

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	通信会社（社員）	・テレビに対する需要は本物で、それに伴う消費は増えてくると予想される。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・デベロッパによる仕込み段階での不動産価格が明らかに上昇基調に転じており、来春以降販売される住宅の相場は確実に上昇する。既に仕込みを終えた案件の含み益も期待できるため、業界の景況感は上がってくると予想される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・リニューアル後、商品構成等で消費者ニーズに合ったのか、来客数、売上ともに好調で前年比118%となったことから、先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・根本的には厳しい状況が予想されるものの、暖冬の影響でコート商戦のずれや、クリアランスの買い控え等が予想されることから、1月以降の売上はやや上向きの見通しである。
		百貨店（売場主任）	・婦人服市場は気温や市況の影響があるほか、ヒットトレンドがないことから、現在が底であると思われる。冬から春にかけては、特に新しいトレンドはないものの、素材感や色使いなどの変化が予想されるほか、阪神・淡路大震災から10年目という一つの節目を迎えるにあたり、顧客心理がポジティブに変化することが期待される。
		百貨店（売場主任）	・売場は既にクリアランスセールに突入している時期にあたるが、早期立ち上げの春物については苦戦を強いられると思われるものの、実需によって一気に防寒商品が売れると予想される。
		乗用車販売店（経営者）	・来年より自動車リサイクル法が新たに施行され、新車を購入する客が増えると思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出そうともあって来客数が増加し、さらに店頭販売が伸びることで、販売量全体の増加が期待される。
		一般レストラン（スタッフ）	・この先、周辺ではいろいろな施設ができる予定であり、来客数の増加に期待できる。
		旅行代理店（店長）	・景気の動向に左右されない卒業旅行の増加によって、若干回復基調になると予想される。
旅行代理店（広報担当）		・中部国際空港が開港し、愛知万博の開催を間近に控えた時期なので、国内旅行はもとより訪日外国人旅行に活気が出てきているものと思われる。	
美容室（経営者）	・1月には近隣に大型マンションができるので来客数の増加に期待している。		
変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・12月の予約状況や過去の売上の推移をみても、上向いてきているので、しばらくはこの状態が継続すると考えている。	
	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・デジタルカメラやカメラ付き携帯電話の普及により、プリントの売上が日々少なくなっている。今後もこの傾向は更に加速するものと思われる。	
	百貨店（経理担当）	・原油価格の高騰が消費にどのような影響を与えるかは分からないが、姫路地域においては大型ショッピングセンターが郊外に相次いでオープンしており、中心商店街の地盤沈下が一段と進む。	
	百貨店（営業担当）	・ブランド品、高級宝飾品、美術品等の引き合いが最近では少なくなってきたが、今後上向きになる見込みがない。	
	スーパー（経営者）	・競合店のチラシ、特売に客が非常に敏感であり、特売商品しか買わないという動きが今後も続く。	
	スーパー（店長）	・台風、新潟県中越地震による農作物の価格高騰で、消費者が節約ムードのまま年末年始に突入するので、食料品よりも大型の買物、旅行などにお金を使うと予想される。	
	コンビニ（経営者）	・寒さのため外出する客は減少するが、今のところは集客の目玉を毎週作ることで来客数を増やし、売上の微増につながっていることから、現状を維持できると考えている。	
	コンビニ（店長）	・台風や新潟県中越地震、円高の影響が懸念されるほか、国家予算がイラク関連に使われているようで、国内の景気対策の方に回っていないと思われることから、更に悪くなる。	
	家電量販店（店長）	・家電製品は長期保証が増えたことで、買い替えより修理が増えているが、逆に良い商品を購入する客も多くなっていることから、全体としては変わらない。	

家電量販店（経理担当）	・今後2、3か月は冬物商戦の最中で、暖房器具、大型テレビ、新型ゲーム等を中心に売上は期待できるが、依然として価格競争は厳しく、利益面では売上ほどの伸びは期待できない。
乗用車販売店（経営者）	・良くなるという材料が見当たらない。また悪い材料として、新潟県中越地震や台風による水害がかなり尾を引くものと思われる。
乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表されたが、来客数が少なく成約も少ないことから、厳しい状況が続く。
住関連専門店（経営者）	・全般的に雰囲気は良くなってきているが、1月以降の商品単価の値上げ要請が増えている。物価の先高を見越して、購入を急ぐ動きも一部にみられるなど、消費への影響がどのような形で出るのかが不透明である。
一般レストラン（スタッフ）	・新潟県中越地震、台風による災害で、客が自分の生活を守ろうとしているようである。消費そのものが活気を失っていることから、この先も状況に大きな変化はない。
観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況をみても、確定した団体旅行が例年より少なくなっており、悪い状況が続いている。最近では実際の予約発生も多いが、それに少しでも期待を持たざるを得ない状況である。
観光型旅館（経営者）	・石油価格の動向で家計の支出は抑えられるであろうが、温泉への湯治や磯釣りの帰りの立ち寄りがみられるなど、客の様子は様々で、レジャーや行楽での支出がさほど控えられるとは考えていない。
観光型旅館（団体役員）	・この7月に世界遺産に登録されたが、これによる盛り上がりが一過性のものになるか、更に発展していくかがカギになる。ただ、来年は愛知万博が開催されるため、エリア的にみて少し陰りが出るのではないかと思われる。
タクシー会社（経営者）	・繁華街の人出自体が非常に少なく、また今後増えるような雰囲気も感じられない。人が集まらなるとタクシーに乗ることも少なくなるほか、交通費の節約の動きもあるので、厳しい状況が続く。
観光名所（経理担当）	・4月から6月頃は来客数も顕著に増え、客単価も何とか下げ止まりの期待感があったが、今夏の酷暑、台風、新潟県中越地震等の影響もあり、来客数、販売量、客単価が悪化傾向にある。冬の賞与が少しアップするといわれているが、我々の業界ではあまり期待できない。
競輪場（職員）	・従前に比べて、来客数、平均購買単価等の減少幅が小さくなってきており、下げ止まり感はあるが、依然として減少傾向に変化はなく、当面は横ばい状態で推移する。
その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・ここ数か月先はほぼ予約が入っており、新規の紹介は断っている。
住宅販売会社（従業員）	・最近は投資目的の購入も増えており、住宅購入者層も多様化しているが、株価が安定しないため、投資目的での購入は控えられる傾向がある。ただし、通常ファミリーマンションの売行きは好調であるため、総合的には変わらない。
やや悪くなる	
一般小売店 [衣服] (経営者)	・例年この時期は冬物商品の売上が伸びる時期であるが、今年は暖冬のため冬物衣料の落ち込みが目立つので、先行きは悪くなる。
スーパー（広報担当）	・相次ぐ大型ショッピングセンターの開店により、競争環境は依然として厳しい状況が続く。
コンビニ（経営者）	・周辺でのコンビニ需要は飽和状態にあるが、その中で来月にも新規出店があることから、売上の減少は免れない。
一般レストラン（スタッフ）	・自然災害が続いており、消費税の増税、サラリーマンの配偶者特別控除の廃止等、家計を圧迫する要素が多い。
都市型ホテル（経営者）	・神戸のホテルは、大阪方面の業況によっても影響を受けるが、大阪に好材料が少ないように聞いているので、値崩れや過当競争が起こる可能性は十分にある。
都市型ホテル（支配人）	・通常の会議、研修の予約動向に変化はみられないが、宴会予約の入りが遅い。その他の部門についても上昇気配がみられない。
都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては12月に修学旅行を多く取ることができたが、小規模であり人数ベースでは前年並みとなっている。アジアからのインバウンド客に関しては、今のところ前年並みに動いている。あとは個人客の動き次第である。宴会に関しては、婚礼の落ち込みの部分が大きく、一般宴会でのリカバリーが厳しい。

		通信会社（経営者）	・通話料金など、携帯電話にまつわる電話会社の収入が今後も減少することが予想され、その影響で販売促進に以前のような費用を充てることができないと予想される。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・現在はプロ野球のオフシーズンで、シーズン中に比べて来客数はあまり多くない。今後2、3か月先についてもイベント数が少なく、来客数が更に減少する見込みである。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション素地の仕入価格が上昇しているが、販売価格を上げた場合は、市況を考えると契約率が落ちるのではないかと予想される。
	悪くなる	その他専門店 [宝石] （経営者）	・今月の中旬より、クリスマスのセールに入っているが、今の時期にこのような販売状況が続いていると、年末は大きな期待は持てない。2、3か月先は現在よりもっと悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	輸送業（営業担当）	・2月頃からは学習机が売れるシーズンに入り忙しくなるが、今年に入って取引先の新規出店が3店舗あったため、例年以上に期待できる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・予想以上に新規事業の受注が見込め、受注価格も高い水準にあることから、先行きに期待が持てる。
		金属製品製造業（営業担当）	・超大型物件の受注が決まり、仕事量が確保できる見込みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資計画が積極的であるため、その恩恵があるのではないかと期待している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・冷凍機盤の受注予定につき、来年の8月ごろまで見通しが立っている。
		通信業（営業担当）	・競争力のある新サービスがリリースされるため、一時的に利益は上がるものと思われる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・一時的に良くなっていた感があるが、年始にかけてもこのような気候で、野菜、卵などの気温に左右される商品価格が高騰すれば、当社が製造している調味料も影響を受ける。
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関連部品等の海外からの引き合いが増えているが、最近の円高による国際競争力の低下に一抹の不安を感じる。
		建設業（経営者）	・民間関係の工事は若干であるが上向きである。しかし、鉄関係の価格が高騰して予算を圧迫しており、内容は厳しい。
		建設業（営業担当）	・不動産売却に関する情報量が少なく、都心の事務所や郊外の工場、配送センター用地も良い物件が出てこない。企業のリストラも一段落したことで、土地所有者が取引状況を眺めている状況が目立ち、年度末に向けて売却される物件も少ない。不動産取引や建築プロジェクトについても、全体的に低調であることから、厳しい状況が続く。
不動産業（営業担当）		・神戸市でも中央区から西の兵庫、長田、須磨、垂水方面ではまだ地価の下落が続いており、特に西区、北区では下落が顕著である。いかに中央区から東方面が上がってきているとはいえ、全体的にはまだ横ばいの状態が続くのではないかと考えている。それにより、景気もまだ横ばいの状況が続く。	
コピーサービス業（従業員）		・顧客の業種、業態でオーダーの頻度や量が大きく変動している。例えば、広告代理店やIT関連企業ではおおむね減少傾向にあるが、各種専門学校では来年度の入学案内等のオーダーが例年を大幅に上回っている。また、ハウスメーカー及びその関連設備メーカーからのパンフレット等のオーダーも前年比150%ほどの伸びを示しているため、ほぼ変動はない。	
やや悪くなる		化学工業（管理担当）	・原油高による素原材料の値上げが止まらないので、品不足の影響が出てくる。
	電気機械器具製造業（企画担当）	・年末までは住宅ローン減税による駆け込み需要が見込めるが、年明け以降はその反動が出るという情報が多い。10月から3月でみると、前年比でほぼ100%の見込みである。	
	金融業（支店長）	・鋼材の度重なる値上げにより、トン当たり2万5千円上がっている。その材料が今後納入されるが、販売コストに転嫁できるかどうか非常に難しい。	
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・企業に人材不足感が出てきており、成約には至っていないが、以前より派遣等の商談に耳を傾けてくれていることから、先行きに期待できる。

	民間職業紹介機関（職員）	・新潟県中越地震の災害復旧工事に、近隣県の土木建築業者から労働者が派遣されると、今度はその地域が手薄になるので、当地区労働者も補充労働力として求人される形になっている。持続力は弱いと考えられるが、雇用の底上げになるだろうと、地域の人々も期待を持っている。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ここ2、3か月、仕事量はかなり増えているが、求職者側で正社員志向が依然強いので、人材不足によるミスマッチの起こる可能性が高い。また企業から提示される価格については、特にIT業界でこの2、3か月はかなり下がっているため、そろそろ底ではないかと思われるが、今後2、3か月はこの状況が続く。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・新卒採用や中途採用及びアルバイト、パート採用とも、上向き基調といえるほどの力強さはない。また、中堅、中小企業では生産工程の見直しによる積極的な人材の重点補充が行われるなど、局面ごとの採用意欲の差がまだまだ大きいことから、先行きは不透明である。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・小規模企業や個人商店からの求人広告は低迷し、3行から10行の求人広告についても減少している。アウトソーシング型の求人募集がやや増えていることから、この就業体制が安定化してきたのではないかと考えられる。その枠の中での人の動きなので、格段に良くなるということはない。
	職業安定所（職員）	・非正社員の求人が増える中で、就職した後、雇用期間満了等により再び失業するといった、一時的な雇用による失業の回避が増えており、安定した雇用につながっていない。
	職業安定所（職員）	・管内の企業動向は、大企業を中心に売上や収益の好調な企業が多くを占めるものの、雇用に関しては、正社員雇用ではなく派遣、請負を中心とした一時的な採用をする企業が多く、全求人数に占める派遣、請負求人の比率も約30%強と高い水準で推移している。そのため、求職者の希望条件とは逆に、不安定雇用の要素が強い雇用形態が多くを占めていることから、先行きは不透明である。
	学校〔大学〕（就職担当）	・大学へ来校する企業の動向をみても、業界内で勝ち組と負け組の明暗が大きく分かれつつある。製造業においても、技術力のある企業は海外進出等で積極的に採用する方針だが、直接的に原油価格の高騰の影響を受ける業界が採用を抑制する可能性もあり、先行きの見通しは不安定である。
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞媒体は料金が高いので、正社員を採用する時は使ってもらえるが、パート、アルバイトになるとフリーペーパーになる。11月は瞬間的に正社員募集が多かったが、12月からは再び通常の募集に戻ることから、新聞媒体を主に扱っている当社としては厳しくなると考えている。
	職業安定所（職員）	・高水準の新規求人が今後も継続するとは限らない。年末年始以降、消費者の動向に注目する必要がある。
	民間職業紹介機関（支社長）	・企業の採用予定人数の減少傾向と、採用基準の上昇がみられる。特に大手メーカーにおいてこの傾向が強くなりつつあることから、先行きには期待できない。
悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・景気回復を引っ張ってきたデジタル家電と、自動車関連企業における人員ニーズが停滞を始め、他の産業においても拡大基調はみられない。更に、中国の需要に依存している素材産業においても、先行きの不透明感から、生産能力増強を図る動きは少ない。また、住宅関連についても大量供給は一服したほか、個人消費でも将来の社会保険と税負担の増加が明らかになったことで、消費マインドがシビアになる。