

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）	・近くの競合店が閉店したために上向いてきたほか、色々な販売活動の結果、従来の客にも刺激を与える効果が上がっていることから、より一層売上が伸びるものと思われる。
		通信会社（経営者）	・現時点で、今期売上見込みが上方修正となる受注が予定されている。
	やや良くなる	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・空き店舗が少しずつであるが埋まってきたことから、先行きに期待が持てる。
		百貨店（経理担当）	・リニューアルを実施継続中であるが、実施済みのところは確実に来客数が増えている。また、それに伴い競合店が大きく売上を落としているわけではないことから、先行きに期待できる。
		コンビニ（経営者）	・春休みに入ってからカードゲーム機の利用頻度が高まった結果、来客数のアップや活気につながっているほか、周辺人口も少しずつ増えているので、期待が持てそうである。
		家電量販店（経営者）	・4月より京都市内で地上デジタル放送が開始されるのに伴い、デジタル関連商品への注目度が上がる傾向にあることから、先行きに期待している。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の売行きが好調であり、車検その他修理も順調であることから、先行きに期待が持てる。
		乗用車販売店（営業担当）	・ガソリン価格の高騰の影響で、高排気量車は売れなくなると思われるが、コンパクトカーの売行きに期待を寄せているほか、3か月後には新型車が出るのでやや良くなる。
		住関連専門店（経営者）	・現在進行中の新規開店の案件が受注に結びつければ、ある程度の売上げ増が期待できる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、今年に入ってからやや上向きになってきている。単価は依然として低いものの、愛知万博の流れでアジアからの個人、団体の予約も入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（経営者）	・個人、団体ともに問い合わせが多く、愛知万博は大きな商材になるものと期待している。
		旅行代理店（店長）	・愛知万博も開催が近づくとともに宿泊商品の予約受注や入場券の購入も増加し、かなりの盛り上がりが出てきたことから、先行きに期待できる。
		タクシー運転手	・先日、愛知万博の下見のついでに大阪観光に来た客が乗車したが、春から夏にかけてこのようなケースがみられるのではないかと期待感がある。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・平成16年度の販売実績は前年を上回る見込みで、解約や失効等による保有契約の減少額も大きく改善している。この流れが今後も続くことが期待されるほか、各企業が新卒者の採用数を増やしているため、新規契約数もそれに比例して増加するものと予想される。
その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅の在庫調整がかなりの勢いで進んでいる一方、供給予定がやや不透明なため、このところ住宅市場では品薄感が続いており、地域によっては相場上昇が顕著になってきている。このままの状況が続けば、中古住宅も含めて相場が上昇スパイラルに入る可能性がある。		
変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	一般小売店〔酒〕（経営者）	・6月はオープン記念イベントが予定されているほか、4、5月についてはグラスワインフェアもあるので、それなりの期待を持っているが、効果が出るかどうかは予想がつかない。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・客の飲食店利用回数は極端に減ってはいないが、1回当たりの利用額が少なく、また単価の安いチェーン店へ流れている。したがって、喫茶店などの新規出店はあるものの、同じ割合での廃業も目立つことから、先行きの見通しはまだ厳しい。
	百貨店（売場主任）	・高額商材や人気ブランドなどの動きは堅調で、今後やや盛り返すものと思われるが、厳しい状況は依然として変わらないものと思われる。クリアランスセールは毎回順調であり、プラス効果に期待している。	
	百貨店（営業担当）	・リニューアル効果は、あと2、3か月はもつと思われるが、訪問販売による高額品の引き合いは減少気味で、ごく一部の顧客しか期待できない。	

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
		百貨店（サービス担当）	・乗客数が前年比約5%減で推移しており厳しい状況であるが、愛知万博のオフィシャルショップは売上が予算を大幅にオーバーしているため、それが百貨店本体の苦戦をカバーして前年並みの推移になるものと予想される。
		スーパー（店長）	・昨年に出店した競合店のチラシを客がうまく活用し始めたことから、乗客数、単価ともに厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・前年のオリンピックの反動で、テレビやDVDの売行きは悪化すると予想される。台数はカバーできて、単価ダウンの歯止めがかからない。
		乗用車販売店（営業担当）	・当社オリジナルの部品付き乗用車を販売するが、利益は少ないため、あまり変化はないものと予想される。
		観光型旅館（経営者）	・首都圏からの乗客も多いため、ガソリン高騰の影響が今後出てくるものと予想される。
		観光型旅館（団体役員）	・受注ペースが遅く、見通しが立たない。愛知万博開催の影響もあるので、楽観視できない。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊予約の受注状況は順調である。神戸空港の開港に向けて、状況は今よりも悪くはないものと考えている。
		通信会社（社員）	・料金を大幅に割引くキャンペーンを計画中のため、加入者数はアップすると思われるが、利幅が小さくなることも考えられる。
		通信会社（営業担当）	・春商戦は昨年比べて好調だが、これは値下げなどで需要を掘り起こした結果である。市場が落ち着きつつある現状では、先行きの見通しが不透明である。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・試合数半減の影響と新球団の集客力が不透明である。ただし、在阪球団主催ゲームが6試合予定されているため、昨年実績を上回る可能性はある。
住宅販売会社（経営者）	・非常にデリケートな市場バランスになっていることから、供給過多になると、また地価下落につながる可能性が否定できない。		
やや悪くなる		一般小売店〔家具〕（経営者）	・最近まで営業していた店の閉店などが、今年に入ってから大変目立っている。また、ショッピングセンターでもテナントの撤退が多くみられることから、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（企画担当）	・美術、宝飾品といった高額品について一部に動きはあるものの、本格的な回復にはつながりにくい。
		コンビニ（経営者）	・今のところ特に弁当類で魅力的な新製品の発売予定もなく、乗客数や客単価を引き上げる要素が見当たらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注が激減しており、宿泊についても団体を中心に愛知万博へシフトしている。修学旅行も京都と万博という状況である。宴会は先がみえてこない。
		通信会社（経営者）	・まだ需要と販売のバランスは取れていないと考えている。今後さらに一部の販売店の淘汰があるものと予想される。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・先の予約状況でみると、6月は少し状況が悪くなるが、7月以降は休みの日がほとんどないほど混んでいる。したがって、一時的であるが、やや悪くなるものと予想される。
		美容室（店長）	・新しい客の増えるペースが例年より鈍いと感じているので、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・超高層マンション等、高額所得者向けマンションの売行きが良いことから、超高層マンション等の計画が増加している。今後、供給過多による販売率の低下が予想される。
悪くなる		商店街（代表者）	・商店街の近隣にまた大型スーパーが2店オープンするため、客は落ち着いて買物できない状況であることから、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・近隣に大型ショッピングセンターがオープンする予定で、さまざまなイベントが催されると思われるので、かなりの客が流れるものと予想される。
		観光型旅館（経営者）	・愛知万博のCMが始まり、客の目が万博に向き始めている。団体は既にキャンセルが出てきているが、理由を聞くと愛知万博に変更していることから、この半年は個人客を含めて動きが鈍くなるものと予想される。
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・既に昨年を上回る受注残があることから、先行きに期待が持てる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・従来の仕事の受注量が増えるほか、新規事業での売上も出てくることから、先行きに期待できる。

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・生産ラインの更新、更改が活発化しており、受注も見込めそうである。
		建設業（営業担当）	・事務所、研究生産施設等の設備投資の情報が増加している。受注価格は依然として厳しいが、不動産取引を含めて活発化していることから、先行きに期待が持てる。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・番組改編による新編成での視聴率アップが望める。
変わらない		金属製品製造業（経営者）	・鉄不足、鋼材値上げにより海外への仕入ソースの変更が活発になり、国内メーカーの競争力が弱くなっていることから、先行きの見通しは引き続き厳しい。
		建設業（経営者）	・戸建やマンションでよく売れているのは立地条件が良いものであるが、今後は土地の価格高騰で仕入れにくくなるものと思われる。実際に入札等でも価格が高騰して仕入れできない状態にあることから、戸建やマンションも販売価格が上昇し、購入しにくくなることが予想される。
		金融業（支店長）	・鋼材価格が6月に値上りになるほか、支払い条件も全て現金で支払う形になっているので、厳しい状況が予想される。
		不動産業（経営者）	・不動産の投資意欲が増大しているが、利回りが低くなっている状況であることから、先行きは楽観できない。
		不動産業（営業担当）	・神戸市中央区から東方面については地価が上がってきているものの、兵庫区から西方面はまだ下落が続いているので、将来的にはやや良くなっていくと思われるが、現在の状況からさほど変化はないものと予想される。
		コピーサービス業（従業員）	・公共事業のパンフレットやガイドの改訂をはじめ、女性向け通販の多品種小ロットのパンフレット、引き続き堅調な伸びを示す住宅リフォームのパンフレット等、印刷需要は拡大する見込みである。しかし、個人情報保護を目的とするプライバシーマークの関係で外部に資料を持ち出すことに難色を示す企業も少なくないと思われることから、総じて現状維持であると予想される。
やや悪くなる		輸送業（営業所長）	・新しい年度に入って顧客の方向性が未定であり、新たな見積り等も少ないことから、先行きは不透明である。
		輸送業（総務担当）	・取扱貨物量の大きな変化がない一方で、工場の撤退等、悪くなる要素しかみられないことから、先行きの見通しは厳しい。
		輸送業（営業担当）	・今年に入って飲料水業界の落ち込みが大きく、この状況が続くものと思われるが、それを補う材料が何もない。
悪くなる		繊維工業（総務担当）	・価格破壊等の影響で消費者もバーゲンで靴下やパンスト等の買いだめを行わなくなった。過去6か月間の輸入増加による過剰在庫がなくなるまでは、さらに価格面で悪化するものと予想される。
		化学工業（経営者）	・原材料の値上げが落ち着いたかと思ったら、再度値上げの動きが出始めている。既に得意先でも吸収できない水準に達しているため、これ以上の原価高騰は大きな影響を及ぼすものと考えられる。
		金属製品製造業（管理担当）	・鋼材の仕入価格の値上がりに伴い、4月に販売価格の値上げを行うが、損益分岐点を超えるだけの販売量が見込めない。
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・年度末を迎え、新規の求人数が増加傾向にある。また、これまでの短期的な需要ではなく、長期かつ大口の発注も多いことから、先行きの見通しは明るい。
	やや良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・大手、中堅企業の多くは新卒採用数を増やしていることから、先行きに期待できる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・製造業においては、家電製品を中心とした生産調整や原油高等の懸念材料があり、人員体制の見直しを迫られている。小売業においても個人消費の改善の動きが鈍く、雇用拡大は少ない。しばらくこの状況が続くと予想される。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心とした派遣や請負求人の伸び率は鈍化しているものの、いまだ一般求人数の約34%を占めていることから、今後の動きを注視する必要がある。また、当所の有効求人倍率はこれまで上昇傾向にあったが、ここ数月は低下が続いており、楽観視はできない。
		民間職業紹介機関（職員）	・災害復興工事等が新たな日雇い求人呼び込むのではないかと期待もある一方、昨年末からの勢いに陰りも出てきている。

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
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・良い材料がないほか、周辺企業をみても正社員募集がなく、契約社員、パート、アルバイトが多い。今後もこのような傾向になるものと予想される。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・新聞の求人広告は低落傾向が続き、一部の媒体は民間のフリーペーパー並みの料金になっている。それにつられて料金を下げないと売れなくなってきたことから、先行きの見通しは厳しい。
		職業安定所(職員)	・求人数全体に占める請負、派遣求人の割合は増加を続けている。素材価格の値上げなどが製造業に及ぼす影響や、競争激化による価格の低下傾向など懸念要因もあることから、今後も派遣や請負によって対応していく傾向が続くものと予想される。
	悪くなる	-	-