

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	・客が買物しやすいように通路を広くとるなど、外から混雑していないようにみえるリニューアルを行ったことで、売上が伸びた。
	やや良くなっている	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク商戦が順調に推移した。商品によりばらつきはあるが、紳士関連についてはカジュアル、スポーツ商材を中心に動きが良い。不調続きである子供関連についても、依然として前年を下回っているものの、今月は2月以降でマイナス幅が一番小さかった。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・ファッション衣料については動きが鈍いものの、宝飾品をはじめとした高額品に動きが出てきた。手持ちにない商品への関心の高さが感じられる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・宝飾品などの催しへの来客数が増えている。さらに、気に入った商品の購入を迷っても、最終的には買ってもらえるようになった。また、高齢者の高額品に対する購入が増えた。
		百貨店（統括）	販売量の動き	・前年より全体的に好調であり、なかでも婦人服が立ち直ってきている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・天候不順で青果物の高値が続いたほか、昨年のBSEや鳥インフルエンザによる落ち込みの反動で、畜産物、卵の販売が順調に推移した。さらに、消費税の総額表示導入による買い控えの反動で買上げ点数が増加するなど、昨年の反動で順調な動きとなった。
		スーパー（広報担当）	来客数の動き	・チラシの見直しなどによる商圈拡大を図ったことで、来客数が伸びた。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークが最大10日と長かったほか、暖かく天候が良かったことも重なり、行楽客や家族連れの来店が多かった。
		その他専門店 【医薬品】（経営者）	お客様の様子	・食生活の変化によりアレルギー気味の人が増えている。花粉は一段落したにも係わらず、鼻炎の薬がまだに動いている。また、最近朝晩の温度差が大きいため、風邪を引く人が多く、この季節にしては風邪薬がよく動いている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休明けはいつも暇なので覚悟していたが、職場の異動による小団体の利用で、やや上向きであった。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数は年々減少気味であるが、ブラックバス釣りなどのアウトドアシーズンに入り、オリジナルTシャツやトレーナーが売れている。その影響もあって、売店の売上単価が上昇している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・修学旅行生などで昼間にはぎわっている。夜も少し良くなっている兆しがある。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの曜日配列が良く、また天候も良かったため、5月は良い結果となった。
		競輪場（職員）	単価の動き	・5月の客単価は、場外発売が17,033円と2月の18,045円に比べてやや悪くなったものの、全体としては月前半が25,960円で、後半が23,772円となり、平均では25,051円と、2月の20,277円に比べると良くなっている。
		その他サービス 【学習塾】（経営者）	来客数の動き	・例年5月に無料の体験入会キャンペーンを行っているが、今年は希望者が多かった。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・局地的ではあるが地価が上昇しており、ミニパブルと呼べるような状態となっている。
	住宅販売会社（営業担当）	販売量の動き	・当社の商品は景気にあまり左右されない特殊な住宅であるが、このところ複数の契約が決まったことから、状況は良くなっている。	
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・商店街での自転車の通行量が増えている。	
	一般小売店【時計】（経営者）	来客数の動き	・来客数は増えているが販売量は増えていない。近隣にできた大型ショッピングセンターで断られたような細かい仕事が増えている。また、大型連休で行楽に予算が回っているようで、商品の動きが鈍い。	

一般小売店 〔花〕（経営者）	販売量の動き	・今月は母の日があったため売上は増加したものの、通常の商品の売上は横ばいであった。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・前年と比較して、客単価の下落が止まらない。
一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・先月からこれまでとは違った種類の商品を取り扱うこととなり、結果として来客数は増えた。しかし、単価が低い商品のため、トータルの上単価は以前より低くなり、売上の伸びもそれほど大きくはない。
一般小売店〔家具〕（経営者）	競争相手の様子	・家具小売業を営んでいるが、老舗を含めた同業他社の60%が廃業や倒産となっている。北海道や九州から大手の量販店が進出し、かき回されているといった状況である。
百貨店（売場主任）	販売量の動き	・3月にリニューアルしてから順調で、特に健康をテーマにした商品については良い方向にあるが、既存の商品については厳しい状況が続いている。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・1日当たりの来客数が前年より10%減少しているが、店舗全体というよりも地域の地盤沈下を感じさせられる。ただ5月下旬にオープンしたスイーツのレストランなどは長蛇の列ができていて、モチベーションを高める物を提供できれば集客が可能である。
百貨店（経理担当）	お客様の様子	・今月は20日以降の売上が今一つである。客との会話のなかで、固定資産税、自動車税などの負担感がいつもより重いという声が多かった。
百貨店（営業担当）	単価の動き	・50万円以上の単価の品物については動きが鈍い。20万～30万円の比較的低単価の商品については若干動きがある。
百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・3月に導入した海外特選ブランドショップ効果により前年の売上は確保しているが、売上目標に対しては約10%減と苦戦している。食品の催しも、前年売上の確保が厳しくなりつつある。
百貨店（売場担当）	来客数の動き	・特価品や値引き商品のある優待会では売上が好調であるものの、定価販売では前年を下回っている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・営業時間の延長など来客数の増加に向けた対策を行っているが、競合店の新規出店ということもあって、営業時間の延長効果もなく、来客数は増えていない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・競合店に対抗して安売りをを行い、昨年並みの売上を維持している。
スーパー（経理担当）	販売量の動き	・暑い日と肌寒い日があるなど気温が不安定で、デイリー食品の売上が低迷している。これが全体の売上に影響し、3月、4月と比べて売上の伸び率が低下した。
スーパー（経理担当）	単価の動き	・依然として低価格志向が続いていることから、競合店との価格競争による平均単価の下落が続いている。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・例年、ドリンク類の売上が急激に伸びてくる時期であるが、気温が昨年ほど上がらなかったせいか、思ったほど伸びなかった。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・3～4月の既存店売上の前年比はマイナス1.1%で推移し、5月の週別売上はマイナス1.0%、マイナス1.7%、マイナス1.5%、マイナス1.4%となるなど、対前年比でみた売上の傾向に大きな変動はない。
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・先行きの不安感などで、買い替えのサイクルが長くなっている。ただ、現在持っていない付加価値商品については、提案次第で動きが良い。
乗用車販売店（営業担当）	お客様の様子	・車は売れているが、無理をしてローンを組んでいる客が増えている。
住関連専門店（店長）	販売量の動き	・必要だから買うといった感じの客が多く、ついでもう一点買うという余裕のある客は少ない。ここ数か月、販売量は一定の水準で推移している。
その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	販売量の動き	・当社直営店の売上は目標をクリアしているものの、前年比はいまだに横ばいである。
都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・愛知万博の影響か、ゴールデンウィーク期間中の宿泊、飲食部門の集客が悪かったが、会議、宴会部門でカバーできた。

	旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・愛知万博の影響で取扱人数は前年を大きく上回っているが、客単価が低く、販売金額は変わらない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・領収書を持って帰る客が増えてきている。今までは自己負担であったが、会社から交通費が出るような状態になってきた。
	タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・特に夜間の繁華街の人通りが非常に少なく、街に活気がない。タクシーの利用を控えている様子が常に感じられる。
	遊園地（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きは変わらないが、1人当たりの支出額は増加している。
	その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	来客数の動き	・催しに対する反応はあるが、ベースとなる来客数は減少傾向であることから、レジャー活動は鈍く感じる。
	美容室（店長）	販売量の動き	・新たな客がなかなか増えない状況に変化はないが、ゴールデンウィーク後に来客数が増えたことで、例年並みの売上となった。
	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	・物販系の売上はタイトルの力不足で良くないが、レンタルは好調を継続している。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の上昇が都心部の商業地から住宅地へ波及していたが、現在は都心部で物件の供給が追いつかない状況になっており、地方の住宅地の売上が活性化してきている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークを過ぎてから、ハウスメーカーが主体となっている近隣の住宅展示場への来客数が増加している。潜在的な購入層がようやく動き始めた。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・他府県からの転勤により、賃貸物件などの入居が例年以上に多くあった。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	競争相手の様子	・他社主催の住宅展示場をみても、このゴールデンウィークの来客数が前年に比べて2～3割減というところが多く、1年のうちで一番の稼ぎ時であるにもかかわらず、非常に厳しい結果となった。
	その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・引き続き新築マンションの在庫減少が続いているが、新規供給は昨年を下回る水準で推移しており、中古物件を含めて相場は上昇傾向になっている。その一方で、ゴールデンウィークを中心に集客動向は順調に推移している。
やや悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・例年、ゴールデンウィークに出費が向かうことで売上はあまり良くないが、今年は月前半が前年比150%と好調であった。しかし、後半に入って極端に悪くなり、全体で114%にとどまった。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・ゴールデンウィークの消費の盛り上がりを期待していたが、今年は大型連休になったことや天候が良かったことが影響したのか、例年よりも悪かった。特に、愛知万博が神戸の観光客に影響したせいも、ホテル関係への卸売が悪い状況であった。
	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・高額品の宝飾、時計の動きが苦戦し、数量、単価とも前年を下回っている。また、大口の商談件数も減少している。また、輸入品のバッグや特選品の小売価格がユーロ高の影響で上昇したことで、販売数量が減少している。
	スーパー（経営者）	お客様の様子	・以前にも増して、購買がディスカウント商品へ移行している。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・従来はよく売れたようなベーシックな商品が売れなくなり、デザインに変化のあるような特徴のある商品が売れ始めた。単価が低くなってきたので、さらに売上が悪化する可能性がある。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・例年はみられなかった母の日のプレゼント用の包装依頼が増えてきている。列車の脱線事故による精神的ダメージは回復傾向にあるが、運転がまだ再開せず日常生活に支障をきたしていることから、消費意欲が低迷している。

		住関連専門店 (経営者)	販売量の動き	・新規物件がほとんどない状態である。既存商品の買い替え需要も少なく、個人客向け商品が一部動いている程度で、極めて低調な状態にある。
		その他専門店 [医薬品](店員)	販売量の動き	・今月に入ってから来客数が減少気味であり、また買上点数も若干少なくなっている。
		一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前年の好調さを考慮しても、前年比でみた実績は厳しい数字となっている。また、同業他社をみても前年を上回っている企業は少ない。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・今は連休後の弱い時期にあたるが、今年はいろいろな企画をしても客の反応が特になく、例年に比べると団体客も動かない。
		都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊、宴会、婚礼を含め、全ての部門で前年割れとなった。宿泊では、個人客は安定したが、団体客が大幅に減少した。愛知万博により、同じチェーンの名古屋地区のホテルが前年比150%と伸びている一方、近畿地区への流入に大きな影響が出ている。
		都市型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・宿泊に関しては、ゴールデンウィークは日並びが前年ほど良くはなかったが、前年並みに稼働した。ゴールデンウィーク以後も、海外団体客や修学旅行の予約が前年並みに入ったことで、第2、3週は満室に近い日が続いた。しかし、個人客の伸びが依然として悪く、稼働が低い日との差が激しいことから、前年よりやや低めに推移している。 ・宴会に関しては、5月に入って大型宴会も小宴会の予約も少なく、婚礼とともに調子が悪いなど厳しい状況である。
		都市型ホテル (役員)	それ以外	・5月は宿泊、宴会、レストランと全部門で前年売上を割り込む見込みである。2、3か月前は前年を上回っている部門が1、2部門あったが、さらに悪化している状況である。特に宴会、レストラン部門において、列車の脱線事故による周辺企業の懇親会自粛などの影響が大きい。
		競輪場(職員)	お客様の様子	・競輪と近接する競艇の開催日数を考えると、競輪、競艇両方のファンは休む時がなく、お金が続かないのではないと思われる。相変わらず、入場者1人当たりの購買単価は低下を続けている。
		その他レジャー施設 [イベントホール](職員)	販売量の動き	・今月は稼働日数が3月、4月に比べて少なかった。ただ、開催された催し物はいずれも客の入りがよく、全体的には盛り上がりが見られた。
	悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・プレミアム付きの買物券を発行しても、予定の半分しか消化できない。近所のスーパーを見回しても客の減少が目立つ。
		一般小売店[精肉](営業担当)	販売量の動き	・今年のゴールデンウィークは長期間であったため、その期間の出費が多かった。ゴールデンウィーク後は特に出費を控えているように見受けられる。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・愛知万博の影響だと思われるが、今月も4月に続いて前年比10%以上のマイナスとなっている。団体客、個人客ともに減少している。
企業動向関連	良くなっている	金属製品製造業 (管理担当)	受注量や販売量の動き	・1か月前に比べると残業時間が増えており、大型物件から単発物件まで注文が増えている。しかし、ほとんどが短納期のため、計画的な生産計画を立てられないほか、生産コストが上昇しているため思い通りの利益が上がらない。
	やや良くなっている	食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・業界で大きな事件があり、その影響で当社への引き合いが多くなっている。その一方で、業務用商品の使用量が中食の伸びとともに増加していることで、業界全体が上向きとなっている。
		一般機械器具製造業 (経営者)	取引先の様子	・今月は大きな案件の見積依頼が多かった。取引先には鉄鋼の大手企業が多いが、投資計画が目白押しである。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・原子力発電施設関連の発注がやや増えてきた。

	金融業（営業担当）	取引先の様子	・建機部品製造業のほか、中小の建築業、建売業、プラスチック材料卸売業、菓子小売業など、全般的に売上が回復している。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大阪市中心部における時間貸し駐車場の売上、利用台数が今年に入って徐々に増加している。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・東大阪市内のまとまった規模の工場用地の取得を希望する企業が多く、価格も上昇傾向にある。
	不動産業（営業担当）	取引先の様子	・賃貸マンションや貸事務所の空室は多くみられるものの、分譲マンション、収益物件用地などの取得競争は活発であり、売主の希望金額でも売れるようになってきた。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・広告の出稿量がテレビを中心に若干増加している。
	経営コンサルタント	取引先の様子	・クライアントの姿勢として、これまでは防戦一方であったが、不景気を前提としながらも攻めの発想が感じられるようになった。
	その他非製造業 〔機械器具卸〕 （経営者）	受注価格や販売価格の動き	・材料の高騰とともに商品の値上げが始まっているため、旧価格で購入する動きが活発になってきている。
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	取引先の様子	・景気が上向きになると増産する顧客が多くなるものだが、相変わらず月末近くになると、生産量を下方修正する顧客が多い。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の新年度の計画がようやく実行されつつある。さらに、製薬業界では統合の第1弾が始まり、需要が増えている。
	金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・かねてからうわさのあったゼネコンが民事再生法の適用を申請したほか、当社の得意先でも数件の倒産が発生している。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注は1月から3月までは調子が良く、今年度はかなり期待できると考えていたが、ゴールデンウィーク後は低調であることから、設備投資に対する慎重さを感じている。
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・引き続き好調な薄型テレビなどのAV機器に加え、空調関連も好調な荷動きを示しているものの、全体的には大きな変化がない状況である。
	その他製造業 〔履物〕（団体役員）	受注量や販売量の動き	・消費者ニーズの多様化により、注文の小ロット、多品種化の傾向が以前よりも強まっている。全般的には、一部のファッション商品を除いて受注量は減少している。
	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今月の輸送状況は全体的に昨年並みであったが、大型連休を取った荷主企業もあり、収入としては年間で一番厳しい水準となった。
	広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・勢いのある発注先が固定化されつつある。
	コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・大企業からは大口受注が続いているが、中小企業からの小口注文は減少している。住宅販売業界、IT関連企業などからの注文は堅調な伸びを示しているが、メーカー各社からの注文は軒並み受注件数、金額ともに悪化している。
		その他非製造業 〔衣服卸〕（経営者）	競争相手の様子
やや悪くなっている	繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の注文量が先月同様、前年に比べて2～3割減少している。価格の安い商品が主に動いている。
	金属製品製造業（営業担当）	取引先の様子	・熱処理や表面処理の外注加工業者の仕事が少なくなってきた。
	輸送業（営業所長）	それ以外	・毎年5月は輸入貨物の取扱が少なくなる時期でもあり、売上は前年と変わらないが、燃料の高騰によって利益が圧迫されている。軽油に至ってはこの半年間で1リットル当たり10円以上の価格改定が行われている。
	広告代理店（営業担当）	取引先の様子	・3月ごろは年度始めで年間の販促計画を立てていたが、実施に移ってくると、取引先の予算にはかなりの縮小傾向がみられる。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・4月は求人数が少なくやや不安になったが、5月の中旬から回復の見込みが出てきており、売上は前年の水準を大きくクリアできそうである。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・ここ数か月、求職者数は前年同月比で10%台の減少が続いている。また、前職を離職してから再就職するまでの就職活動期間が短縮傾向にあり、雇用環境の改善が進んでいる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今月になって、大手企業はもちろん中小企業からの求人も増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新年度が始まり多少落ち着いているが、依然として人材不足は続いている。一方で、正社員の募集をすれば大勢の人が集まるという正社員志向に変化はない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年度末の業務が一段落したものの、企業の新規事業や業務拡大に伴う求人が、微増ではあるが順調な伸びを示している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告出稿量がほとんど変化していない。大企業からの出稿は依然好調であるが、中小企業、特に大阪の地場産業からの出稿が低調であり、良くなっている気配が全く感じられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	雇用形態の様子	・職種を問わず、3～5時間のパート勤務の募集が増えてきたものの、希望者の集まりが悪くなった。求職者は少しでも長く働ける職場を求めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は減少を続けているが、一般の求職者が減少している一方、パート希望の求職者は増加するというように、一般とパート希望者では違った動きが出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年とほぼ同じ水準であり、特段の変化はみられないが、1年以上にわたり前年を下回ってきた新規求職者数をみると、今月は前年を上回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業において一部で新規求人募集の動きがあるものの、原油高の長期化や原材料の高騰により、求人申込の意欲が低下している。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・ゴールデンウィーク明けから求人広告件数の減少が顕著である。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数、有効求人数ともに、前月と比べて10%を超える割合で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月の新規求人数は、4月の新規採用の反動や、連休で稼働日が2、3日少ないこともあって例年減少する。特に今年は、2月、3月の新規求人が高水準であったため、減少幅が大きい。対前年では増加しているが、増加幅は減少気味である。一方、依然として請負、派遣求人が占める割合が高い。
	悪く なっている	-	-	-