

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	一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・テレビ番組で取り上げられたことと、歓送迎会等の時期も重なったことから、来客数が昨年を上回った。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・春物商材の動きが昨年並みであり、雑誌掲載商品の問い合わせは引き続き多い。気温の低い時期に買い遅れていた羽織り物や、礼服などのオケージョン用スーツ類を必要に迫られて、という購買が主体である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・消費量の多い野菜の相場が持ち直している。引き続き和牛の動きが良く、畜産品の単価が上昇している。昨年未から減少していた惣菜類の販売も3月に入り上昇に転じた。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・一度は低価格スーツに流れた客が戻ってきている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・前年比で10%以上販売台数が伸びた。代替が活発になり乗換えが多くなっている。
		一般レストラン（経営者）	販売量の動き	・好調であった前年度と同じ売上で推移している。特に昼の時間帯が良く伸びている。
		通信会社（経営者）	販売量の動き	・ようやくシステム開発の案件が、不景気の長期化にしぶれを切らしたのが増え始めてきた。
	変わらない	一般小売店〔文具〕（経営者）	お客様の様子	・低単価の品物に対しても検討時間が長く、買物が慎重になっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・少々高額のもの、デザインの変わった婦人服が売れた。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・気温がなかなか上がらず、春物の動きが鈍い。イラク情勢の影響は今のところ見受けられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・高額品の動きは限定された商品に集中している。特定の人気商品は品薄状態で入荷待ちが続いているが、それ以外は無駄なものは買わないという傾向が強い。単価の下げ止まりはあるものの数量は減少しており、春物衣料についても出足は鈍い。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・目的買い、入学、卒業式用スーツの動きはあったが普段着の動きはない。ただ月末は気温も上がり、ヤングカジュアルの春物の上着は売行きも上向いている。
		百貨店（経理担当）	お客様の様子	・気温が低いこともあり、春物の衣料品が動かない。とくにヤング商品の動きが悪いが、質流れ金融品、ブランドのバッグ、時計等は売れている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・売場の一部改装を行ったが効果は思うように上がらなかった。一方で値引販売会が好調に推移したことにより、定価販売での売上確保が難しい状況になっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・食品や生活雑貨などの生活必需品は単価が下落し、宝飾、時計、呉服などの嗜好品は単価が上昇している。売上全体では昨年をやや下回っている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年になく、毛皮などの冬物処分品と婦人用バッグなどの春物新作品が、低単価ではあるが売行きが良かった。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・春物が動くようになったが、なかでも流行のデザインや色は安価なものが、シンプルな定番物はまだ高価なものが売れている。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・来客数は3か月前に比べてかなり回復してきたが、不安定な世相が影響しているのか購買意欲は低く、1人当たりの買上げ単価は依然として低い。
		スーパー（経理担当）	来客数の動き	・来客数が少しずつ減る傾向にある。天候不順のため、特に土日の雨で来客数の減少が目立つ。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・3月は予定の売上高を達成する見込みである。食品を中心に堅調な動きを示しているが、傾向的には例月と同じである。
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・テレビ、DVD、ミニコン、パソコン、洗濯機などは単価が上がり、良い物を買おうとする意識が高まっているが、台数は前年割れをしており全体の売上では上がっていない。		

乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・3月の決算セールによる需要か、継続的な需要かは現在のところ不明であるが、低年式車の代替の客が増えている。	
観光型ホテル (経営者)	それ以外	・米国同時多発テロの際は海外旅行のキャンセル分が国内に振替わり来客数増になったが、今回のイラク情勢の影響で来客数が増加しているという実感は全くない。	
都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・販売量の落ち込みは相変わらずであり、卒業式や謝恩会などの利用もあるが、ホテル全般としては低調である。 ・イラク情勢もあり、先行き不透明感が強い。	
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・年度末の影響もあるが、ビジネス宿泊がやや活発化してきている。異動に伴う法人の歓送迎会も、居酒屋に飽きた客が低単価ながらホテルに回帰したり、これまで会社によっては自粛や緊縮予算が続いていた決起大会を復活させ、社員の士気を高める動きが数社に見られる。	
タクシー運転手	お客様の様子	・客の動く時間帯であっても、ホテルでの待機車の流れが相変わらず良くない。	
タクシー会社 (経営者)	お客様の様子	・会社の経費を抑えているため、夜間の利用が非常に減っている。昼間は安い公共交通機関を使う傾向にある。	
通信会社(社員)	来客数の動き	・来客数はかなり多いが、今はちょうど需要期に入っているということ考虑すれば景気が上向きであるとはいえない。	
競輪場(職員)	単価の動き	・3月から新たな賭け式である3連単車券を発売開始したため、高額配当を期待したり、珍しさ等から売上金は増加したが、購買単価は若干低下傾向にあった。	
その他レジャー施設[イベントホール](職員)	お客様の様子	・天候が悪かったので来客数が減少した。単発の催事が主催者側の資金的な事情で中止になるなど、ホールの使用者の台所事情に厳しさがみられる。	
その他レジャー施設(企画担当)	来客数の動き	・気候が良くなって天気が良くても、来客数が伸び悩んでいる。	
美容室(店長)	販売量の動き	・来客数は減少したが、その減少分を単価の上昇でカバーできた。単価の上昇は、商品の評価が客の中で定着し、利用が増えたことによるものである。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・取引先の生産が全て中国へ移行したため、コンサルティングの仕事がなくなった。	
住宅販売会社 (経営者)	お客様の様子	・住宅など不動産の買替え意欲は維持しているが、実際の売却となると借入額の問題でうまくいかないケースが多い。	
やや悪くなっている	一般小売店[貴金属製品](経営者)	お客様の様子	・直接的な関係はないが、イラク情勢の影響などで購買意欲を感じない。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・3月後半に入り、気温の上昇とともに春物の動きも活発になってきたが、入学、卒業のマザーニーズをはじめとするモチベーション需要は直近での駆け込みで4月にずれ込む部分もある。春物に関しても購買動向が慎重で単品買いも多い。
	スーパー(経営者)	お客様の様子	・入学、新学期を控えて財布のひもが一段と固い。特売をしても不要なものは全く買わない傾向である。
	スーパー(広報担当)	販売量の動き	・先行きの不安感から客の節約志向が高まっており、今まで堅調であった食料品においても、1人当たりの買上点数が昨年を下回り始めた。
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・先月末からのハイウェイカードの特需が全体の底上げをしているものの、それを差引くとダウンしている。新商品そのものも低単価化が進み、また低単価でなければ売れないという状況で、来客数が増えても前年を下回っている状況である。売上の減少は、前年は暖かくなるのが早く、すでに花見ができる状態であったのもその一因である。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・昨年より気温が低く、13時~16時までの来客数が減少している。
	衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・イラク情勢の影響で先行きの不透明感がさらに増し、消費意欲の減退を加速させている。

家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は商品を決定する際に何軒も店を回って、価格を厳しく見ている。	
家電量販店（営業担当）	単価の動き	・商品販売数は極端な落ち込みはないものの、単価が大きく下落している。必要な物しか買わない、必要最低限の金額で抑える傾向がある。	
乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・販売台数は増えているが、高額車両は売れにくい。	
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・決算月で販売、サービスとも追込みをかけているが、客の反応が芳しくなく成約件数も伸びていない。	
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・今月の販売台数は過去最低の台数となり、客足が全く止まっている。	
自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・購買意欲は低調で、来客数は若干増加しているものの客単価は減少しており、1月以降厳しい状況が続いている。目的買いに徹している様子で、単価の下落が目立つ。セールを行わないと集客できない状況が続いている。	
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・記念イベント優待券を発行したが、ガソリン等の値上げも影響して来客数は伸びなかった。	
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・桜の開花が遅くなったため、来客が少ない。	
都市型ホテル（副総支配人）	販売量の動き	・宿泊は依然として低落傾向が続いている。レストランは低落傾向が改善されたため、全体としては活気づいている。宴会は依然として厳しいが、婚礼は前年より持ち直している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・街中を走っていても、客を拾えない状態が続いている。	
通信会社（社員）	お客様の様子	・ADSLなど安価なブロードバンド回線はそれなりの加入が見込めるが、多用途の高速回線であるCATV回線の申込み数が減ってきている。	
ゴルフ場（経営者）	単価の動き	・キャディー付きよりもセルフで、土日よりも平日へという動きが止まらないなど、客が価格のより安い方へ流れている。	
美容室（経営者）	単価の動き	・材料費が100円単位で値上がりしたため価格を上げたが、家計の収入減の中での値上げのため来客数が減っている。	
その他サービス【クリーニング】（経営者）	販売量の動き	・昨年度は早い時期から暖かくなり、春の衣替えシーズンの立上がりも早かったのに比べると、本年度は気候的な要因に左右される形でなかなか需要が伸びない。	
その他サービス【学習塾】（経営者）	販売量の動き	・例年この時期に入塾生が集まるが、今年はその数が少ない。	
その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	それ以外	・イラク情勢の問題解決は長期化の様相をみせており、レンタル、販売ともに影響が出ている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新商品を発売して顧客獲得に努めているが、顧客の興味は価格であり、販売量が伸びない。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・飲酒運転の交通規制が厳しくなり、来客数の減少が著しい。滞留時間が短くなり単価も下落している。
	一般小売店【時計】（経営者）	販売量の動き	・入学、就職のお祝い目的の買物がほとんどなかった。話題になっている腕時計も見に来るだけで買わない。
	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・イラク情勢の影響で一気に売上が減少した。その回復の兆しはみられない。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・景況感の悪化はイラク情勢による影響が大きな理由であり、このまま景気の悪い沈んだ時期が続く。
	旅行代理店（店長）	販売量の動き	・海外旅行は、イラク情勢、重症急性呼吸器症候群の流行等の理由により急激に受注が落ち込み、国内旅行も前年を下回っている。特にOL層の動きがない。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・イラク情勢、重症急性呼吸器症候群と、旅行業界、特に海外旅行に及ぼす影響は大きく、3月のキャンセルは前年比50%、成約は60%と非常に悪い結果となっている。
	旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が海外旅行を中心に極端に落ち込んでいる。イラク情勢の影響も大きいですが、旅行業界の構造的な問題、景気の問題などが複合的に絡み、展望が暗い。

		旅行代理店（広報担当）	販売量の動き	・イラク情勢の影響で海外旅行が全く動いていない。国内旅行にシフトされるわけでもなく、ひどい状況である。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・新規に値引き対策を行っているが予想したほど団体客が増えず、前年度を下回っている。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	来客数の動き	・住宅展示場への来場者数が減少している。再来場者の割合が多く、新規来場者が少ない。住宅取得意欲が減退している。
企業動向関連	良くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社、他社においても、受注量は増えている。特に電線類地中化の、ADSL回線の増加に伴う工事が増えている。
	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	・取引先からの発注量は順調である。特に新規の市場を開拓している画廊や広告代理店からの発注が順調である。
		金属製品製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料の鋼材価格の上昇に伴い、販売単価が上昇し、収益環境も改善しつつある。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・季節の変わり目で、春夏物の婦人用の肌着等の出荷が増えている。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・依然として一物件当たりの予算は厳しいが、スポンサー企業の予算が増えてきている感がある。
変わらない	金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官民とも建築案件の減少傾向で、ゼネコンの激しい競争が続いている。期末受注残高も前年実績を維持するのが精一杯の状況である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・設備需要は製造量の拡大のためのものではなく、製品の競争力を高めるものに限定されているが、生き残りをかけた設備投資は決して低調ではない。	
	電気機械器具製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・今月も出荷状況は比較的好調に推移しているが、価格は依然として下落傾向にあるため、トータルで考慮すると景気の変化はあまりみられない。	
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・住宅関連の大口顧客の受注量は上向き始めたが、食品関係の受注量は激減しており、4月から売上減のため自社輸送に切り替えたいとの通告があった。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・建売用地及びマンション用地の取得意欲は依然おう盛であるが、将来の販売価格の下落傾向を見込むため、仕入れ価格が低下傾向にある。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・新しいマンションが建ったが、新客の獲得は思わしくなかった。ただ、他系統に負けているのではなく、新聞を読まない人が多い。	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・景気は相変わらず悪いが、チェーン店の新規出店が増加している。中堅クラスのチェーン店は、商圏のすきまを狙った出店が増加している。これにより、既存の店舗はますます追い込まれており、閉店するところも多い。	
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・少量の注文に対しても、非常に値引きが多く条件面でも厳しくなってきた。
食料品製造業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・利益率が悪く、何をしているか分からない状況になっている。売るために特売を頻繁に行っているのが現状で、その結果として客は定価では買わなくなるなど悪循環に陥っている。	
金属製品製造業（経営者）		取引先の様子	・材料の値上がりにもかかわらず、製品に転嫁できない状況が続いており、材料高の製品安から厳しい状況である。	
建設業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・官庁関係も年度末にもかかわらず発注量が少なく、民間工事の入札も競争が激化してきている。設備投資も消極的である。	
金融業（支店長）		受注量や販売量の動き	・取引先の様子をみると、決算期を控えて大手企業が在庫調整をしており、受注が少なくなっている。イラク情勢の悪化もあって、取扱量について従前の量が確保できるか厳しい状況である。	
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・チラシなどを新聞折込に入れても、客の集まりが悪く契約までなかなか至らない。	
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・売却物件は多く出ており、マンション用地には多少買い手がつかうが、それ以外の店舗用途の買い手がつかない。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-

やや良くなっている	職業安定所（職員）	採用者数の動き	・倒産、閉店した大手百貨店の後に、大手スーパーの出店がやっと決定し、パート、アルバイトであるが約500名の募集があった。求職者からは連日のように求人に対する問合せがあり、期待の大きさを肌で感じる。
	民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・今月前半も日雇い求人数が昨年同月比で20%増の水準にあり、3年ぶりに仕事に就くことが出来たという50歳代半ばの労働者もあったようである。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・求人の動きを見ると、一つの案件に多くの応募が集まっている。その結果、仕事量は増えても応募が多いために、価格が下落している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末を控え、求人数は多くなって来ているが、短期的な案件ばかりである。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人内容は臨時、パートが目立ち、相談数、紹介数は増加しているが、正社員を希望する求職者とのミスマッチが続いている。
	職業安定所（職員）	それ以外	・サービス業を中心に求人は増えているが、即戦力志向が強く、求職者、求人者のミスマッチが生まれている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年は新卒の正社員採用をストップした企業から、代替として派遣社員の採用受注があるが、今年はそういった受注が減少傾向にある。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・移転などでオフィス街のビルで空室が目立つなど、全体的に活気がない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・全体としての状況は悪いが、衣、食、住の中でも不況に強いといわれる食品業界、賃貸業務を主とする不動産業界、アミューズメント業界、消費者金融業界等からの求人は多い。
悪くなっている	-	-	-