

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	スーパー（経理担当）	・住民税の負担増による悪影響はみられず、消費は堅調であるほか、来客数の増加傾向が続いている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・クールビズの浸透でおしゃれをする男性が増えてきており、秋冬物に対しても需要が増える。
		家電量販店（経営者）	・今後もデジタル家電への需要が増えるほか、リフォームの増加に伴ってオール電化の需要も増える。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や新車購入の予約が徐々に増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・テレビCMの影響で、今後も来客数が増える。
		乗用車販売店（営業担当）	・各社で新型車が発表されることで、少しは客が動く。
		高級レストラン（支配人）	・猛暑でも観光客は減少することなく、盆明けも来客数は安定している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・今後もある程度安定した天候が予想されているため、来客数が増加する。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・12月には保険商品の銀行窓販が全面解禁となるため、その準備を進める一方で、営業職員経由の販売についても、商品や営業教育面でのこ入れを行っている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・建築基準法の改正により新規物件の供給が遅れているほか、旧価格物件は徐々に完売しつつあることから、今秋の新築マンション市場は販売在庫が減少する。それに伴い、需給関係は多少なりとも改善する。
変わらない		商店街（代表者）	・猛暑で客単価が上昇し、売上は順調に推移しているほか、秋物商材の取り置きを依頼する客も出てきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・年金問題についての話題が増えている。所得がさほど増えないなかで、時計も含めたいろいろな商品の値上げについて行けないという声が聞かれる。
		百貨店（売場主任）	・現状は消費に力強さが感じられない。特に、衣料品は必要な物しか購入がみられず、取引先も在庫の調整を行っていることから、大幅な売上増は難しい。
		百貨店（売場主任）	・厳しい残暑が続いて秋の気配が感じられなければ、観光客が増えないため、来客数は伸びない。
		百貨店（売場主任）	・今後は景気よりも気候の変化に左右される。一方、ガソリン代の高騰や税金、年金問題による節約ムードは、現時点ではあまりみられない。
		百貨店（売場主任）	・店頭売上は堅調に推移しており、この傾向はしばらく続く。ファッション傾向もどちらかといえばクラシカルであり、トレンドをみても大きなヒットアイテムは出そうにない。
		百貨店（企画担当）	・婦人服の動きの鈍さが際立っており、今後もすぐに回復基調になることはない。
		百貨店（営業担当）	・ごく一部の高額所得者以外は、買上金額が伸びにくい。
		百貨店（営業担当）	・2、3か月先に目立った新商品が出る様子はないことから、今の状態が続く。
		百貨店（統括）	・厳しい残暑で秋物商材の動きが悪く、2、3か月先も決して良くなることはない。
		百貨店（サービス担当）	・猛暑で秋物商材の動きは鈍いものの、相変わらず物産催事は好調に推移している。毎年恒例の北海道物産展も、今年は特に好調となっている。
		スーパー（店長）	・オーバーストアであるため、店舗数が減らない限り厳しい状態は変わらない。
		スーパー（店員）	・野菜価格が更に高騰すれば、販売量が落ちてくる。
		スーパー（管理担当）	・原油価格の高騰をはじめ、原材料コストの上昇が続いているほか、残暑が続くことによる生鮮品の高騰も懸念される。
		コンビニ（経営者）	・近隣の飲食店が廃業したため、当店への来客数が増えてきている。
コンビニ（店長）	・客単価を高めるヒット商品が出てくれば別であるが、レジ周りの品ぞろえを強化してきたものの効果は出ていない。		
住関連専門店（経営者）	・飲食店の出店に伴う引き合いもそれなりに来ているものの、短期間で回収するために投資を抑える傾向があり、1件当たりの販売額が減少している。それに伴い、売上も大きく伸びにくくなっている。		

住関連専門店（店長）	・企業からの注文量は確かに増えてきたものの、発注金額はまだ低いほか、個人客からの注文は依然として伸び悩んでいる。
その他専門店〔医薬品〕（店員）	・今後も暑い日が続くため、秋物商材の売行きに影響が出る。
その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・話題の芸能人を広告に起用したブランド商品で、イメージダウンにつながる事件が起こっており、秋の展示会シーズンでの集客に影響が出る。
一般レストラン（経営者）	・住民税の増税やガソリンの値上げによって生活のゆとりが失われ、外食機会が減少する。
都市型ホテル（スタッフ）	・ビジネス関連の宿泊に一時の勢いがなく、良くて前年並みである。また、宴会関係も予約の延期や規模の縮小が目立つほか、先行予約も最近では前年の水準を下回っている。
都市型ホテル（営業担当）	・宿泊の予約状況はほぼ前年並みとなっている。下期からは旅行代理店のパンフレットに記載される在阪ホテルの宿泊料金が上がることから、客室単価は徐々に上昇する。 ・宴会は一般宴会の受注が良く、売上は前年よりも増えるものの、婚礼は相変わらず受注が減っており、大変厳しい状況となっている。
都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊では個人客の動きが堅調であるものの、宴会の予約状況は婚礼も含めて芳しくない。
旅行代理店（広報担当）	・関西国際空港からハワイまでの座席供給量が10月から大幅に減るが、早期受注の効果もあって、今のところは申込が順調に入っている。ただし、年末年始に向けての影響は避けられないため、全体的には変わらない。
タクシー会社（経営者）	・企業による交通費の節約で、タクシーチケットの利用が大きく減少している。個人客についても、公共交通機関で間に合う場合はタクシーに乗らない傾向が定着している。
観光名所（経理担当）	・6～8月は来客数、販売額共に伸びていない。今月も暑さが厳しかったこともあり、来客はあっても販売に結び付かない状況が続いている。
競輪場（職員）	・例年に比べて、本場開催はかなり落ち込んでいるものの、場外車券発売の動きはあまり変わらない。
競輪場（職員）	・1人当たりの購買単価が低下傾向にあり、回復する要素が見当たらないことから、当面は低位のまま推移する。
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・コミックレンタルの導入店舗数が順調に増加している。
住宅販売会社（経営者）	・駅から徒歩5分以内の物件は例外として、マンション、戸建て住宅共に販売状況は非常に悪い。客の購買意欲が高まらず、物件を見に来てさえもらえない状況である。
住宅販売会社（従業員）	・マンションが販売不振であるにもかかわらず、今秋販売の新築物件は一段の高値が予定されている。それに伴って現在の売れ残り物件が相対的に安くなるため、動きが出てくる。
その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅取得意欲が高まる要因が何もなく、政府の支援策がなければ厳しい状況が続く。
やや悪くなる	
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・資材価格の値上がりなど、年末へ向けて収益を圧迫する要因が増えてくる。一方、販売量が増えていないにもかかわらず、畜産物の相場は高いままで推移している。
百貨店（経理担当）	・円高へと流れが変わったことで、輸入高級時計の買い控えがみられる。また、株価の回復が遅れていることで、百貨店の大型催事である宝石やじゅうたんの販売が今後悪化する。
百貨店（商品担当）	・以前にもみられたが、株価の下落に伴って百貨店の売上が落ちている。やはり気分的な要因で売上が大きく左右される。
スーパー（経営者）	・パートタイマーの確保が極めて難しく、時給を上げても集まらない。その結果、売場は何とか維持できても、売上増加や付加価値の向上が難しい状況となっている。
スーパー（企画担当）	・食用油や砂糖、大豆、コーヒーなどの値上げによる影響が懸念される。
コンビニ（経営者）	・昼の弁当類の売上が落ちる一方で、それをカバーできる商品が見当たらない。今後は客単価、来客数共に悪化していく。
乗用車販売店（経営者）	・暑い日が続いているにもかかわらず、エアコンの修理依頼は少ない。見込みが外れたことで、今後の収益のめどが立たない。
観光型旅館（経営者）	・秋の行楽シーズンを迎えるものの、ガソリンの高騰が続く限り、厳しい状況が続く。

	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊に関してはビジネスマンの予算が抑えられ、より安価なプランへの移行がみられる。一方、宴会の受注はほぼ例年並みに推移しているものの、婚礼はあまり伸びていない。	
	都市型ホテル（役員）	・先行きはやや悪くなるものの、宿泊の予約状況は前年並みであり、宴会予約も10、11月と好調なことから、前年割れまで落ち込むことはない。	
	旅行代理店（営業担当）	・株価の下落や、サブプライムローン問題といった心理的な不安要素は、旅行業界にとってマイナス要因となる。	
	その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・9月は人気グループのコンサートがあり来客数が増えるものの、プロ野球シーズンが終了となる10月以降は厳しい状況となる。社会人野球の試合が11日間行われるものの、企業イベントなどが中心となるため来場者数は減少する。	
	住宅販売会社（経営者）	・京都市では9月から新景観条例が実施されるため、新規住宅供給に大きな影響が出る。	
	住宅販売会社（経営者）	・建築基準法の改正で、新築住宅の建築確認申請に要する期間が延びたことに伴い、建築関係者の仕事の手が止まっている。	
	住宅販売会社（総務担当）	・販売棟数が増えなければ、着工戸数の減少を招き、最終的には業界全体の冷え込みにつながる。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・猛暑で来客数が減少し、それに伴って閉店時間が早くなるという悪循環が続いている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・盆が過ぎたにもかかわらず、昼、夜共にまだまだ暑いことから、これから秋になっても売上は伸びにくい。
企業動向関連	良くなる	建設業（経営者）	・これから年初にかけて、今の好調が続く。
	やや良くなる	繊維工業（企画担当）	・今まで控えられていた分、先のオーダーが増えている。
		金属製品製造業（管理担当）	・6月の建築基準法の改正に伴う駆け込み受注の影響で、当面は好調な状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・今月は非常に悪かったものの、秋には新しいマンションの入居が数件あるため、購読数が増加する。
	変わらない	化学工業（管理担当）	・全体はやや上向き傾向であるが、円高で主力取引先である電機業界のマインドがやや悪化するほか、在庫の圧縮傾向が強まることから、今後は横ばいで推移する。
		金属製品製造業（総務担当）	・民間の建築案件は増加してきているが、価格面での競争が厳しい状況は今後も続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の投資意欲は引き続きおう盛であり、この数か月と同じような状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外では新興国の経済が拡大していることから、設備メーカーにも注文が来ている。
		建設業（経営者）	・建設資材の高騰によって価格競争が更に激しくなるほか、技能労働者不足の問題も大きくなってくる。
		輸送業（営業所長）	・季節も変わって多少の荷動きはあるものの、例年を上回るほどの注文は来っていない。
		輸送業（営業担当）	・業界では郵政民営化による競争激化を懸念していたが、郵便事業会社の持つ大規模な設備も、それを活かすソフトがなければ脅威ではない。
		金融業（支店長）	・ガソリンスタンドを3店舗経営している取引先では、大型店との価格差が若干みられることで、客を取られるケースが多い。
		不動産業（経営者）	・規模のまとまった工場用地や、配送センター用地に対する需要は堅調に推移しており、価格も上昇傾向にある。
		不動産業（営業担当）	・土地の価格が上がりすぎて、客が買えなくなっている。一方で各種賃料が上がらないため、収益回りが低下し、投資目的の買手も少なくなっている。
		広告代理店（営業担当）	・ここ3、4か月は広告量に変化がなく、落ち着いている。
広告代理店（営業担当）		・秋口までは、テレビ広告やインターネット広告などの受注が順調に推移する。	
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・テレビ広告の市況全体が伸びていない。
やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・原料や資材が高騰しているものの、我々のような中小食品メーカーが量販店に値上げを申入れるのは難しい。経費の削減を進めているものの、今後は競合他社との生き残りをかけた価格競争が始まる。	
	繊維工業（総務担当）	・紙類や金銀系、引箔などの原材料の値上げに関する通知が来ている。商品の販売単価は低下しており、価格転嫁が難しいことから、今後は利益が圧迫される。	

		繊維工業（団体職員）	・これから年末の需要期に入るが、原油価格の高騰により、材料価格や染色関連の外注加工費の上昇が続いている。価格転嫁は容易ではないものの、消費者間で商品の安全性に関心が高まれば、国産品への需要が増加する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・コストの上昇に伴って製品価格を値上げできたととしても、希望の水準まで上げることは難しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・航空機や原子力関連の部品加工が予定より遅れており、その分は先行きの受注量が減少する。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビなどのデジタル家電は堅調に推移しているものの、猛暑で活発になったエアコンの荷動きは落ち着いてきている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・原油が高騰しているものの、競争が厳しく製品価格への転換は不可能であり、企業収益を大きく圧迫している。
		司法書士	・事件数の増加に結び付くような材料が見当たらないので、この悪い状態がしばらく続く。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・設備投資関連の商品の販売が少なくなってきているため、今後は悪化傾向となる。
	悪くなる	化学工業（経営者）	・取引先での価格転嫁が進んでいないため、当社もなかなか値上げできない。それによって収益が圧迫されつつあることから、今後は確実に悪くなる。
		化学工業（企画担当）	・秋以降は各メーカーでストックしていた原料も底を突く。原料相場の上昇分がまともな原価に跳ね返るが、販売価格への転嫁は難しい。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は4か月連続で上昇し、新規求人数も高水準で推移していることから、当面の雇用失業情勢は改善傾向が続く。一方、正社員の有効求人倍率は0.66倍と前年を下回っており、多くの求職者が希望する正社員雇用では厳しい状況が続いている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今後、正社員雇用は若干減少する可能性はあるものの、派遣スタッフへの求人は微増傾向が続く。
		人材派遣会社（経営者）	・企業の派遣ニーズにマッチする人材を集めにくくなってきている。企業は即戦力を求めているため、今後も人材不足の状況が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・企業の中途採用枠が増加しており、求職者がそちらに流れていくことから、派遣の登録者数は引き続き伸び悩む。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・50～60代の求職者、転職希望者が増加している一方、企業は20代後半～35歳ぐらいの即戦力を求めている。今後も、このミスマッチによる広告不振が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・秋以降は、新規イベントの開催や新企画により、下向き傾向に歯止めが掛かる。
		職業安定所（職員）	・求人全体は堅調であるものの、生産が好調な半導体や液晶関連でも、正社員でなく派遣社員で対応する事業所が多い。また、現在は雇用面への影響はないものの、製紙関係が原油の高騰で非常に厳しい状態にあるほか、製造業関係でも包装資材や運送代の高騰に苦労している事業所がみられる。
		職業安定所（職員）	・求人の傾向はこれまで人手不足への対応が中心であったが、企業の将来を見据えたものに変化している。
		職業安定所（職員）	・サブプライムローン問題や原油高の影響は、既に折り込み済みの感がある。突発的な原因が発生しない限り、短期的には今と変わらない。
		職業安定所（職員）	・管内への新たな企業進出もなく、雇用面での好材料が見当たらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・職人層は人手不足であるが、日雇労働市場の大部分を占める一般土工では求人が来なくなりつつある。日雇派遣が建設現場でも増えているとの声も聞かれる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・8月下旬の来校企業には、採用予定を充足できた企業と未充足の企業が混在しているが、これまで高かった採用意欲が少し鈍ってきている。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・紙媒体、特に新聞求人広告での女性の反響が悪いため、出稿量が極端に落ちている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元企業を中心に、9、10月の出稿予定に全く動きがない。前年比で80%程度の水準となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞離れの傾向は、今後も一時的に改善することはあっても、継続的な回復は困難である。
	悪くなる	-	-