

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）	来客数の動き	・8月18日頃から気温が30度以上になったために、飲料水や冷麺類が動きだした。本来なら冷麺類の売上は落ちていく頃だが現状を維持している。雨の日も少なくないが、夜のうちに降って翌朝には上がっていることが幸いしている。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	来客数の動き	・8月はフロンチャイズ球団と人気球団との3試合で連日4万6千人～4万8千人の大入りを記録したのをはじめ、在阪球団の試合が3試合、人気アイドルグループのコンサートが5日間あったことなどから、来客数は過去最高に近い数字を記録した。
		美容室（店員）	単価の動き	・メニューの強化、組織力のアップを強化したことが奏功した。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	販売量の動き	・夏休みということで、短期の集中講座など、通常と異なった講座の生徒が目立ったために、授業料収入が増加した。
	やや良く なっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・例年、お盆の時期は街が閑散としているが、今年は土日を含めて人の出が多くみられた。旅行や遠出をせずに、近場で買物という人が多かったと思う。
		一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	お客様の様子	・株価が少し上がったせいか、本当に値打ちのあるものにはお金を出すようになった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・特選オーダーメイド商品もジュエリーを中心に動きが活発で、特に100万円以上の高額商品も動きが良く、ジュエリー、雑貨と順調に推移している。また、来客数は伸び悩んでいるものの購買単価が伸びている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・夏物衣料品は低温が続いて低迷しているが、すでに立ち上がっている秋物衣料品に動きがみられる。素材感のある高額商品の動きも順調で、購買平均単価も上昇傾向にある。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数は少ないものの、高額品の動きは変わらず、固定客の購入金額も変わっていない。また20代前半の客も、50代の客も同じような傾向の買い方で、冷夏、残暑など気候に関係なく、買い控えも起きていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候の影響もあり衣料品は苦戦した。前半は秋物の先行買いの客でまずまずのスタートであったが、20日以降は先行買いの客も落ち着き、残暑も厳しくなったため月ベースでは苦戦した。また、特選雑貨では若干の回復がみられた。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・残暑の影響で秋物の動きが鈍いものの、夏物や在庫品の特価セールが好調である。
		百貨店（経理担当）	販売量の動き	・今年は天候不順もあったが、ほとんどの商品は前年売上をクリアした。
		衣料品専門店（営業・販売）	お客様の様子	・例年より早く、秋物スーツの問い合わせや引き合いが入っている。
		家電量販店（経理担当）	来客数の動き	・テレビ、エアコン、冷蔵庫、洗濯機、パソコン等、主力商品の全般にわたって売上が伸びてきている。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・家族旅行をする人が例年より多かったように思う。夏休みも分散しており、いつものような受注の谷間がなかった。		
住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・客の動向として、これまでは慎重に検討した結果、購入に結びつかなかったものが、最近では割合に購入意欲が高まっており、検討から購入へスムーズに移行するケースが増えてきている。		
観光型旅館（経営者）	単価の動き	・土産等を買う様子を見ると、品数や商品単価が上向いている。飲食に関してはアルコール系飲料を抑える客が多くなっているが、高額のアイスクリュームが売れるなど食事利用客の単価が上がってきている。		
都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・3か月前はSARSの影響やイラク戦争の影響などで本当にひどく落ち込んだことから、前年を割ることは当然の状況であった。今月は日経平均株価も1万円を回復するようになったことから、景気は3か月前よりもやや良くなってきていると感じられる。		

都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・SARSの騒動が5月に発生して以来2か月が過ぎ、ようやく来客数が宿泊、レストランとも増加傾向になってきた。特に夏休みになってから、大きな団体は少ないものの、家族連れ等の小グループでの利用が昨年と比較しても増加している。
都市型ホテル (副総支配人)	販売量の動き	・宿泊の客室稼働状況はやや前年を下回っているが、大型テーマパークの客や高校野球の応援団の宿泊が入るなど、まずまずという状況である。宴会は婚礼件数が前年を上回っているが、挙式なしの件数が多いため、単価は低くなっている。一般宴会は前年並みである。レストランは前年を上回っているが、朝食が減った分、昼、夜の単価が上がっている。
旅行代理店(店長)	販売量の動き	・海外旅行の単月の申込みが、3か月前は対前年で40%だったのが78%まで回復した。
旅行代理店(広報担当)	販売量の動き	・夏休みが終わりに近づくと、普段なら申込が一度減少するが、今年に限っては8月や9月の申込が続いている。SARSの影響で全く申込のなかった4、5、6月を取り戻すほどではないが、9月の前年比は良くなってきている。
旅行代理店(営業担当)	お客様の様子	・旅行シーズンのピーク時に台風10号の影響を受けた以外は冷夏の影響は特になく、全体的に夏の国内旅行の受注は順調であった。他業界でマイナスが出ている分、旅行業界にプラスに働いた面もあるように感じる。海外旅行の落ち込みはまだ回復していないが、旅行の受注件数は上向いている。
旅行代理店(営業担当)	販売量の動き	・需要のピークである8月は、昨年対比をみると順調とはいえないが、5、6月との比較では9割程度まで海外利用客が戻りつつある。
タクシー運転手	お客様の様子	・先月と比較すると、流し営業での乗車機会がわずかながら増加した。
通信会社(経営者)	お客様の様子	・新規案件への問い合わせが増えていることと、提案訪問したときの相手の反応が以前に比べて良くなっている。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・パソコンのソフトウェア及びハードウェアを販売しているが、前年に比べて約1.7倍の販売量があった。
通信会社(社員)	来客数の動き	・来客数が若干であるが増えている気がする。新機種投入とキャンペーンの効果ではないかと考えられる。
ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・会員や会員同伴の客は10%ほど減少しているが、準会員扱いとして発足した友の会が順調であり、単価減もカバーしている。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・微増ではあるが展示場への来客数が増え、購入検討客もみられる。
変わらない	商店街(代表者)	お客様の様子 ・商店街の人通りが少ない。特に夕方以降の人の引きが早くなっている。
	一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子 ・8月の売上は前年比で10%~20%弱の落ち込みをみせており、夏物の最終処分についても客の反応が非常に鈍い状況である。その一方で、秋物の商品に対しては例年以上に反応が早く、販売は順調である。総合的にみると、夏物処分販売が想像以上に悪く、秋物でカバーしているという状況である。
	一般小売店[衣服](経営者)	お客様の様子 ・無駄な物を買わないという姿勢は変わらないが、冷夏にも関わらず、バーゲンセールで今シーズンの商品が好調に売れている。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き ・8月初旬の冷夏、お盆以降の残暑と天候に左右され、夏物が売れなかった。ただ秋物の立上がりについては前年並みとなっており、OL層を中心としたトレンド商材は動いている。
	百貨店(売場主任)	販売量の動き ・8月は残暑によるセール品が好調であったが、初秋物が不調であった。昨年は初秋物が好調でセール品は不調であったため、売上としては同じ水準であるが、利益額が前年を下回った。
	百貨店(営業担当)	販売量の動き ・天候不順のためか、秋冬物衣料品の売行きが芳しくない。婚礼を控えている客についても、準備品の購入が思わしくない。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子 ・冷夏のためバーゲン商材は全体に不調であるが、秋商材の早期展開やイベントによる集客力の強化、売場の整理整頓などにより前年実績を確保することができている。

スーパー（企画担当）	単価の動き	・天候不順により、エアコン等のシーズン商品や、行楽商材である焼肉関係が落ち込んだ。	
スーパー（広報担当）	それ以外	・長梅雨、冷夏などの天候不順により、夏物季節品の売上が大きく落ち込んでいる。初秋物を前倒し投入したが、夏物季節品の落ち込みをカバーするには至っていない。	
家電量販店（企画担当）	単価の動き	・7月は冷夏や梅雨明けの遅れで、エアコンなどの季節商品に活気がなかったが、8月はやっと夏らしくなり、季節商品の売上が前年よりも上向いた。しかし、需要が高額機種と目玉商品とに極端に分かれた結果、平均単価が若干下がった。	
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・車両販売台数は前年比プラスで推移したが、低価格車、小型車のみが好調で、中型車以上は依然低迷している。	
乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・季節柄8月は販売台数は落ち込むが、今年はそれ以上に落ち込んでいる。	
その他専門店 【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・今年の夏は暑さの厳しい日が少なく、夏商材の活発な動きが少なかった。特に暑い日によく出るドリンク、ビタミン剤、殺虫剤等の動きが鈍く、売上の足を引っ張った。	
観光型ホテル（経営者）	お客様の様子	・今月は夏休みということもあって、電話での問い合わせは多くなっているが、日帰り利用や単価の安い宿泊プランへの問い合わせが大部分である。また宿泊客についても、館内での飲料や土産などの付帯利用が少なく、集客の割には売上が増加しない状況である。	
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・例年は海水浴客でにぎわうシーズンだが、この長雨と台風などで客は減っている。さらに、そういった環境にあるためか、高い値段に対する躊躇がみられるようで、今まで通っていた値段が通らなくなっている。	
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・8月の天候不順により来客数が減少した。さらに喫茶、レストラン部門において、生ビールを中心とした飲料の売行きが低調であった。	
タクシー運転手	単価の動き	・毎年お盆にかけては売上が落ち込むが、今年は雨のおかげで売上が良かったので、8月としては横ばいかと思われる。	
タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期は夏休みで乗客数も多いはずだが、前半は冷夏の影響でかなり落ち込んだ。しかし後半は暑さが戻ったことで動きが出てきた。	
タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・タクシーが必要とされる深夜の時間帯の客が非常に少なくなっている。	
その他レジャー施設 【イベントホール】（職員）	それ以外	・今月は繁忙期で長期公演があったこともあり、稼働率が高かった。ただし内容をみていると、昨年と同じ長期公演でも今年は客足が落ちているほか、物販の売行きも悪かった。	
その他レジャー施設（企画担当）	単価の動き	・夏休みのファミリー客の単価が低い。レジャー業界としては、ファミリー層をターゲットにしにくくなっている。	
やや悪くなっている	一般小売店【精肉】（管理担当）	お客様の様子	・今年は長梅雨のせいか8月に入ってから観光客が少ない。それによって納入先のレストランやホテルからの注文も減少している。
	百貨店（営業担当）	単価の動き	・今まで50万円程度の商品に動きがあったが、今では動いているのが20万円程度の商品になっている。
	スーパー（経理担当）	それ以外	・既存店の来客数の減少が目立ち、売上の落込みが大きい。来客数が多いはずの土日は特に少ない。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・気温の低下によって、飲料、アイスクリーム等の売上が大きくマイナスになっている。
	その他専門店 【ガソリンスタンド】（経営者）	単価の動き	・ガソリン販売は7、8月にピークを迎えるが、今年は冷夏もあって出荷量が少ない。単価も下がり気味である。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の客数が減った。午前1時を過ぎると客がいらない。
	通信会社（社員）	販売量の動き	・エリアを拡張したが、目標としていた加入申込みの増加がなかなか達成できない。毎月の利用料など、固定費の支払いを気にする客が増えている。

	美容室（経営者）	来客数の動き	・大手スーパーが閉店しマンションができる予定である。スーパーがなくなると人通りがなくなり、ましてマンションの工事で更に人通りがなくなることが懸念される。	
	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の減少が目立つ。各出展ハウスメーカーのモデルハウス来場者数も減少している。	
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・新築マンションの来客数、販売率が低下してきている。金利上昇による駆け込み需要は一部に見受けられたが、全体的にトーンは下がっており、マンションデベロッパーの新規供給計画は遅れ気味である。消費者の購入価格の上限の見極めが難しくなっており、ある一定以上の価格帯になると集客が困難になっていると思われる。	
悪くなっている	一般小売店〔野菜〕（店長）	販売量の動き	・今月後半の暑さのせいもあり、販売量が減っている。特に外食関係への取引は厳しい状況である。	
	スーパー（経営者）	それ以外	・先月から続いている天候不順により、お盆商戦の主役である果物に味が乗らず、売上が前年対比10%以上のマイナスとなった。夏場が盛りの刺身需要も今ひとつ盛り上がっていない。月末にようやく暑さが戻ってきたが、例年以上に雨が多かったせいで来客数も増えていない。	
	通信会社（経営者）	お客様の様子	・追加作業等について、正当な単価設定が要求できない状態になっている。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	
	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	・現在手がけているIRプロモーション事業の顧客のなかには、焼肉産業の企業で1人勝ちを納め、V字回復しているところもあるなど、景気が上向いている気配を感じる。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユーザーの在庫がなくなり、受注量がやや増えている。
		輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月になって、住宅関連等の大口顧客の受注量に少し回復の兆しがみえている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・従来広告発注のなかった客からの発注が、盆明けから目立ってきた。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	取引先の様子	・新規案件が増えつつある。その一方で夏の屋外型イベントの中止件数が例年になく多かった。
変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・販売量については横ばい傾向にあるが、販売価格が一層低下している。業務用製品については安売りの業務用卸店が予想外の価格で販売をしており、それによって価格の低下が進んでいる。家庭用製品についても販売価格が低下し、何か企画を行わなければ売上は上がらないという状況になっている。	
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・鉄鋼一次製品については輸出を中心になんとか維持しているようだが、二次三次の加工製品については、夏場ということもあり需要が鈍化傾向である。	
	一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・イラク戦争やSARS後の航空機部品の受注回復がみられない。	
	電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・製造設備の見積の引き合いはあるが、投資の実行には慎重である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・顧客が設備投資に弱気になっているため、受注前の引き合いは今年に入って微増しているのに、受注は減少傾向が続いている。	
	輸送業（営業所長）	取引先の様子	・関西国際空港での輸入貨物の取扱が減っている。	
	金融業（支店長）	取引先の様子	・中小企業の製造業の社長に話を聞くと、景気がよくなっているとの実感はないが、底を打ったと感じている。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・マンションや建売用地の取得意欲は依然おう盛であるが、販売価格は地域によって横ばいか下落傾向にあることから、用地の買取価格も横ばい傾向である。	
	不動産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・オフィスの賃貸需要が全く伸びていない。飲食店舗は堅調であるが全体からみれば少数であるため、オフィス、賃貸住宅の需要が伸びない限り、賃貸ビルの収益は改善されない。	

		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・再開発の地域では新規の読者が増えているが、転宅通知によるものや、店内区域からの移転が多い。実態としては拡張経費がかかるばかりで、読者は増えていない。
	やや悪くなっている	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・法人向けのアウトソーシング業務は、休業する企業の増加と休業期間の長期化で、例年よりも大きく落ち込んだ。
	悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・例年好調である7月の受注量が不振であったため、8月での挽回を期待していたが、一向に受注量が向上く気配がない。大口案件のコンペも受注を逃した。
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（経営者）	求人数の動き	・今月は盆休みも含めて動きが鈍かったが、25日からの週は活発に動き出している。特にIT関係においては、作り込み作業が終わりテスト段階に入っているため、テスター、オペレーター等の注文が大量に入ってきている。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺の中小企業をはじめとして、積極的に設備投資等を検討している会社が多くなっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・盆明けから、内定報告が昨年に比べて増加している。
	変わらない	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。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・全体的に求人数は横ばいであるが、派遣料金が下落して売上の低下を招いている。また、技能やキャリアを要する特定分野に限った需要が増加傾向にあるのに対して、若年層、中高年層を対象とする一般系列の需要は減少傾向にあるなど、求人内容には隔たりがある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・社員採用は依然低調であるのに対し、パート、アルバイト、契約社員の求人は堅調である。社員採用ニーズのなかには、新卒大学生や既卒者を1～2名採用したいというものや、東京勤務者を希望する企業もある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞の求人広告は前年並みに安定しつつあるが、依然として低迷が続くため予断を許さない状況である。新聞以外の求人広告に関しては、家庭の経済状況を反映したパートやアルバイトが増加していると思われる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・中小企業の求人数が3か月前ほどから少し回復基調にあるが、このところは横ばいとなっている。しかし各企業に強くプロモートすると求人が出てくるという感がある。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・有効求人数については依然として増加傾向が続いているが、今月については新規求人数が減少に転じた。また、求人数に占めるパート求人の割合が増加しており、常用求人を希望する求職者とのミスマッチの要因が大きくなっている。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・求人数の増加傾向は依然として堅調であるが、採用者数の動きは減少傾向にあり、求人事業所と求職者とのミスマッチが目立って増加している。	
職業安定所（職員）		雇用形態の様子	・新規求人は対前年同月比で20%程度増加した。なかでも建設業の伸びが目立ったが、内容は管外の工事現場の臨時作業員等で、管内雇用情勢への影響は小さかった。	
やや悪くなっている				
悪くなっている	-	-	-	-