

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	コンビニ（経営者）	・酒類販売ができるようになり、それに菓子、惣菜類が付随して売れ始めたことから、先行きに期待が持てる。	
		通信会社（経営者）	・半年先を見越した見積依頼が増えている。	
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・昨年は新築マンション供給が減少したことで、販売在庫の増加が抑えられたため、今後の新規供給の増加が期待される。	
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・昨年のタウン誌のお年玉企画では申込が前回の約3倍に増加するなど、地域での認知度が高まっていることから、今後の集客に期待できる。	
		百貨店（売場主任）	・これまで買い控えていた客やフリー客が春夏物の先買いに入ると予想される。またトレンドアイテムの芽がいくつか見えており、昨年とはかなり違った色、素材が出てくることなどから新しい需要が出てくる。	
		百貨店（経理担当）	・少し暖かくなったこともあり、若年層の動きが出てきた。また、婦人服の高額商品については大きく落ちこんでいないため、今後は少し良くなることが期待される。	
		百貨店（営業担当）	・薄型テレビを買うと、次はソファやテーブルなどリビング商品を買換える客が多いことから、需要の増加が期待される。	
		スーパー（経営者）	・引き続き畜産物関係の不安材料は残るが、農産物の相場も昨年に比べて引き締まっており、右肩下がりだった水産物の需要も堅調な推移が予想されることから、しばらくは現在の好調が続くと思われる。	
		家電量販店（店長）	・アテネオリンピックに向けて、大型テレビや録画機の動きも良くなっていく。大型液晶テレビの価格が安くなって手ごろになってきているため、今後売上は伸びる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・2月、3月に車検を控えている客が、新車のカタログや、見積を取るために来店することが多かったため、先行きに期待している。	
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊部門、宴会部門ともに今後の伸びが見込まれるほか、レストラン部門も食材以外は懸念されるところがなく、順調に推移する見込みである。	
		旅行代理店（経営者）	・SARSの再流行などのアクシデントがなければ、海外旅行がもう少し上向くのではないかと期待している。	
		タクシー運転手	・車両が新しくなることや、タクシーに乗ろうという客が増えつつあることから、先行きに期待が持てる。	
		通信会社（社員）	・アンケートによると、携帯電話を1年以内に機種変更をしたいと考えている人が多いという結果であったので、今後ニューモデルの好調な売行きが期待される。	
		観光名所（経理担当）	・昨年の10月以来、来客数も売上も前年比で少しずつ伸びている。天候が良好である影響もあると思われるが、一時よりは少し上向いていることから、先行きに期待できる。	
		美容室（店長）	・4月は開店1周年に当たり、記念イベントなどを大々的に開催する予定であることから、売上の増加が見込まれる。	
		変わらない	百貨店（売場主任）	・高額商品を中心に売上は徐々に回復傾向ではあるが、来客数は減少していることから、全体としては今後も厳しい状況が続く。
			百貨店（売場主任）	・昨年のヒット商品が継続して売れなくなっている傾向にあり、また今後のヒット商品の予測が困難なため、メーカーも生産を抑え気味である。したがって大きな回復は期待できない。
			百貨店（企画担当）	・春物商品などにやや動きがみられるものの、今後商況全体をけん引するような商材は見当たらないため、一進一退の状態が続く。
			百貨店（営業担当）	・今後、新規催事を積極的に導入することで前年実績の確保をねらうが、大型スーパーの出店が近畿圏に相次いで予定されているなど、まだまだ厳しい状況が続く。
スーパー（店長）	・家電など製造業の上向き傾向がまだ食生活に反映されておらず、食品スーパーにとっては厳しい状況が続く。			
スーパー（経理担当）	・BSEや鳥インフルエンザの影響は今のところ限定的だが、さらに広がりを見せた場合には影響が懸念される。外食からスーパーへ需要の移動が起こる可能性もあるが、現段階ではまだ不透明である。			

	家電量販店（企画担当）	・今年、オリンピックを始めとしたイベント効果などに期待できることから、春先に向けて需要が徐々に高まることが期待される。
	その他専門店〔医薬品〕（店員）	・店舗のリニューアルや改装後の売出計画をしているが、単価の問題で若干販売価格を落とさざるを得ないことから、今後も厳しい状況が続く。
	一般レストラン（スタッフ）	・BSE、鳥インフルエンザ、コイヘルペスなどによる外食業界への影響は大きいですが、これは消費の低迷にはつながらない。
	観光型旅館（団体役員）	・SARSや鳥インフルエンザ、イラク情勢などの不安要素があり、好転するという確信が持てない。
	都市型ホテル（経営者）	・現在の手持ち予約を見ていると、2～3か月後もほぼ現状維持の状態である。
	都市型ホテル（支配人）	・企業の会議や研修などの会場予約はやや増えている。経費節減から値下げの要請が厳しい状況ではあるが、今後も現状維持で推移する。
	旅行代理店（広報担当）	・在阪球団応援ツアーのような、目的性のあるものについては客が増えているが、通常のツアーには申込が少ない状況であることから、今後も厳しい状況が続く。
	通信会社（経営者）	・新しい提案、新技術の開発案件などのモデルを見出せない状態で、客への提案が難しい。
	観光名所（経理担当）	・現況では派手な宣伝やお金をかけたイベントが出来ないため、話題性のあるイベントを開催して前年実績を維持していかざるを得ない。
	遊園地（経営者）	・都市近郊の遊園地の閉鎖が相次ぐなど、生き残りに努力しているのが現状であることから、今後も厳しい状況が続く。
	ゴルフ場（経営者）	・業種によっては良くなっている会社もあるが、公私ともにまだまだゴルフにお金をかけられない状況であることから、先行きにはまだ期待できない。
	その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・イベント主催者は少ない経費での運営を強いられているので、今後は常連客であっても規模の縮小や中止が発生しそうです。
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・レンタル部門はDVDへの切替え、競合店との競争激化が続く見通しである。販売部門においてはビッグタイトルもなく、先行きが不透明である。
	住宅販売会社（経営者）	・不動産の需要が増加しているエリアと減少しているエリアが二極化しており、総合的な需要が増える要因が見当たらない。
	住宅販売会社（従業員）	・マンション、建売、土地などの動きが活発化しておらず、一般戸建の受注も昨年並みであることから、先行きには期待できない。
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	・今の状況では、家を新築する気持ちになりにくいと考えられるが、1月は新築の計画がない客の来場が増えるなど、今後も住宅ローン減税の延長が少しは後押しとなりそうである。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・来客数、販売量ともに動いていない。冬物セールも売れないため、早々と春物に切り替えている。先行きの見通しは暗い。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・消費税の内税表示に伴い、消費者が割高感を感じる事が懸念される。それに慣れるまでは若干の落ち込みが予想される。
	スーパー（経営者）	・年明け早々に近隣の同業他社が2社連続して倒産するなど、周辺地域の景況感是非常に悪く、先行きには期待できない。
	コンビニ（経営者）	・久々のヒット商品も長期的に持続するかどうかは疑問で、全体的な売上減少の歯止めにはなれないことから、先行きには期待できない。
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・ドラッグストアの店舗は現在でも供給過多気味である。さらに同業種の出店が相次いでいることから、今後はつぎし合いになることが懸念される。
	都市型ホテル（スタッフ）	・例年受注していた大口の新入社員研修が東京開催に変更され、またプロスポーツ団体も競合施設での宿泊に変更になったが、これらのマイナスをカバーできるだけの要素が見当たらない。
悪くなる	百貨店（売場主任）	・消費税の内税表示が与える割高感などが懸念される。また、特選ブランドの値上げによる低迷、ファッション関連商品でのヒットアイテム不在など、今後の回復には期待できない。

企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・ 土壌汚染調査分野では大阪府の条例が施行され、また電線類地中化分野では国土交通省が景観に関する規制を法律化しようとしていることから、業界が更に活性化することが期待される。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・ 従来からの顧客による発注量が増える予定であり、さらに新規受注もあることから、売上増加が期待できる。
		化学工業（経営者）	・ 得意先の業績が二極化しているが、勝ち組に売上を引き上げられる形で徐々に売上が回復基調に乗ってきたことで、先行きに期待できる。
		金属製品製造業（経営者）	・ 鉄鋼関連は世界的な原料高による一次製品の値上げから、前倒し発注などの仮需による活発な荷動きが出始めている。
		金属製品製造業（経営者）	・ 価格については相変わらず厳しい状況が続いているが、会計年度末に向けて、予算消化のための小口案件が若干出始めている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 今後数か月は前向きに推移すると予想される。ただ市場規模は縮んだままなので、商談での競争は激しく、一歩間違えば戦列から離脱しなければならない状況は今後も続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 航空機以外のほとんどの業界は忙しくなっているようで、受注活動を航空機以外にシフトして受注を増やしていることから、先行きに期待できる。
		輸送業（営業所長）	・ 自動車NOx・PM法によってトラックが減っており、トラックの確保が困難になる恐れがあるものの、年度末に向かって、国内貨物、輸入貨物は活発に動くことが期待される。
	コピーサービス業（従業員）	・ 4月から消費税の内税表示が始まることで、印刷業界は徐々に需要回復が見込めそうである。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 一般家庭向けの調味料などの瓶を作っているが、これらが売れていないことから、まだまだ厳しい状況が続く。
不動産業（経営者）		・ 収益マンションの取得希望者が多くなってきているが、立地条件などの良い物件が市場に不足しているため、先行きに期待するまでは至らない。	
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・ 繊維、特に靴下、パンストの業界では価格、販売量ともに悪化する傾向に全く歯止めがかからない状況であることから、先行きには期待できない。	
	繊維工業（団体職員）	・ 輸入タオルがまだ増加傾向にある。このまま綿糸価格の高騰が続くと、採算に大きく影響する。流通段階では一部国産品を希望する動きもあるが、まだ需要を喚起するには至っておらず、まだまだ厳しい状況が続く。	
悪くなる			
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ 即戦力でないスタッフに仕事が入らない状況が顕著になり始めているが、年度末にかけて仕事量は増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 毎年需要が高まる時期ではあるが、今年は特に銀行、生保、損保関係の要員募集の伸びが期待される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 企業の採用意欲がおう盛で、来年度採用中止の案内文書が大幅に減っていることから、先行きに期待できる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・ 大阪本社の企業では、精密機械、工作機械などのメーカー及び賃貸中心の不動産業の業績が順調のようである。これらの業種では次年度大卒者の採用数を増やす企業も多いため、先行きに期待している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ 全業種、業態にわたって求人数の底離れがみえるが、需要拡大期に入るかどうかは4月の需要期における結果をみるまでは判断できない。
		人材派遣会社（社員）	・ 金融機関の再編などにより一時的な需要は高まっているが、長期的に大きな売上増加は期待できない。
		職業安定所（職員）	・ パートの職を探している人は全体の8%であるが、求人数については33%を占めている。非常に求人と求職のマッチングが難しい状況であることから、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・ 自動車産業と情報産業は雇用に積極的で、製造業請負各社がその獲得にしのぎを削っているものの、流通業、特に百貨店などの回復が遅れているので、更なる雇用の増加には期待できない。
	悪くなる	-	-