずに、最終的に空室が残ってしまうケースも増えている。
	旅行代理店（店長）	それ以外	・台風の度重なる接近で、国内旅行を中心に大きなキャンセルが発生した。
	旅行代理店（営業担当）	単価の動き	・人員ベースでの旅行受注は順調に伸びているが、販売単価が下落しているため、トータルとして販売額は前年並みの状態である。
	タクシー運転手	販売量の動き	・周辺では各種イベントがあり、客の動きが活発になってきている。しかし、それ以外に関しては低調である。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・今年は暑かったせいか、午前中に客が集中し、午後からは急減した。
	その他住宅[展示場]（従業員）	来客数の動き	・来場者アンケートにおける建物予算に変動がなく、計画実現の予定も変わらない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・ダイレクトメールを出したが秋物の出足は悪く、残暑や台風の影響もあり、売上が期待できない状況である。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑の影響もあり、衣料品の売上が低迷している。気温だけではなくオリンピックなどの影響もあり、店頭での動きは悪い。いわゆるヒット商品も見当たらず、全体売上がけん引するだけのパワーのある商材も不足している。

	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ファッション等衣料品関連の購入意欲は弱くなっている。ファッション以外の分野に比べて消費者が飛びつくような、新ブランドや新商品がないのが要因である。紳士服はスーツが不調であり、子供服は従来好調であったジュニアゾーンが不調であるなど、全体的に秋物商品の動きが鈍い。
	百貨店（企画担当）	来客数の動き	・猛暑や台風による影響や、前年の在阪球団の優勝セールによる反動等があるものの、それらの影響を差し引いてもここ数か月では一番大きな落ち込みとなっている。秋物の動きが非常に悪い。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・30代、40代の客が、特に消費を控えている。買いたい物が見当たらないことや、ブランド品に飽きたことなどが理由である。
	コンビニ（店長）	販売量の動き	・猛暑やオリンピックも終わり、学校も始まって、元の節約ムードに戻った。
	衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・9月中旬以降は、買い控えのせいか来客数が減少している。前年の80%程度の売上しか確保できていない。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・猛暑の反動か、エアコンや冷蔵庫等の基幹商品の動きが例年に比べて悪い。
	その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・例年に比べ、気温が高く暑い日が続いているので、来客数が減少している。商品の購入よりも、買取、下取が増えているなど、売上は伸びていないが、中身が変わってきている。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・当施設は奈良県の山間部にあるが、京阪神や近隣の市町村からの来客が多いため、ガソリン等の値上げによる影響を受けている。
	都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・今月は低調で、かなりきめ細かなマーケティングを行わなければ、販売量は簡単には上がらない。しかし、以前の悪いときに比べれば、対策を実行すればリカバリーは可能である。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊では個人の利用が低迷しており、価格を下げてても反応がない。宴会も法人需要が悪く、例年利用のある企業も予算を抑え気味になってきている。
	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊客数やレストラン利用客数は、8月、9月と連続して前年割れの状況にあり、ファミリーや2～3人連れ客の減少が目立つ。宴会については婚礼も含め件数、参加人員ともほぼ前年並みを維持しているが、食事の付いていない宴会が増えており、1件当たりの単価が落ち込んでいる。
	都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年は世界柔道大会等の大型団体の利用があったため、宿泊、宴会ともに良かったが、今年の宿泊は大型団体もなかったこと等がマイナス要因になった。宴会はオリンピック効果で前年並みになりそうだが、婚礼の伸びが相変わらず悪い。
	旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・海外旅行、国内旅行とも、夏前のにぎわいがなくなっている。温泉に関する問題も多少は悪い方向に影響している。
	タクシー運転手	競争相手の様子	・単価の低いタクシー会社も、空車台数が目立つようになってきた。
	競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購買単価が今までにない最低を記録したことから、お金を公営競技等の遊興費にまわすまでには至っていない。
	その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・残暑が厳しく、いつもなら連休明け時期より始まる衣替えが、この月末を迎えてやっと動き出した。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・住宅買換え層に依然として動きが少ない。一次取得者には購入意欲がみられるが、買換え層では持家の売却がネックになり、スムーズに進まないケースが増えてきた。
悪くなっている	一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・気温が高かったため、過去最低の売上である。秋冬物の商品がほとんど売れていない。
	百貨店（経理担当）	販売量の動き	・昨年は在阪球団の優勝セールを実施して売上が増加したほか、その余韻でセール以外にも活気があったが、今年は何もなくセールも不調に終わった。また、台風、残暑に追い打ちをかけられた。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・休日が多く出費がかさんだため、平日は節約する動きがみられる。

		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・売上単価、来客数が大幅に悪化している。定価から大幅に値下げした商品は売れるが、プロパー商品の売行きは今一つである。メーカー側も冒険した商品が作れないなど、商品力不足である。	
企業 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・機械部品の注文が増加している。	
		金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売 価格の動き	・販売価格の値上げを進めているが、それによって同業他社に注文が少なからず流れているほか、鉄材などの材料の仕入価格が大幅に上がったため、値上げしても利益が増えていない。しかし、全体的には受注量が増えてきている。	
	建設業(経営 者)	それ以外		・他業種を含め、自分の周りの経営者に聞いてみると、景気は良い方向に向かっているという意見が多い。	
	輸送業(営業所 長)	受注量や販売量 の動き		・燃料等の度重なる値上げで利益が圧迫されている中で、原油高騰によって航空貨物の運賃や海上コンテナ船の運賃は値上がりしているが、陸上輸送のトラックの運賃は値上げがなかなか認められない。ただ、輸入による衣料品や電気製品の部品等の配達は好調である。	
	不動産業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き		・大阪市の一等地に限っては、一部不動産取引価格の上昇がみられる。また、賃貸店舗でも1階部分に限っては若干上昇している。	
	コピーサービス 業(従業員)	受注量や販売量 の動き		・今冬商戦に向けた新規企画のプレゼンテーション資料等、広告代理店の動きが活発になってきている。	
	変わらない	繊維工業(総務 担当)	受注量や販売量 の動き		・展示会の売上が少なく、注文がほとんど出てこない。小口の売上がメインになっている。
		金属製品製造業 (総務担当)	受注量や販売量 の動き		・都心部マンションの建築需要は若干あるようだが、当社が取扱っているオフィスビル関係の需要はなかなか回復しない。
		電気機械器具製 造業(経営者)	取引先の様子		・モノづくりは活発であるが、同業種で利益の出ている企業とそうでない企業がはっきりしている。
		電気機械器具製 造業(宣伝担 当)	受注量や販売量 の動き		・オリンピックが終わり、鈍化すると思われた薄型テレビ等の荷動きが比較的好調なこともあり、3か月前と同様に順調な推移を示している。
輸送業(営業担 当)		受注量や販売量 の動き		・当社の仕事量は増えてきているが、それは同業者の倒産、自主廃業によるものである。	
不動産業(営業 担当)		取引先の様子		・阪神エリアの私鉄沿線で人気のある駅の徒歩10分以内の場所は、マンション用地として非常に活発に動いているが、それ以外の大半の地域では動きが悪いので、以前と状況は変わっていない。	
広告代理店(営 業担当)		受注量や販売量 の動き		・盆明けから広告の発注が結構出ると思ったが、実際は目立つほどでもなかった。ただ悪いというほどではない。	
やや悪く なっている	化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き		・9月の販売量は極端に悪くなった。受注状況は盛り返しているものの、不安を感じざるを得ない。	
	金属製品製造業 (営業担当)	受注量や販売量 の動き		・売上の勢いが弱まってきた。また、期待していた秋需がなかなか出てこない。	
	電気機械器具製 造業(企画担 当)	受注価格や販売 価格の動き		・コストダウンの要請が相次ぎ、加工量はあまり変わらないが単価が下がっている。	
	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 (社員)	求人数の動き	・2か月ぐらい前から、完全に流れが変わってきている。仕事は増えてきているが、人材がいない。特に短期の仕事に関しては、1人集めるのに大変苦労している。	
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・顧客企業からの求人が、わずかながら増加傾向にある。以前は短期的なものが多かったが、比較的長期の求人が増えてきている。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は前年比で引き続き増加を続けており、増加幅も大きくなっている。一方、新規求職者は4月以降、前年比で減少を続けていることから、有効求人倍率が改善している。特に製造業における求人の増加が目立つ。職種や年齢によっては求人の未充足が増えており、若年者を中心として販売、サービス、運輸、技能・製造職においてその傾向がみられる。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一般求人数の対前年伸び率がパート求人数に比べて高くなっていることや、採用数についても、数か月ぶりに前年比で増加しており、企業の採用意欲がうかがえる。
	民間職業紹介機関（支社長）	採用者数の動き	・大手メーカーの好調が続いているうえに、中堅、中小メーカーで消費財系にも広がっていることが好調を継続させている。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇い求人数が、前年同月比で約3%増となっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・中小企業は採用予定数を充足できていない様子で、依然として採用活動を継続している。また、公務員試験も終盤を迎え、進路変更する学生の相談も増えている。追加求人件数も順調に増えており、未内定者にとっては今後も応募のチャンスは十分にある。
変わらない	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・営業部門の引き合いはおう盛だが、事務職の採用は絞り込んでいる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求職者数の動き	・来春大学卒の採用で辞退者が増加し、9月に再度採用活動を復活した企業が目立つ。一方で、今月で上半期が終了し、採用抑制と予算の縮小に踏み切った企業も多い。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	採用者数の動き	・パートやアルバイト等の短時間労働者の求人広告が増えてきているが、それに反比例して応募状況が悪くなっており、良い人材が集まらなくなった。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人、求職ともに大きな変化はない。減少が続いていた新規求職者数が、やや下げ止まる傾向にある。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学生たちは夏季休暇中で動向が把握しにくいだが、企業からの追加求人は増加傾向にある。今まで求人のなかった企業からも増えている。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-