

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	観光型旅館（経営者）	・これまでは異常気象で厳しい状況であったが、徐々に問い合わせが多くなってきていることから、先行きに期待が持てる。
		旅行代理店（店長）	・予約の流れは国内、海外旅行とも間際予約傾向が続いているが、国内旅行は前年比105%、海外は90%まで回復すると見込めることから、先行きに期待できる。
		競輪場（職員）	・11月に記念競輪を開催するにあたり、臨時場外車券売場を全国規模で設置展開することで、売上額の増加が見込まれる。
やや良くなる		一般小売店〔時計〕（経営者）	・ショッピングセンターをあげての大掛かりなバーゲンセールの手配があることから、先行きに期待できる。
		百貨店（売場主任）	・店舗の改装に伴い、先行きにやや向上傾向がうかがえる。
		百貨店（売場主任）	・宝飾、時計や海外ブランドなどの高額品の動きも堅調であり、特に高額品に対する購買意欲が高まっている。百貨店では高額品が牽引役となり一般商品に拡大していく傾向があるため、秋物衣料品がスムーズに立ち上げれば、年末まで拡大基調は続くと思われる。
		百貨店（企画担当）	・婦人ファッションを中心に堅調な動きとなっていることから、近く予想される在阪球団優勝セールでさらなる売上増加を期待したい。
		スーパー（経営者）	・気象庁の中期予報では来月以降は天候が回復するとの期待感がある。また、株価上昇や政局の変化により、世の中のムードに敏感に左右される食料品購買にも好転が期待できる。
		スーパー（企画担当）	・衣料品等の動きがやや活発になってきており、売上単価が上がってきているので、先行きに明るさがみえてきたように感じられる。
		衣料品専門店（営業・販売）	・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ため、秋冬物に期待が持てる。
		乗用車販売店（経営者）	・9月より環境に配慮した装置を付けなければ車が走れなくなるということで、それに関連した仕事が増えてくると思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年はモーターショーのある年なので、今後安全で排ガスのきれいな車への代替が加速するようと思われることから、先行きに期待できる。
		高級レストラン（支配人）	・今月に関しては、客単価は低いが来客数の伸びがあり、結果としては販売量の目標は達成できた。今後は徐々に安定した数字が見込まれると思われる。
		旅行代理店（広報担当）	・先行受注状況は悪くても、当月に入ってからからの申込で、なんとか格好をつけている状態が7月後半から続いている。そういう意味では9、10月以降も、当月に入ってからからの申込に期待が持てる。
		旅行代理店（営業担当）	・SARSの再流行と大規模なテロの発生という不安材料はあるものの、秋の先行受注が順調で、外的な影響がなければ高年層の客の受注回復も見込めることから、先行きは明るい。
		旅行代理店（営業担当）	・秋需要の国内旅行は順調に推移しているため、年末年始の海外旅行が秋口から動き出せば、先行きはやや良くなると思われる。
		タクシー運転手	・先日料金改定の申請を出し、10月より他社と同じ土俵で仕事ができるようになるため、今よりは多少は良くなるであろうと思われる。
		遊園地（経営者）	・秋の団体予約が前年より増えてきており、大型テーマパークの客が少し戻ってきたように思われることから、先行きに期待できる。
ゴルフ場（経営者）	・会員の活動は低下傾向が続くと思われるが、これをカバーすべく数年前から実施してきた対策の効果が出始めており、今しばらくはこの傾向が維持できると思われる。		
住宅販売会社（経営者）	・地価の動向、物件の販売数の増加から、景気の回復が感じられる。		

変わらない	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・10、11月のパーティー向けのドレスの注文が入ってきている。厳しい状況のなかでもこのような商品が動くということは、徐々に景気が戻ってきている証拠であることから、これ以上悪くはならないと思われる。
	百貨店(売場主任)	・社会保障負担が増大しても買い控えが起きていないことを考えると、一旦このままのペースで落ち着くのではないかと感じている。
	百貨店(売場主任)	・当社の基盤であるミセス層の財布のひもは、依然固そうである。ただ在阪球団の優勝セールなどの盛り上がりが見込めることから、現状は維持できると思われる。
	百貨店(売場主任)	・現状としては、前年売上を確保するか、売上を落としてでも利益を確保するか、どちらかを選択すべく商品の絞込みを加速させているため、今後も厳しい状況が続く。
	百貨店(営業担当)	・2、3か月後に向けた高額品、インテリア品の引き合いが少ないことから、厳しい状況が続くと思われる。
	スーパー(経理担当)	・酒類販売の自由化や営業時間の延長等のプラス要因はあるが、在阪球団優勝セールの行方は、競合店の動向次第でマイナス要因にもなりうると思われることから、不透明な状況が続くと思われる。
	コンビニ(経営者)	・当初この秋には酒類免許がおりる予定であったが、緊急措置法の対象地域となってしまう、1年間酒類免許の取得が見送られることとなった。業界全体が良くないなか、売上増につなげる要因は見当たらない。
	家電量販店(経営者)	・家電業界では、地上波デジタル開始に伴うAV需要に期待が持てるが、その力は未知数であることから景気変動の要素はないと考えられる。
	家電量販店(企画担当)	・AV関連、デジタル関連商品が伸びる季節に入り、またテレビもデジタル放送で良くなると思われるが、全体としてはまだまだ明るい素材がないことから、厳しい状況が続くと思われる。
	自動車備品販売店(従業員)	・顧客の動向をみる限り、12月の商戦を迎えるまでは地合いの好転は難しい。12月のボーナス水準がどの程度になるかが焦点だが、引き続きカー用品にまで支出を行う余裕のない状況が続くと思われる。
	一般レストラン(スタッフ)	・関西で考えれば、SARSの終息と在阪球団の優勝など良い材料はあるが、依然として不透明感がぬぐえない。
	観光型ホテル(経営者)	・集客方法やターゲットの絞り方次第で、旅行需要はかなり見込める。しかし、低料金が定着してしまったのが、売上全体としてはかなり厳しい状況が続く見込みである。
	観光型旅館(経営者)	・冷夏の影響で農作物に被害が出ているので、今後米等の市場にもなんらかの問題が出てくると考えられる。
	都市型ホテル(経営者)	・手元の予約受注状況は、9月は大幅な落ち込みが見込まれ厳しいが、10、11月は前年並みを何とかキープしているような状態であり、現状との大きな差はなさそうである。
	都市型ホテル(支配人)	・宿泊、レストラン部門の予約に回復の兆しが見えず、現状維持が続くと思われる。
	通信会社(社員)	・マーケットは飽和状態になりつつも予想より比較的好調に推移しており、しばらくこの勢いでいきそうに思われる。
	観光名所(経理担当)	・昨年度オープンしたフードテーマパークの効果が今後も来客数を引き上げると考えられることから、今の状況が続くと考えられる。
競輪場(職員)	・業界全体が大変厳しい状況に変化がないことや、公営競技は景気回復より1～2年遅れて回復基調になるといわれていることから、当面厳しさに変化はないと思われる。	
やや悪くなる	商店街(代表者)	・先月、食品や日用品中心の中堅スーパーがオープンしたが、特に生鮮食品で打撃を受けていることから、先行きについても厳しいと思われる。
	百貨店(担当者)	・9月以降は定価商品を秋物へ変えるが、特別優待等の値引き対応以外は動きは活発にならないと思われる。
	百貨店(営業担当)	・冬物商材などの早期展開の充実による、定価商品の展開強化を行うが、在阪球団の優勝セールの影響で前年実績の確保は難しいと考える。
	スーパー(経営者)	・冷夏の影響で地場の主力産業である観光、海のレジャーなどが不振であったため、その影響が今後出てくると思われる。
	その他レジャー施設〔球場〕(企画担当)	・今後は野球シーズンが終了しコンサートや企業イベントが主体となるが、現時点であまり多くのイベントが予定されていないことから、先行きの見通しは厳しい。

		<p>その他住宅 [展示場] (従業員)</p> <p>その他住宅 [情報誌] (編集者)</p>	<p>・住宅ローン減税の特例の延長も大した影響は出そうにないことから、先行きは厳しいと考えられる。</p> <p>・金利上昇局面にあるため、超低金利で購入できなくなることが売行きにブレーキをかけられる。</p>
	悪くなる	<p>一般小売店 [精肉] (管理担当)</p> <p>コンビニ (店長)</p> <p>その他サービス [学習塾] (経営者)</p>	<p>・今年から施行される流通履歴管理に関する法律に関して、その莫大な管理コストを商品価格に転嫁せざるを得ない状況になれば、牛肉消費が鈍化することになるため、今後食肉業界は厳しい状況になると思われる。</p> <p>・近くに競合他社が出店したため、先行きの見通しは非常に厳しい。</p> <p>・夏休み期間中は生徒が確保できても、それが後につながらない。生徒からは、勉強すること自体に冷めているような気配が感じられるため、先行きの見通しは非常に厳しい。</p>
企業 動向 関連	良くなる	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・取引先の上場間もない企業との話のなかに、先行きの明るさを感じることができる。
	やや良くなる	木材木製品製造業 (経営者)	・受注価格の引き下げが予想されるが、新規の受注が増えると思われる。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・今まで銀行には見向きもされなかったが、ここへきて中小企業融資ということで、積極的な姿勢が出てきた。金融機関のバックアップが前向きになってきていると考えられることから、先行きに期待できる。
		金属製品製造業 (営業担当)	・住宅取得優遇税制の締め切りが年内ということで、6月着工の駆け込み契約が激増した。その関係で秋以降仕事が忙しくなると思われる。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・8月に自社製品の開発が成功して1台目が売れたのに続き、9月納期で4台の受注が決まったことから、先行きに期待が持てる。
		輸送用機械器具製造業 (経営者)	・自動車及び関連業種で設備更新の引き合いが増えてきたように思われることから、先行きに期待できる。
	その他製造業 [ゴム製プラスチック製履物] (団体役員)	・年末を控えて、靴やその他の身の回り品の需要が上向きになると期待している。靴に限らず、今まで消費が低迷していた商品が年末にかけて上向くと思われる。	
変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	・秋に材料値上げが打ち出されているが、製品価格を上げることにに対しては顧客の強い抵抗が予想される。このことから収益率の低下は免れず、厳しい状況が続くと思われる。	
	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・大口の受注に成功しても相変わらずの短納期で、休日出勤や外注で対応しているが、原価高になり収益性は悪い状態である。しばらくこのような状態が続くと思われる。	
	電気機械器具製造業 (経営者)	・製造分野は海外シフトの傾向がある。それに伴ってリストラがさらに進み、企業業績が良くなっても消費は落ちると思われることから、厳しい状況が続くと思われる。	
	建設業 (経営者)	・とにかく新聞の折込チラシや住宅情報誌を媒体とする集客が悪すぎる。さらに契約に至る確率が低すぎる。この状態がここ2～3か月の間に改善されるとは思われない。	
	輸送業 (経営者)	・受注量は少しずつ増加して安定しつつあるが、今後、急に状況が上向いてくるという勢いが感じられない。	
	通信業 (営業担当)	・外資系企業による当社の買収が発表されたことに対して、ユーザーが安定性に何らかの疑問を持つと考えられるため、当面受注量は上向かないと考えられる。	
	不動産業 (経営者)	・大阪市内中心部におけるビルの需要は堅調であるが、程度の良い物件は品薄状況にある。しかしながら賃料は下落傾向にあるなど、下押し要因もあることから、今の状況が続くと思われる。	
	不動産業 (経営者)	・不動産賃貸業に限っては、賃料の上昇を見込める要素は何らなく、現状維持が精一杯である。	
	経営コンサルタント	・取引先の食品スーパーマーケット業界では閉店や倒産が一巡した感があり、新規出店を積極的に行う企業が目立ち始めたが、まだ先行きに期待が持てるまでには至っていない。	
	その他非製造業 [民間放送] (従業員)	・経済が好転したとしても、クライアントの宣伝費が増加するのはまだ先のことであることから、営業的な先行きは暗い。しかし、12月からの地上波デジタル放送開始など明るい材料も少なからずあるので、先行きの見通しはプラスマイナスゼロといったところと思われる。	
	やや悪くなる	繊維工業 (経営者)	・ここまで価格破壊が進んでいるにも関わらず、取引先からの販売価格の引下げ要請があることから、先行きの見通しは厳しい。

	悪くなる	繊維工業（経営者）	・取引先がまず在庫を販売対象としており、なかなかメーカーから新規で仕入れないことから、先行きの見通しは厳しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料の値下げ圧力は強いが、契約自体は継続されていることから、先行きに期待が持てる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・求人数は増えるが就職件数が増えないので、即景気回復とはならないが、良くなってきつつあると思われる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・顧客の経費削減姿勢が続いており、求人数の伸びには期待できない。また、長期的な展望を持てる企業が少なく、手探り状態が続いていることから、厳しい状況が続くと思われる。
		人材派遣会社（社員）	・企業のリストラは一段落の感があるものの、小口で短期的な雇用が多く、大口で長期的な受注が低迷しており、先行き安定した需要は現在のところ見込まれない。また、同業他社との競合が激化していることから、付加価値の高いサービスを見出さなければ、新規雇用は望めないと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大手百貨店にあった在阪球団グッズ売場が拡大した際に、全国各地からの売込みが殺到するなど、大きな動きになっている。9月中には優勝が決まると思うが、在阪球団優勝の勢いにぶら下がる以外は明るい兆しがない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人倍率の改善などの好材料もみられるが、求人広告の本格的回復にはもう少し時間がかかると思われる。
		職業安定所（職員）	・卸・小売業、飲食店及びサービス業において求人が増加傾向にあるが、雇用形態についてはパートタイム求人にとどまっている。求人数の増加要因については、新規店舗のオープン等が上げられるが、依然として倒産、閉店等による解雇が増加していることから、厳しい状況が続くものと思われる。
		職業安定所（職員）	・人材派遣業、業務請負業の求人意欲は増大しているものの、賃金水準が低く、求職者にとって魅力がある求人となっていないことから、厳しい状況が続くと思われる。
職業安定所（職員）		・雇用調整を予定している事業所からの相談が続いている。また、減少傾向にあった求職者も先月より対前年比において増加しているなど、厳しい状況が続くと思われる。	
学校〔大学〕（就職担当）	・学生の内定率は文、理系ともに前年比3ポイント減少している。企業の質重視の基準に学生が応えきれていない。今後も厳しい状況が続き、学生の就職活動は長期化する様相である。		
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-