

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（経営者）	・事業の拡大のため、M&Aで上場企業の子会社となった。早々に大型プロジェクトに取り組んでいることから、先行きに期待できる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・金利が上昇局面に入ってきているなかで、商品の品薄感から需要喚起につながると予想される。既に京都市内、阪神間の好立地では相場上昇が著しく、高価格の商品企画がみられる。
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・ディナータイムの客の様子をみていると、口コミで新しい客が増えているほか、リピーターも増えていることから、先行きに期待が持てる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・近隣に空き店舗ができるとすぐに新テナントが入るので、先行きは良くなると思われる。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・季節的に外出の機会が増えていることもあり、新規の一般顧客の来店が増え始めていることから、先行きに期待できる。
		百貨店（売場主任）	・海外旅行に行っていた人が、国内旅行に切り替える傾向が続くようである。観光客が増えれば、お土産としての玩具の購買が増えると思われ。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客との会話のなかで、会社の業績の良さやボーナスの増加などの話が聞かれることから、先行きに期待が持てる。
		家電量販店（店長）	・エアコンの動きが良くなっているほか、新型の大画面プラズマテレビが好調で、今まで下がり続けていたテレビの単価ダウンに歯止めがかかると予想される。
		乗用車販売店（経営者）	・乗用車、トラックの販売が好調であるほか、各メーカーより新型車の販売も始まることから、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新しい車が出そろふことにより、昨年に比べて2割程度は売上が伸びると期待している。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の目が、少しおしゃれな商品や健康志向の高い商品にも向くようになってきていることから、先行きに期待が持てる。		
その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・支出削減のための保険解約も落ち着いたほか、春闘の結果、賃金がアップしている企業が多いため、今後は個人年金、医療保険等、将来への備えを検討する客の増加が期待できる。		
変わらない	商店街（代表者）	・近場の中堅スーパーは夜10時まで営業しているのに対し、商店街の各店の閉店時間が徐々に早くなっている。また、月に1、2回連休する店が増えていることから、先行きに期待はできない。	
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・新しくできた大型ショッピングセンターの初めてのボーナスセール時期にあたるので、その動向に左右されると予想される。コストをかけて販売促進が行われると、かなり大きな影響を受けることが懸念される。
	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・中元商戦やパーベキューのシーズンを前に、既に原料不足になっており、戦いたくても玉がないという状況である。	
	百貨店（売場主任）	・ファッション関連商品は販売量が伸びなくなっているほか、売上は気温や天候頼みという状態である。また、不振アイテムは利益確保を優先とするため、取引先が商品在庫を絞ってきていることから、現状より大きな伸びは期待できない。	
	百貨店（企画担当）	・周辺へスーパーブランドが大型店を出店し、厳しい状況であるのに加え、当店テナントとして入っているスーパーブランドには目立ったヒット商材が見当たらないなど、業績を左右する商品群に勢いがみられないことから、今後も厳しい状況が続く。	
	百貨店（営業担当）	・食料品等の目の前の必需品については動きがあるが、宝飾品や美術品等の不要不急の商品についてはまだ動きが鈍い状況であることから、先行きに期待はできない。	
	百貨店（サービス担当）	・4月より施行された個人情報保護法に対する客の反応が大きい。慣れるまでにはまだ時間がかかると想定されるほか、これからの中元商戦への影響が懸念される。	

	スーパー（経営者）	・長時間営業に客も店側も慣れてきたことにより、日が長くなるにつれて来客数が増加している。これは、新たな顧客層が増えている証拠であることから、先行きに期待が持てる。また、昨年は消費税の総額表示による大幅な落ち込みが6月一杯まで続いたので、その点も上向き要素となる。
	コンビニ（店長）	・前年に比べて大型新商品がヒットする可能性は少ないが、弁当類の新商品の発売が好調に推移していることから、既存店売上は対前年でマイナス2%～マイナス3%程度で推移すると予想している。
	高級レストラン（支配人）	・今月は桜の開花が遅れたことにより、販売量が増えて予算はクリアできたが、内容としては来客数は減少し、単価アップで維持できたものである。決して安定しているとはいえないことから、先行きに期待はできない。
	都市型ホテル（支配人）	・予約動向に大きな変化はない。会議、宴会部門は低料金化の要請が依然続いており、取扱件数が増加しても売上は伸びにくいことから、今後も厳しい状況が続く。
	都市型ホテル（役員）	・宿泊部門への愛知万博の影響は夏休み前までは何とかカバーできそうであるが、婚礼部門やレストラン部門の悪化傾向が続くと予想されることから、ホテル全体では前年割れの状態が続く。
	旅行代理店（経営者）	・愛知万博のパンフレットの持ち帰りが極めて多いが、日帰りが多く単価が低いので、今後の売上への影響は不透明である。
	旅行代理店（店長）	・列車の脱線事故による京阪神の旅行需要手控えや、当該鉄道を利用した商品の低迷が懸念される。
	旅行代理店（広報担当）	・現在の先行受付状況は好調である反面、韓国の竹島問題、中国における反日デモ、国内における航空会社、鉄道会社、高速バスの事故発生などの報道が続き、旅行意欲へのマイナスの影響が懸念される。
	タクシー運転手	・気候も良くなり、客の乗車機会の増加を期待するところであるが、4月後半の実績が期待したほど良くならなかったことで、今後も現状傾向で推移するものと予想される。
	遊園地（経営者）	・今年の夏には新しい施設がオープンする予定であるが、来客数は愛知万博の影響を受けるものと予想される。
	美容室（経営者）	・暖かくなるため来客数の増加が期待される。しかし、カットが多くなる一方、パーマが減るパターンで、売上は変わらないと予想される。
	住宅販売会社（経営者）	・現在の金余りの状態によって地価が上昇していると推測されるが、実需を伴っているかどうか判断できないため、場合によってはミニバブルの崩壊という形で成長の足を引っ張る可能性もある。全体的にみると現状維持が予想される。
	住宅販売会社（従業員）	・マンション需要については、長期的には世帯数が減少すれば需要減となるが、現況は団塊ジュニア層の需要に下支えされると予想される。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・例年4月は2、3月に比べると売上が増加するはずであるが、ホテル、居酒屋等での新入社員の歓迎会のパーティー単価が落ちているなど鈍化傾向にあることから、先行きの見通しは厳しい。
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の動きの悪さに加え、好調だった宴会の予約状況も悪化してきている。定例の団体客は確保できているが、単発の小宴会が悪く、件数、売上が伸びないことから、先行きが懸念される。
	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であったが、個人旅行客の減少など愛知万博の影響が少し出てきている。また、最近の韓国、中国情勢の影響で、修学旅行の国内への振替え、アジアの個人客、団体の予約キャンセル等、先行きが見えない部分がある。その他、宴会に関しては前月までの好調さはなく、一般宴会、婚礼ともに勢いがいないことから、先行きが懸念される。
	その他住宅 [展示場]（従業員）	・展示場イコールアンケートを取られるというイメージがあるのか、個人情報保護法の施行後は来客数が減少している。今後の見通しについては楽観できない。
悪くなる	スーパー（店長）	・近々、ディスカウントショップが1店舗オープンし、また、秋には大型ショッピングセンターがオープンするため、状況は厳しくなると予想される。
	住関連専門店（経営者）	・例年大型連休後は需要が落ち込むが、今年は連休前から需要の盛り上がり欠けていることから、一層の落ち込みが懸念される。

企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・受注予測の案件を必ず受注できているほか、問い合わせ等が増えていることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・先行きの製品受注なども活発になってきているので、急激には難しいが、徐々に良くなっていくものと予想される。
		化学工業（経営者）	・各メーカーの在庫調整もほぼ終わり、受注が活発化してきている。また利益率の高いオリジナル商品への問い合わせも増えているため、今後期待できる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・ボーナス商戦に向け、好調な薄型テレビの категорияで各社商品が出そうことから、先行きに期待が持てる。
		金融業（営業担当）	・建機部品製造業等の製造業で設備意欲が出てきていることや、お菓子の小売業も出店意欲が強くなってきていることから、やや良くなることが期待される。
		不動産業（経営者）	・大阪市内の商業地に続き、東大阪市内の工業、業務用地の地価が上昇しつつあることから、先行きに期待できる。
		不動産業（営業担当）	・事務所用地や自社ビル用地への需要はまだ厳しい状況であるが、最近では東京方面から神戸方面に移転してくる事務所がやや増えてきている。事務所用地や自社ビル用地の需要が多少増えれば、より景気が良くなってくると予想される。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・マンションや分譲地の開発が進み、夏から秋にかけて新規購読が期待できる。また、折込広告もこのところ増えていることから、先行きはやや良くなる。
	広告代理店（営業担当）	・夏に向かってテレビCMの出稿が活発になりそうな状況がみられる。	
	変わらない	繊維工業（団体職員）	・現状は受注量の回復見込みがなく、原油価格の値上げで外注加工料などはコストアップが続いていることから、厳しい状況が続く。
繊維工業（総務担当）		・現在抱えている在庫の減少を期待するのは難しい。	
金属製品製造業（営業担当）		・自動車関係は好調が続くが、それ以外は良くない状態が続くと予想される。	
電気機械器具製造業（経営者）		・重油などの価格が高騰するなかで、大手企業の省エネに対する意識はかなり強いことから、設備投資が増えそうである。	
電気機械器具製造業（営業担当）		・半年ほど前から引き合い件数が増えており、製品の見積依頼などの関係も継続しているので、しばらくは引き合いがあると予想している。	
電気機械器具製造業（企画担当）		・家電関係では苦戦が予想されるほか、住宅関係は昨年並みというなかで、店舗関係の需要が善戦する状況が依然続くと予測している。	
建設業（経営者）		・土地の仕入価格は間違いなく上昇している一方、客からの情報ではさらに下がるとの意識があるように感じられる。今後不動産価格が上昇すれば、さらに購買意欲が低下するのではないかと懸念している。	
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・今年は、オリンピックやサッカーワールドカップといった、CM需要を喚起するようなビッグイベントの狭間にあたることから、先行きには期待はできない。		
やや悪くなる	金属製品製造業（管理担当）	・今後も鉄材等の材料の値上がりも予想される。また、希望納期での入荷が難しいことから、さらに価格が高くても納期通りに収められる仕入業者からの購入が増えるかと予想される。	
	輸送業（営業所長）	・滋賀県方面への配達貨物が関西国際空港から中部空港に一部流れている。これが一時的なものか試験的なものか分からないので静観しているが、先行きが懸念される。	
	広告代理店（営業担当）	・各施設ともに販促広告経費を削減しつつあることから、先行きの見通しは厳しい。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・新年度に入り、例年であれば新入社員の入社で派遣の受注が落ち込むが、今年は求人数も多く、料金も底打ちした感があることから、先行きに期待が持てる。
	やや良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・梅雨明けには災害復旧の工事現場が実際に動き出し、求人数が増えるのではないかと期待している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業の内定が徐々に増加しており、ピークを迎えているほか、中小企業も連休明けから本格的に選考に入るが、来校の採用担当者からも積極採用の強気の発言が多く聞かれることから、先行きに期待できる。
変わらない	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・急激な悪化は考えられず、IT関連企業による関西進出の動きや、インターネットでの求人広告が更に拡大する可能性があるかと予想される。	

やや悪くなる	新聞社 [求人広告] (営業担当)	・昨年から今年にかけての大型店による募集が一段落した一方で、流通業で閉鎖店舗が増加の傾向にあり、失業者が増えるのではないかと懸念される。
	職業安定所 (職員)	・全体として、パートと派遣、請負の求人数が前年比で減少気味であることから、先行きの見通しは厳しい。
悪くなる	-	-