

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	-	-	-
	やや良く なっている	一般小売店 [酒]（経営 者）	来客数の動き	・20年感謝セールを実施したこと、また広域広告媒体に取り上げてもらったこともあり、先月から昼間の客が多くなってきた。さらに夜の客も増えたので、一日の来客数が開店以来最高となった。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・高額品の動きが良い。なかでも顧客に人気の高いブランド品については安定した売上を残している。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・催事場でのスーツなどの紳士服バーゲンが前年比で40%増となり、好調である。またプロパー商品でも、夏物の軽量衣料等が好調である。ただこれは春物の商品の動きが悪かったことの反動や、サッカーワールドカップによる前年の不振が影響している。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・近い将来に消費税が上がるのであれば、欲しかった高額品があるので買っておくということで、購入してもらった。
		衣料品専門店 （営業・販売）	販売量の動き	・創業セールを行ったところ、既存客、新規客ともに予想を大きく上回る来客や注文があった。しばらく離れていた客も戻ってきたようだ。
		旅行代理店（営 業担当）	販売量の動き	・SARSの影響も少しずつ緩和しつつあり、海外旅行については、ヨーロッパ、ハワイ、オセアニア方面の受注が伸び、前年比70%程度まで回復した。国内旅行についても、販売単価の高い北海道、沖縄方面の受注が好調で全体を押し上げており、全体の販売単価が現時点では好調である。
		旅行代理店（広 報担当）	お客様の様子	・夏休みの旅行の申込が6月に入って徐々に増えており、先週1週間の申込人数が昨年を上回った。客の間に節約疲れなどが感じられる。
		通信会社（経営 者）	お客様の様子	・東京方面の客が中心だが、新規顧客および新規案件が増えてきている。
		通信会社（経営 者）	販売量の動き	・以前に比べて、出荷量、売上ともに上昇傾向にある。季節的な要因も考えられるが、コンピュータ関連製品の個人消費が上がっているように感じられる。
		通信会社（社 員）	お客様の様子	・地上波デジタル放送のスタートに伴って、CATVの価値が徐々に見いだされてきた様子である。集合住宅や共同視聴組合からの問い合わせがみられる。
	設計事務所（所 長）	お客様の様子	・家を建てたいという客が続けて2件出てきたので、景気が良くなっていると感じられる。	
	変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・客の購買行動が二極化してきたような気がする。高額商品はそのまま買うが、低額商品についてはより安いものを求めている。
		一般小売店[時 計]（経営者）	お客様の様子	・ボーナスのシーズンで若干売上は伸びたが、現金で買うケースが少なく、クレジットカードの利用が多い。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・今月は食品売場の改装効果もあり、目標には若干届かなかったものの前年水準はクリアできた。しかしファッション部門については、特定のゾーンを除いて目標にも前年水準にも届かない状態で、決して景気が上向きであるという状況ではない。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・お中元のシーズンが始まっているが、早期受注等を図っているにもかかわらず、前年比95%程度の売上にとどまっている。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・優待セールやプレセールは好調に推移しているが、定価商品が苦戦している。また、来客数や客単価は若干回復しているが、買い上げ客数が減少している。水着商戦はSARSによる海外旅行減少の影響もあり、前年比で20%減と苦戦している。
		百貨店（企画担 当）	お客様の様子	・帽子やパラソル、サングラスといった夏物商材の動きが活発になってきた一方で、婦人服では特にヤングファッションでクリアランス待ちによる動きの鈍さもあり、一進一退の状況である。

百貨店（経理担当）	来客数の動き	・店頭の売上がなかなか伸びてこない。来客数は毎日前年を下回る状況が続いている。特に今まで比較的好調であったセール時の来客数もここに来て伸び悩んでいる。なかでも婦人服などの、今まで比較的引っ張ってきた商品の落ち込みが大きい。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クリアランスセール等のバーゲンに慣れてしまっ て、客の反応が良くない。だからといってプロパー商品の展開を強化しても、前年の売上確保が難しい。
スーパー（経理担当）	お客様の様子	・既存店をリニューアルオープンしたものの、大きな反応がない。
コンビニ（営業者）	お客様の様子	・公共料金支払いのための客が増え、来客数減少傾向にやや歯止めをかけている。
衣料品専門店（営業者）	お客様の様子	・プレセール時においてもヒット商品が出ない。さらにプレセール終了後は商品が急に売れなくなった。
家電量販店（店長）	お客様の様子	・昨年は暑くなる時期が早くエアコンなどが売れたが、今年はまだその傾向がみられない。逆に大型テレビやDVDレコーダーなどの売行きが良く、エアコンの落ち込みと相殺されている。
家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・DVD、デジタルカメラなどデジタル関連商品は堅調に伸びているが、その他の商品は前年を割っている。
家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・梅雨に入り、湿気が多いことから除湿機の販売が非常に伸びているが、依然として客の動きは、今必要なものだけを買うという状況が続いているため、前年の売上には届かないという状態である。
乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・購入する客が以前から変わらないほか、景気に関係のない客の購入が多い。
住関連専門店（営業者）	販売量の動き	・中古販売や、インターネット販売の普及の結果、同業者間の価格競争が激しさを増しており、店頭での販売金額への悪影響が大きい。
観光型ホテル（営業者）	販売量の動き	・個人客もそうだが、団体客の発生が非常に少なくなっている。仮にあったとしても、ほとんどが低料金に流れているように思われる。単価を下げても前年並みの来客数を確保するのが精一杯で、売上の減少傾向が続いている。
観光型旅館（営業者）	お客様の様子	・6月はそれなりの来客数が見込める時期だが、遠方からの客は土産などを買って帰るものの、それ以外の客には節約姿勢がみられる。
観光型旅館（営業者）	お客様の様子	・相変わらずのデフレ傾向にSARS問題が重なり、客の動きが活発になっているとは思わない。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・宴会部門は6月前半の予約動向は比較的好調であったが、後半は息切れ状態にあるなど、全体としては横ばいである。
旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・例年に比べて販売量が少ないことには変わらないが、4、5月や6月上旬に比べて6月中旬以降は若干予約件数が上昇している。特に6月下旬には、SARSも終息傾向であると感じられる。
タクシー運転手	お客様の様子	・上場企業の経営者が乗車することが度々あったが、関西経済の改善を予感させるような明るい話題がほとんどないのが実情である。
タクシー運転手	お客様の様子	・ボーナスの時期なので夜の街も少し活気づいてきている。ボーナスの減少に伴い、帰るのを早めて電車に乗る人が多いが、タクシーに乗る人は乗ることから、客の懐具合はさほど悪くないのではないと思われる。
通信会社（営業者）	販売量の動き	・新商品が投入されているが、客に動きがみられない。
通信会社（社員）	来客数の動き	・新機種が矢継ぎ早に投入され、市場の関心を呼んでいる。
ゴルフ場（営業者）	来客数の動き	・接待ゴルフは依然として少なく、個人ゴルファーは価格やイベント次第で、いろいろなゴルフ場へと動くので、客の囲い込みが難しくなっている。
競輪場（職員）	販売量の動き	・5月末から6月初旬にかけて全国発売のビッグレースを主催したが、昨年比で入場者は微増したものの、売上は18%のマイナスと、過去にない大変厳しい結果であった。

		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	・前年比ではマイナス傾向であり、客1人当たり売上 単価も前年比で80%程度と低い。
		住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・仕様設備の充実した高額物件より、仕様設備のやや 劣る物件に客が流れている。やはり総額重視の流れは 相変わらずであり、多少高くても良いものをとという消 費行動にはなっていない。
		その他住宅〔情 報誌〕（編集 者）	お客様の様子	・新築マンションの販売状況は5月のGW後半から いったん好転したものの、その後集客が落ち着き、こ の3年間で最低の集客動向となった。
やや悪く なっている		一般小売店〔精 肉〕（管理担 当）	販売量の動き	・SARSの影響で、国際都市である神戸への観光客 やビジネスマン等が減少し、ホテルを中心にレストラ ンの来客数が減少した。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・京都のお中元は祇園祭りが終わってからという習慣 が崩れてきたことで、まとまった集客が難しくなって いる。また、ボーナスの先行きが非常に不安定である ことや、今の時期に買ったものがセールにかかるの ではという懸念から、来客数の多い日があっても購買に はつながっていない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・今月に入り、客の多くを高齢者が占めるようになっ たと感じている。これまでは40代の客が昼間を占め、 朝と晩に高齢者の客が多かったが、今月は昼間でも4 0代が少なく、60代が多くみられるようになった。
		百貨店（売場主 任）	販売量の動き	・すでに7月のセール待ちの客が多い。やはり安くな ってから買おうという心理が蔓延している。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・客の買物の様子が一段と慎重になっていて、無駄な ものや余計なものは一切買わなくなっている。しか も、広告商品や日替わり特売が購入の中心という、厳 しい状況が続いている。
		スーパー（経営 者）	お客様の様子	・これまで生鮮品の単価を牽引してきた野菜の相場が 一服し、売上低迷につながっている。
		スーパー（企画 担当）	お客様の様子	・シーズン商品の衣料品や家電商品等に買い控えが目 立つ。
		観光型旅館（団 体役員）	来客数の動き	・来客数が著しく落ち込んでいる。SARS等の影響 により、状況が非常に不透明である。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・毎年6月は減少気味なのだが、今年は特に雨が多 かったせいも、今までになく最低の売上となった。
	その他住宅〔展 示場〕（従業 員）	競争相手の様子	・他社の集客方法をみると、住宅購入とは結びつか ないような景品で客を集めるなど、来客数の追求に走っ ている。	
悪く なっている		商店街（代表 者）	来客数の動き	・道路交通法の飲酒運転取り締まりが強まってから、 飲食店の夜の営業が全く駄目になり、それが一向に元 に戻らない。
		一般小売店〔家 具〕（経営者）	競争相手の様子	・同業他社の閉店または倒産が、先月よりもはるかに 多い。また身の回りの飲食店などの閉店なども続い ている。
		その他専門店 〔宝石〕（経営 者）	来客数の動き	・ボーナスセールを前倒ししてチラシを出したが、そ の効果も全くなく、単価の安いものだけが売れたとい う状況で、ボーナス商戦としては非常に悪い出足のス タートとなった。
		都市型ホテル （経営者）	販売量の動き	・SARSもようやく落ち着いてきたが、悪影響がま だ尾を引いている。市内のほかのホテルをみても、例 年満室になるはずの土曜日に稼働率が100%を割り込 むホテルが数軒みられた。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・先月に引き続き、SARSの影響を受けたまま回復 していないのが現状である。関西地区のホテル各社か らも同様の意見を聞いている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・市内には多くのタクシー会社があるが、ほとんどが 公共のバスを利用しており、タクシーの活用が少な い。
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	・土壌環境事業でコンスタントに受注が取れている。 また、電線類地中化事業も客の反応は良く、今後受注 につながる可能性が出ている。
	やや良く なっている	その他サービ ス業〔イベント企 画〕（経営 者）	取引先の様子	・活発ではないが、新しい案件や埋もれていた案件が 動き出してきた感がある。

変わらない	出版・印刷・同 関連産業（経営 者）	競争相手の様子	・身近な同業者の民事再生法や自己破産の申請があり、非常に不安を感じている。	
	金属製品製造業 （経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・見積価格は上がっても受注価格は依然として低迷しており、安値による受注競争が続いている。	
	電気機械器具製 造業（経営者）	取引先の様子	・最近の傾向としては、大企業や中小企業を問わず、独自性のある製品を持つところがやや受注量を増やしている。	
	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	・従来商品の単価下落傾向は続いている。付加価値の高い商品と低価格商品との合わせ販売で、昨年と比べると若干上昇はしているが、力強さはない。	
	金融業（支店 長）	取引先の様子	・夏季賞与月を控えてか、資金需要も少ないうえ、条件変更等による返済負担の軽減の依頼が先月に引き続き増加している。	
	不動産業（経営 者）	取引先の様子	・相変わらずマンション分譲業者からの土地取得要望のアプローチが多い。	
	新聞販売店〔広 告〕（店主）	受注量や販売量 の動き	・在阪球団の好調に伴って、スポーツ新聞の購読が増えてもよさそうだが、むしろ購読の中止の方が多い。1部売りやコンビニ配置の即売数は、在阪球団が勝った日だけ伸びている。	
やや悪く なっている	窯業・土石製品 製造業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・瓶はどちらかという夏に強い商品だが、特にお中元の瓶詰め商品向けの受注がかつてないほど低調である。	
	コピーサービス 業（従業員）	受注量や販売量 の動き	・製薬業、広告代理店を除く印刷、製本等は軒並み3か月前に比べ受注量は減少している。本来6月は上期のピーク月となるはずだが、今年は苦戦を強いられている。	
悪く なっている	繊維工業（経営 者）	取引先の様子	・得意先の展示会では経費負担が多くなり、売上に利益が伴わない。	
	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・住宅の建築確認件数は前年比40%減った。公共工事も20～30%減っている。	
	不動産業（営業 担当）	競争相手の様子	・同業者からの賃貸や売買物件の問い合わせが少なくなってきた。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	民間職業紹介機 関（支社長）	採用者数の動き	・先月に比べて、採用人数が増加した。
	変わらない	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・内定辞退等が出たための一過性のものかも知れないが、今月になって少し追加の求人が増えている。
		人材派遣会社 （社員）	雇用形態の様子	・契約時間の短縮や常勤から非常勤への切り替えがより一層進んでいる。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は全く変わっていないが、下げ止まり感がある。また、企業に強くプロモートすると求人が出てくる。
		職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・依然としてパート、アルバイト、派遣、請負等による求人が増加傾向にあり、求職者についても臨時、パート就労を希望する者が減少していないことから、家計補助としての就労希望は衰えていないと思われる。その結果、賃金の低下や労働条件の悪化が依然として続いている。
		職業安定所（職 員）	求職者数の動き	・新規求職者が2か月連続で前年を上回っている。特にフリーターや自営廃業者からの新規求職が目立っている。
	職業安定所（職 員）	採用者数の動き	・新規求人は増加傾向にあるものの、やはり臨時や請負、派遣の求人が目立つ。また、即戦力を求めているため、依然としてミスマッチが多く、就職件数の増加につながらない。	
	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・求人企業数は前年比で19.3%減少しているが、採用人数を前年より増やしている企業が多い。	
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・求人数は横ばいであるが、短期雇用がそのほとんどを占めるなど労働市場が硬直化しており、市況回復とまでいかない。また、求職者は中高年が増加する一方、企業が求める人材は相変わらず若年層に集中する傾向があり、需給関係のバランスが取れていない。
求人情報誌製作 会社（編集者）		求人数の動き	・製造ラインの請負業の募集が減少し、飲食業も立ち直っていない。	
悪く なっている				