

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）	・来年1月に新店舗をオープンすることから、売上が伸びる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・販売が先送りされている新規物件が、年明け以降に市場へ出てくる。それに伴う相場の上昇で需要が喚起されるため、マーケットが活性化される。
	やや良くなる	一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・大型ショッピングセンターの相次ぐ出店などで、家族単位での外出が増加していることから、飲食業界に限らず、全体として活気が出てくる。
		百貨店（売場主任）	・紳士のカジュアル衣料やゴルフウェアなどを中心に、取引先からの商品供給が非常に良い状況で、商品不足となる心配が少ない。
		コンビニ（経営者）	・高額商品は売行きの良い状態が続くほか、ようやく酒類販売の免許に認可が下りることもあり、客単価が上昇傾向となる。
		コンビニ（店長）	・12月から来年1月まで近隣でサーカスの公演が予定されていることから、来客数が増える。
		コンビニ（店長）	・来客数が増加しているほか、本部による品ぞろえの分析や販促の指導が浸透してきたことで、客単価が上がりつつある。
		観光型ホテル（経営者）	・地方経済が活性化し始めており、建設関係が動くこと大きな影響が出ることから、先行きは良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・予約の動向も非常に好調である。
		観光型旅館（団体役員）	・来客数が少しずつ回復している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・立地条件により、ビジネスマンの動きが少なくなると稼働率が低下するが、今年は外国人客や宴会利用の増加などで稼働率が伸びる。
		タクシー運転手	・飲酒運転による事故が新聞などで大きく取り上げられているため、これからのシーズンはタクシーの利用が増加する。
		観光名所（経理担当）	・売上はすぐに良くならないものの、来客数が前年に比べて徐々に良くなってきている。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・個人保険の販売は好調を維持するが、金利上昇により変額年金などの投資性商品の人気は薄れることから、銀行での窓口販売の伸びがやや鈍化する。
変わらない		商店街（代表者）	・商店街の近隣で昨年末にオープンした食品スーパーが盛況であり、通行量調査では来街者は増えている。商店街の売上は全体的には伸びていないが、業種によっては伸びている店もある。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・慎重に買物する客の姿勢は今後も変わらないほか、天気の良い悪しや、大きな商業施設のパーゲン情報に左右される状況が続く。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・暖冬がこのまま続くことから、冬物商材の売上はさほど伸びない。
		百貨店（企画担当）	・冬物衣料に動きが出てくるものの、購買に結びつくような目立った商品が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・客の二極化が更に進むことで、一部の優良客による高額品の買上は今以上に増える一方、一般客の店頭での買上は減少する。
		百貨店（統括）	・前年は防寒品がよく売れてセール時には品薄となった反動で、今年はセールによる売上が増加する。ただし、トータルでは前年とあまり変わらない。
		スーパー（経営者）	・客の様子には上向き傾向がみられるものの、しばらくは競争の激化が続く。
		スーパー（経営者）	・今月は長期にわたる単価下落に落ち着きがみられたが、これが継続するのか、一時的な動きに終わるのかは不透明である。
		スーパー（店長）	・大手企業によるボーナス支給の増加が報じられている一方、個人商店や年金生活者の多いこの地域では、その効果は少ない。また、年末に向けてテレビゲームなどの大型新製品があるものの、数量が限られていることから、全体を引き上げるまでには至らない。
		スーパー（店長）	・長期予報でも暖冬となっていることから、昨年の実績をクリアすることだけで精一杯である。

スーパー（企画担当）	・飲酒運転の取締り強化による影響が今後も続くほか、競合店が今後出店することなどから、厳しい状況は変わらない。
家電量販店（企画担当）	・薄型テレビは堅調に推移しており、特に高画質、高機能の商品が人気を集めている。今は32型以上の商品の動きが良いが、年末商戦も薄型テレビの動き次第となる。
乗用車販売店（経営者）	・ここへ来て客の財布のひもが固くなっている。マンションの売行きも悪くなっていることから、今後更に固くなる傾向が強まる。
乗用車販売店（経営者）	・車検の申込や新車購入の予約などが好調であるものの、極端に良くもならず、悪くもならない。
住関連専門店（経営者）	・年を追うごとに年末年始の需要が減少していることから、売上が今後大きく伸びることはない。
高級レストラン（支配人）	・トップシーズンであった今月の販売量を見る限り、急激な回復は困難である。
観光型ホテル（経営者）	・新年会や忘年会、慰安旅行を行う企業が減ってきているなど、団体利用の需要そのものが減少している。
観光型旅館（経営者）	・年末年始にイベントを企画しているものの、周辺地域からの集客のほか、帰省客の動きが気掛かりである。
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は好調を維持しているが、宴会部門では法人利用が停滞気味である。特に取引先同士の親ぼく団体の解散が相次いだことで、総会や宴会が減少している。
旅行代理店（経営者）	・暖冬傾向からスキー客の動きが懸念されるものの、海外旅行を中心に予約の動きは順調である。
旅行代理店（店長）	・業界として目新しいイベントや行事が少ない。
タクシー運転手	・今年は暖冬予想であるほか、この業界では2、8月は暇な時期となることから、これ以上良くならない。
タクシー会社（経営者）	・神戸市営地下鉄の最終時間が延長されるというマイナス要因もあり、夜間の利用が減少する傾向が続く。
通信会社（経営者）	・番号ポータビリティ導入後、初めて年末年始の商戦を迎えるため、各電話会社の競争で市場は盛り上がるものの、短期的な動きに終わる。
通信会社（社員）	・地上デジタル放送の視聴にはケーブルテレビが適しているが、昨今はインターネットを使ったIPマルチキャストや、衛星放送などの選択肢も出てきており、客に対する説明が少し複雑になりつつある。
競輪場（職員）	・ここ数か月は入場者、平均購買単価共に低位で推移しており、現時点では回復に転じる要素が見当たらないことから、当面は現状のまま推移する。
その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・12月は別として、これから数か月はイベント業界は閑散期となる。当社の予約状況はさほど悪くないものの、好調とまではいえない。
その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・12月はコンサートや格闘技イベントがあるので来場者数が増加するものの、来年1月は日程の関係でイベントが無いことから、現状程度の来場者数となる。
美容室（店員）	・見通しは若干暗いものの、新しいメニューを開発することで差し引きゼロとなる。
その他サービス [ビデオ・CDレンタル] (エリア担当)	・年末に向けてゲームソフトの売上が大幅に増加する。
住宅販売会社（経営者）	・新築件数は増えているものの、成約件数は思ったほど伸びていない。
住宅販売会社（経営者）	・景気上昇による効果が中小企業や家計収入にあまり及ばない一方、仕入コストなどが先行して上昇する。
住宅販売会社（経営者）	・優良物件の供給が少ないほか、通常の物件も売却に要する期間が長くなっている。業界に対する規制が厳しくなるけはいもあるため、しばらくは様子見が続く。
住宅販売会社（経営者）	・新聞やチラシ、住宅情報誌などの媒体を使って販売を行っているが、集客率が低いのは相変わらずである。来場者に話を聞くと、雇用や給料減額などへの不安から、購入をちゅうちょしているとの声が多くなっている。
住宅販売会社（従業員）	・消費マインドの盛り上がりには欠けるものの、実質的には販売価格の上昇が続くことから、客もそれに追従せざるを得ない。
住宅販売会社（総務担当）	・1棟当たりの価格が若干低下気味ではあるものの、販売量は微増が続いているため、現状維持である。
その他住宅 [展示場] (従業員)	・1年以内の建築計画者の数が減っている。住宅取得に関する優遇税制など、政策によるバックアップがない限り、需要の喚起は困難である。

	やや悪くなる	一般小売店 [衣服] (経営者)	・前年は12月からの寒波でコートを中心に高額商品が近年になく売れたが、今年も天候次第である。
		一般小売店 [衣服] (経営者)	・衣料品の売行きは気温に左右されることから、今年は防寒衣料の売行きが悪くなる。
		一般小売店 [家具] (経営者)	・秋ごろから来客数や販売単価の伸びがみられないなど、家具業界では売上が低迷している。
		百貨店 (経理担当)	・歳暮関係の出足は前年並みであるものの、前倒しでプロモーションを行っていることを考慮すれば良くはない。また、企業の経費圧縮が続いているほか、個人客も株価が低迷していることもあり、購入が大きく伸びる要素はない。
		住関連専門店 (店長)	・プロパーの冬物商材を売る時期であるにもかかわらず、まだ暖かい影響で商品の動きが鈍い。それに伴って、冬物商材の販売のピークが12月からのバーゲンセールの際に重なり、プロパーの売上が落ち込むことから、利益率が悪化する。
		都市型ホテル (支配人)	・予約の受注については動きが悪い。
		都市型ホテル (役員)	・宿泊部門は来客数、単価共に10、11月がピークで、3か月後は現在よりも落ち込む一方、宴会部門の売上で2けたの伸びを確保するのは困難である。また、レストラン部門は横ばいで推移することから、全体としては現在よりもやや悪くなる。
		旅行代理店 (広報担当)	・長期予報では今年は暖冬であるため、スキーやスノーボード関連の商品の売行きが懸念される。また、寒くなった方が温泉商品などの売行きは伸びることから、今年はそれらの売行きが悪くなる。
		観光名所 (経理担当)	・11月末まで催していた大河ドラマの博覧会が成功に終わり、12月以降は客足が落ちる。観光客が来客数の大半を占めるため、集客のための仕掛けが必要となっているものの、現時点では未定である。
		住宅販売会社 (経営者)	・これまで収益物件がある程度動いていたものの、動きが止まってきた。
	住宅販売会社 (従業員)	・土地価格の上昇後の新築マンション価格は新価格と呼ばれているが、この新価格に客がついて来られずに、しばらく様子見が続く。	
	悪くなる	その他専門店 [宝飾品] (販売担当)	・問屋やメーカーの倒産が後を絶たない。
企業 動向 関連	良くなる	建設業 (経営者)	・工場敷地内の管繕工事の業務も増えているなど、これから4月ごろまでは今の好調が続く。
	やや良くなる	繊維工業 (総務担当)	・靴下関連の業界は自動車などとは異なり、今の状態は非常に悪いものの、新製品の投入で売上や利益が多少良くなっていく。
		木材木製品製造業 (経営者)	・現在は受注もなく、売上も伸びていない状態であるものの、2、3か月先は今より少しは良くなる。
		出版・印刷・同関連産業 (情報企画担当)	・デジタル技術を活用して得意先のニーズを掘り起こし、他社に先駆けてセールス展開を行っているため、新規客の獲得が進んでいる。
		建設業 (営業担当)	・受注量の増加が続いている一方、販売単価は引き続き横ばいとなっており、当面はこの状態が変化する兆しは無い。
		輸送業 (営業担当)	・PCB廃棄物処理特別措置法に基づく処理事業として、PCBの収集、運搬が始まった。今後、PCB保有企業にとっては多額のコスト負担となるものの、PCBの収集、運搬資格のある物流企業にとっては増収要因となる。
		広告代理店 (営業担当)	・少しずつではあるが、紙媒体の広告が前年並みに回復しつつある。
		コピーサービス業 (従業員)	・暖冬の影響で冬物商材が思うように売れていないことから、各メーカーが冬物商材の売上拡大のキャンペーンを検討しており、企画書や販促物の印刷依頼が増えている。
		その他非製造業 [民間放送] (従業員)	・1月のスポットCMの受注状況については、若干であるが上向いている。
	変わらない	食料品製造業 (従業員)	・食品業界は気候に左右される場合が多いため、暖冬になると季節商品が売れないほか、定番商品の売行きも悪くなる傾向にある。現状は気候がはっきりしない状態であるため、良くも悪くもならない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	・客によって受注量に差があるなかで、前年よりも受注量の減少している客の方が多い。

	金属製品製造業（総務担当）	・民間の新築やリニューアル工事は徐々に増加傾向にあるものの、公共工事は依然として減少しているなど、先行きには不透明な部分がある。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の大手鉄鋼各社では設備投資の意欲はおう盛であり、今後もこの状況が続く。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・来年3月までの受注確定額をみると、現状維持である。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・海外への展開を進めている企業は良いものの、それ以外の企業は厳しい状況が続く。	
	電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビをはじめとするAV関連商品は、これまでと同様に好調に推移する一方、そのほかの商品には大きな変化はない。	
	建設業（経営者）	・業況は上向きであるものの、職人不足や資材高騰などの不安要因が多い。	
	輸送業（営業所長）	・新規の見積依頼も少ないことから、大きな変化はない。	
	輸送業（総務担当）	・通販関係の荷物は増加が続くものの、商業貨物の減少がみられる。さらに、通販関係の個人あての貨物では輸送コストの増加がみられることから、収支については厳しい状況となる。	
	金融業（支店長）	・建売業者の様子をみると、土地の仕入価格が上昇するのに対し、販売価格はさほど値上げできないことから、横ばいが精一杯である。	
	金融業（営業担当）	・自動車部品製造業や鉄鋼プラント製造業は今後も売上増加が続く一方、小売業や建設業のほか、中小企業の大半では売上の横ばい傾向が続く。	
	不動産業（経営者）	・不動産への投資意欲はおう盛な状態が続いているものの、銀行による融資姿勢がやや厳しくなっている。	
	経営コンサルタント	・クライアントからのコストダウン要請が依然として強いことから、現状維持が精一杯である。	
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・中国産の商品が大半であるが、中国での物価上昇圧力が強いことなどから、仕入コストの上昇が今後問題となる。	
やや悪くなる	繊維工業（団体職員）	・受注量などが減少の一途であり、状況は毎年悪くなっている。地域ブランドのタオルに対するニーズはみられるものの、それ以上に環境自体が悪くなっている。	
	繊維工業（企画担当）	・暖冬で冬物商材の売行きが伸び悩んでいるほか、年明けの売上の目安となる福袋のオーダーが今一つである。	
	化学工業（経営者）	・現在は荷動きが活発であるものの、いつまでもこの状況が続くわけではない。実際に、受注量には少し陰りが見られることから、年末の早い時期には悪くなり始める。	
	金属製品製造業（管理担当）	・鉄材などの材料の値上げにより利益率が低下する。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・来年から住宅ローン減税の規模が縮小となり、住宅着工件数が若干減少することから、状況は少し悪化傾向となる。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・安価な輸入品の増加により、引き続き国産品の売上が減少する。	
	建設業（経営者）	・同業他社による入札価格が異常に低く、倒産のうわさが絶えない。	
	輸送業（営業担当）	・少子化の影響もあって、例年よりも学習機の動きが悪くなっており、シーズンに入っても回復することはない。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・例年よりも折り込み広告に関する収益が悪化している。	
	広告代理店（営業担当）	・12月以降の広告出稿については、昨年ほど出稿量が増えていない。	
	司法書士	・案件数が少ないなど、好転するような材料が見当たらない。	
	悪くなる	電気機械器具製造業（企画担当）	・海外メーカーとの価格競争が激しいことから、受注が困難になってきている。
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・ここへ来て、IT関係の大型汎用機にかかわる需要が非常に強まっている。12月末まで派遣可能な社員といった短期の情報を流しても、すぐに興味を示してくるなど、IT業界は来年早々からかなり忙しくなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2月には就職フェアを計画していることから、売上が伸びる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は21か月ぶりに前月より低下したものの、依然として高水準にある。新規求人数も引き続き増加傾向にあることから、原油価格の高騰など懸念材料はあるものの、全体的に雇用失業情勢は改善傾向が続く。

	職業安定所（職員）	・求人数の動きは、製造業で落ち着いてきた一方、卸売、小売業や一般飲食店で高止まりがみられる。正規求人の緩やかな増加を追い風に、採用者数が今後一層伸びることで、所得、雇用環境の改善へとつながる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・平成19年3月の卒業生の就職活動も終盤であるが、大手企業は来年度の採用活動にシフトしている一方、中小零細企業は依然として採用意欲がおう盛で、年内の確保を目指している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業が求める人材と求職者のスキルがミスマッチとなっているほか、営業の即戦力の人材が不足している。
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・好調な材料が見当たらず、仕事量が増えても売上の伸びている実感がない。この状況はもうしばらく続く。
	職業安定所（職員）	・非正規社員を正社員化する動きは、一部の大手企業にとどまっている。当管内の中小企業では、景気回復の実感があまりなく、先行きも不透明であるため、まだまだ正社員化の具体的な動きはみられない。
	民間職業紹介機関（職員）	・日雇求人数の動きに若干陰りがみられるものの、鉄筋工の求人数など先行指標の動きをみると、今後も全体としては現在の水準が続く。
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・ターゲットである若年層の女性がフリーペーパーやインターネット媒体に奪われているため、1紙を除く新聞の求人広告料金がかなり安くなってきた。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・メディアの多様化で企業が新聞への出稿を減らしていることから、回復の手ごたえがない。
	職業安定所（職員）	・大手家電メーカーによる生産中止のほか、事業整理を予定している事業所が数か所あることから、求人数の増加率は更に鈍化する。また、滋賀県内に唯一残っていた大手スーパーが来年2月で閉鎖される影響もこれから出てくる。
悪くなる	-	-