

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）	・客単価が少しずつ上昇している。
		百貨店（売場主任）	・サンダル等の商材が夏に向かって後る倒しになっており、7月から始まるクリアランスでは在庫もあり、販売量の動きは活発化する。
		百貨店（営業担当）	・客の心理状態が良くなっている。 ・高額所得者、資産家が、ブランド品を中心に今以上に購入する。
		スーパー（企画担当）	・電化製品等の高額商品、輸入商品、衣料品の動きが活発になってきている。
		スーパー（広報担当）	・買上点数が増加しており、この傾向はしばらく続く。
		衣料品専門店（営業・販売）	・気に入った物は購入するという購買姿勢が顕著になってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が3種ほど発売になる。ボーナス需要と景気の底打ち感から新規客の発掘に期待している。
		観光型ホテル（経営者）	・予約状況が改善している。低価格であるが、団体客の動きもある。
		旅行代理店（広報担当）	・夏休みの旅行申込のピークを迎えるが、現在の動きから「昨年我慢したが、今年は旅行に出かけよう」、「少し単価が上がっても良い旅行をしよう」という客の志向がみられる。
	観光名所（経理担当）	・少し高価な買物を行う客がわずかではあるが、増加している。	
	競輪場（職員）	・施設のリニューアル、新しい賭け式の導入、場外発売の増加により良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・商品に対する意欲自体は出てきているが、将来の不安のために実際の消費に結びついていない。
		商店街（代表者）	・客は購買決定に慎重で、単価も低く、販売高は期待できない。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・販売量は増加しておらず、客の来店頻度も少ない。飲食店関係からの注文も少なく、悪い状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・レストラン街のオープンに伴い、来客数は増加しつつあるものの、購買意欲がうかがえない。
		百貨店（企画担当）	・婦人ファッションを始めとして、今後ともプラス効果の見込まれるヒット商材は見当たらず、同じような状況が続く。
		スーパー（店長）	・耐久消費財等、高額商品は販売量が伸びない状況が続いている。
		スーパー（店長）	・無理な安売りでの来客数増加では限界があり、単価落ちも落ち着いてきている。 ・客は用途や自分のスタイルによつての使い分けがはっきりしており、質を重視する時がきている。
		スーパー（店長）	・単価の動きに回復の兆しはみえない。
スーパー（経理担当）		・商圈内では他企業の進出もあって供給過剰の感があり、安売り合戦を行っている。結果として単価の引き下げとなり、消費額の増加にはつながらない。	
コンビニ（経営者）		・多少の来客数の増加は見込めたとしても、客単価の下落傾向が続く。	
衣料品専門店（総務担当）	・客の購買意欲が湧き上がってこない。		
家電量販店（店長）	・新機能のある商品や、今までにないコンセプトの商品が大きく伸びているが、冷蔵庫等を中心として故障しない物、新しい変化の見られない商品には買い控えがみられ、総合的にはあまり変わらない。		
家電量販店（営業担当）	・マスコミ報道で今年は冷夏と報じられており、夏場商戦が厳しいと予想される。		
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の様子に、購買欲や活気がない状況が変わらない。		
一般レストラン（スタッフ）	・客の選別志向が強くなっている。普段は安い物を買ひ、良い物があれば高くても買っている。		
一般レストラン（スタッフ）	・来客数がわずかな増加で落ち着く傾向にあり、大きな景気の動きはないが、業績に大きな落込みもない。		
観光型ホテル（経営者）	・単価を下げなければ来客数を保持できない状況が変わらない。		

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
		観光型旅館（経営者）	・大型連休の前半の様子からみて、使い渋る様子も、大きな買物の様子もなく変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が宿泊、宴会いずれも現在の状況とあまり変化がみられない。
		旅行代理店（営業担当）	・大型連休後、順次夏商品が発売されるが、今のところ問い合わせや前受けは少なく、6月の夏のボーナス水準も期待できないことからマーケットは鈍くなる。
		タクシー運転手	・依然としてタクシーチケットを利用する客が少ない。
		通信会社（経営者）	・新規の需要を引っ張るような雰囲気はない。
		遊園地（経営者）	・来客数は減少したまま、当分回復の見込みはない。
		ゴルフ場（経営者）	・割引料金を設定しても予約の反応が鈍い。
		競輪場（職員）	・今月は月初めから月末までかなりの回数の開催があったが、客の動きや来客数、販売高からみて今後ともあまり変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・不動産の下げ止まり感が客に感じられない。展示場の来客数も変わらない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・特に土日、祝日の来客数が目立って減少している。
		百貨店（売場主任）	・百貨店で買物するより、専門店のあるファッションビルに人気が集まる傾向がある。この傾向が強まれば、人と同じより、人とは違う何かを見つけるために、衝動買いの傾向が弱まり、セール等の勢いもなくなる。
		百貨店（売場主任）	・大型連休中の来客数、売上に注目しているが、この2日間に関しては絶望的である。当社は一部売場の改装を行なったが、改装効果も1週間程度で薄れ、現在は売上が前年を下回っている。客は消費に対する罪悪感すら感じているようである。
		百貨店（経理担当）	・お中元が昨年より悪くなると予想される。夏物が前倒しで売れているので3か月先は不明である。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の良い時であれば、客はある程度妥協して商品を購入していたが、現在は一切とって良いほど妥協をしていない。「迷ったら買わない」が徹底されており、この傾向が一層強まる。
自動車備品販売店（従業員）		・所得の向上が望まれないなか、消費意欲は低迷しており、賞与やセールの時期以外は購買を控える姿勢が定着してきている。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・6月開催されるワールドカップの大阪、神戸の6試合に期待していたが、ほとんど集客できていない。通常入る修学旅行も今年は敬遠されて予約が入っておらず、ビジネス客もこのまま低迷する。	
	ゴルフ場（経営者）	・業界全体で需要が減少するなか、民事再生法を受け身軽になったゴルフ場が安売りを仕掛けてくる状況で、今後良くなる見込みはない。	
	美容室（経営者）	・4月は来客数が多い月にも関わらず、前年比で10%減少している。	
	その他サービス[学習塾]（経営者）	・消費低迷のなかで、これ以上の教育関連費は望めない。 ・学力低下問題がとりざたされているが、それはごく一部の人の間で、大多数の保護者は金銭的に背に腹は代えられぬといったところである。できればもっと費用を削りたいという気持ちが伝わってくる。	
	その他サービス[クリーニング]（経営者）	・3、4月は例年の同時期と比較して早めの流れできており、ピークとなる大型連休明けと6月に至るまでの期間は落ち込みが懸念される。	
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・客の気持ちは将来の収入による不安から、安い物で辛抱しようという方向に変わっている。
乗用車販売店（経営者）		・商談の量が非常に減少し、価格も競争により下落している。	
都市型ホテル（副総支配人）		・4月末にライバルホテルがユニバーサルシティ駅に開業し、大阪駅付近には飲食店ビルが開業したため、影響を受ける。	
タクシー運転手		・2月からの規制緩和で出された申請が、6月ごろには認可され、様々な料金体系がでてくる。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（経営者）	・地元プロ野球球団が例年になく好調なため、包装資材関係を中心に出荷増が期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・見積額が増加し、代理店の雰囲気も明るくなっている。

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	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の企業から、具体的な引き合いが出てきている。	
		その他サービス業[イベント企画]（経営者）	・全体的に物件が増加しつつある。雰囲気も徐々に明るくなっている。	
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・新しい物が売れても古い物が売れない状況もあり、あまり変わらない。	
		繊維工業（経営者）	・中間での在庫が減少する様子もなく、小売の段階でも仕入ではなく借りて行う商売が目立ち、商品は動くが売上に繋がりにくい。	
		化学工業（経営者）	・新規企画が少なく、受注合戦でのデフレは続き、悪い状況は変わらない。	
		金属製品製造業（営業担当）	・IT関連、自動車関連は良くなってきているが、建設、住宅関連はこの10年で一番悪い。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社のここ数か月の景況は悪くないが、周りの取引先は依然として悪い景況感のまま推移している。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・依然として前年の売上を上回らない。	
		その他製造業[ゴム製プラスチック製履物]（団体役員）	・受注状況からみて変わらない。	
		建設業（経営者）	・これだけ倒産が多いにもかかわらず、建設会社の数は減少しない。倒産したはずの大手建設会社も官庁関係の入札に参加している。	
		建設業（社員）	・地価、建築費の底がみえ、取引が動き出しているものの、依然として、設備投資は抑えられている。	
		輸送業（営業所長）	・見積りや大口貨物輸送等の情報が少なく、大きな変化はない。	
		金融業（支店長）	・住宅に対するニーズが強く感じられる反面、一部企業の資金繰りに関して悪化傾向が顕著である。	
		不動産業（経営者）	・廃業する工場、倉庫の跡地の処分について、建売住宅に転用可能なものは比較的容易であるが、転用不可能なものについては処分が容易でなく、市場での滞留期間が長くなっている。	
広告代理店（営業担当）	・ライバル会社との値引き合戦が続いている。			
やや悪くなる		木材木製品製造業（経営者）	・受注量は減少し、価格はより低下する。	
		建設業（経営者）	・工事量の減少、それに伴う過当競争によってますます価格が低下する。	
		コピーサービス業（従業員）	・どの企業も厳しい予算内での受注となり、アウトソーシングから自前主義へと後戻りしていく感が否めない。	
悪くなる		繊維工業（団体職員）	・円安にもかかわらず、中国からの輸入品は低価格を維持し、数年来急増を極めているが、さらに前年比で5%増加している。一方、国内の市場は消費減退により縮小し、国内製造業に全てのしかかっている。	
雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		人材派遣会社（社員）	・前年に比べ、3月末に派遣終了する企業が少なく、引き続き長期派遣も含めた発注が回復基調にある。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・エリアによって差があるものの、売上は前年を上回っている。	
		新聞社[求人広告]（担当者）	・店舗のオープンやリニューアルの件数が増加傾向にあり、マーケット全体は活性化している。	
		職業安定所（職員）	・求人数の動きが回復基調である。	
	変わらない	新聞社[求人広告]（担当者）	・製造関連で求人増加がみられる。	
		職業安定所（職員）	・求人広告の見積りや問い合わせの件数が少なく、積極的に大量採用する企業がほとんどみられない。注文も小口が多く、しばらくは低調な状況が続く。	
		学校[大学]（就職担当）	・新規求人が減少する一方、新規求職者は増加傾向にあり、特に事業主都合離職者も前年比16.8%増加しており、景気の低迷は続く。	
	やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・取引先でさらに派遣社員が削減される。 ・派遣単価値下げにより派遣社員の賃金も減少していく。

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
	悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数や求職者数、就職数は長期悪化傾向にあり、また窓口においても事業所、求職者とも厳しい状況にあることがうかがわれる。