

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）	・5～7月は例年より暑くなるとの予想が出ているため、飲料水などが動く。
		コンビニ（店長）	・タスポの導入により、たばこを自動販売機で購入していた客がコンビニで買うようになる。
		その他レジャー施設 [ 球場 ]（経理担当）	・プロ野球の試合では来客数が伸びずに苦戦しているが、5、6月は交流戦の開催が予定されている。また、人気アイドルグループや人気ロックグループのコンサートもあることから、来客数が増える。
やや良くなる		スーパー（経営者）	・値打ちのある商品にはお金を出してもらえるため、商品を充実させることで販売量が増える。
		その他専門店 [ 医薬品 ]（経営者）	・メタボリックシンドロームという内臓脂肪型の肥満が大きく取り上げられることで、健康食品や健康器具、ダイエット食品などの動きが良くなる。
		旅行代理店（広報担当）	・ゴールデンウィークの予約は伸びていないが、旅行そのものへの関心が薄れたわけではない。曜日配列が悪く日程調整できなかったことが一番の原因であるため、2～3か月先は現状よりもやや良くなる。
		通信会社（経営者）	・例年どおり夏期は市場の盛り上がりには欠けるほか、割賦販売による購入者が増加することで買い換えサイクルも伸びる。ただし、今月の状況がかなり悪いいため、今月に比べれば若干良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・需要に合わせてマンション価格も適正水準に落ち着いてくるため、それを機に客の動きが良くなる。
変わらない		商店街（代表者）	・当商店街の主な顧客である中高年層の間に、消費意欲の低下がみられる。また、買物の際にクレジットカードの利用が増えていることで、手数料負担が重くなる店も出てきている。
		一般小売店 [ 時計 ]（経営者）	・インターネット販売や、路上で買った時計のサイズ直しに来る客が増えているなど、若者を中心に時計店での商品の購入が減っている。今のところは良くなる兆しが無い。
		一般小売店 [ 鮮魚 ]（営業担当）	・材料価格の値上がりもほぼ落ち着いたので、価格設定を工夫すれば先行きは若干良くなる。
		一般小売店 [ 菓子 ]（営業担当）	・一般路面店では、以前と違ってケーキや大福を1個だけ買うような客が増えている。これによって客単価が間違いなく低下している。
		百貨店（売場主任）	・3か月先はバーゲン月となるが、盛り上がりは長続きしない。さらに、物価の上昇のほか、ユーロ高による輸入商品の値上げ、金やプラチナなどの高騰も進むことから、先行きの見通しは暗い。
		百貨店（売場主任）	・現在の状況を見ると高額商品の動きが回復する要素は少ない。気温や気候といった外的要因に頼るしかなく、大きく好転する要素は見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・特に目新しい商品もなく、今までどおりの推移となる。
		百貨店（営業担当）	・富裕層の間でも不景気が認識されており、余裕資金があるにもかかわらず高額品の購入を控えている。
		百貨店（サービス担当）	・年々中元商戦の立ち上がり及早まる傾向にあり、今年は来月からスタートする。ただし、売上の前倒し傾向が進む程度であり、根本的な回復ムードには程遠い。
		スーパー（経理担当）	・ガソリンの再値上げにより、客の節約傾向は更に強まる。ただし、外食から内食の流れが大きくなるため、当面スーパーでは底堅い動きとなる。
		スーパー（管理担当）	・値上げ商品が多いにもかかわらず、食品は比較的堅調に売れている。ただし、衣料品や住居関連の部門には良い材料がなく、先行きが不透明である。
		コンビニ（店長）	・来月以降も小麦関連商品が値上がりするため、客の財布のひもは固くなる。
		その他専門店 [ 宝飾品 ]（販売担当）	・生活必需品の値上げにより、宝飾品の購入意欲が低下している。
		高級レストラン（支配人）	・ゴールデンウィークを迎えたものの、予約、受注共に例年になく低調であるため、今後の見通しは厳しい。
		観光型ホテル（経営者）	・これまではいかに景気が悪くても週末はほぼ満館であったが、先の予約状況は余り芳しくない。

都市型ホテル（スタッフ）	・東南アジア諸国からの宿泊客が増えているものの、宿泊を伴う会議、宴会の受注が少ないため、売上は直近の予約状況次第となる。ただし、婚礼の受注については前年を上回る推移となる。	
都市型ホテル（役員）	・前年は工事の影響で一部のレストランが休業したため、今年はその反動で前年を上回るものの、宿泊、宴会共に予約状況は前年を下回っており、厳しい状況が続く。	
タクシー会社（経営者）	・ガソリンの再値上げでタクシーの利用が増える期待はあるものの、交通費全体の節約がタクシーの利用にも波及することになる。	
通信会社（企画担当）	・ゲーム業界ではハード、ソフト共に売上が好調であり、しばらくは今の状況が続く。	
観光名所（経理担当）	・3、4月と前年よりも少しずつ販売量が悪化している。新名神高速道路が開通したことで客が奪われているなど、厳しい状況は今後も続く。	
観光名所（経理担当）	・これから繁忙期に向けて、広告、イベントに力を入れるが、集客は前年並みが精一杯である。	
その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・株価の下落や原油高により全体に停滞感が広がっているため、生命保険への新規加入を検討するケースが減少している。	
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・商品タイトルの優劣ではなく、全体的に不安定な動きとなっている。	
住宅販売会社（経営者）	・依然として低額物件以外は動きが悪い。完成在庫も動いておらず、持ちこたえられなくなった業者が投げ売りする気配もある。それによって相場にも影響が出てくる。	
住宅販売会社（経営者）	・広告や住宅情報誌といった広告媒体を駆使しても集客できないなど、業界は非常に厳しい状況となっている。	
住宅販売会社（従業員）	・マンション販売の不振で建築費の高騰分を販売価格に転嫁できず、当初の予定よりも事業収支の悪化が進んでいる。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・相変わらず人通りが少ないほか、空き店舗も簡単に埋まらず、同業者も次々と閉店している。ダイレクトメールを出しても、来客数、売上共に改善がみられない。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・周囲で値上げが進むことから、衣料品関係の買い控えが続く。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・生活必需品の価格上昇により、我々のような小売店は影響を受ける。
	一般小売店〔衣服〕（経営者）	・衣料品にとって厳しい夏を迎えるが、冬から春にかけての動きが悪いだけに、今年は特に厳しくなる。
	一般小売店〔自転車〕（店長）	・ガソリンがまた値上がりするほか、仕入コストも上昇することから、販売側も客側も価格に対してシビアになってくる。
	百貨店（売場担当）	・ユーロ高に伴う値上げもあり、高額品売場の業績が急速に悪化している。また、ボリュームゾーンでも低価格品のみが伸びているなど、全体的に価格志向が強まっているため、急な回復は難しい。
	スーパー（店長）	・所得が増えないなかで食料品などの物価上昇が進んだため、客の間では生活防衛の動きが出てきている。今後は必要のない商品の購入が更に減少し、客1人当たりの買上点数も伸び悩む。
	スーパー（店長）	・今後も食品を中心とした値上げが進むなかで、特に食品以外の分野において、消費者の節約志向と来客数の減少が顕著になる。
	スーパー（開発担当）	・暫定税率の復活でガソリン価格が値上がりするほか、小麦関連商品も値上がりするなど値上げラッシュとなり、消費マインドが冷え込んでいく。
	スーパー（管理担当）	・更なる物価の上昇が進むなか、競合店に対抗するため値下げ展開も行うが、粗利益をどれだけ確保できるかは不透明である。
	コンビニ（店長）	・同業者との競合のほかにも、ファーストフードやドラッグストア、スーパーマーケット、専門店との競争もあるなど、市場環境は厳しい。
	コンビニ（マネージャー）	・前月から2か月連続で月末の来客数が減少している。また、本部の企画した大型キャンペーンも今月で終了するため、来客数が減少することになる。
	衣料品専門店（販売担当）	・ガソリンの暫定税率問題で家計が更に圧迫され、衣料品にお金を回す余裕がなくなってくる。

		乗用車販売店（営業担当）	・一度下がったガソリン価格が再び上がるということで、客の間では車の購入意欲が低下している。
		住関連専門店（店長）	・今年になって高額商品が全く売れなくなっているほか、安売りの大型店がオープンしたため競争が激化する。
		一般レストラン（経営者）	・ガソリンなどの値上がりにより外出が減少するほか、買い控え傾向も進む。
		スナック（経営者）	・当店は団塊世代の客がメインであったが、ほとんどの客が退職したため、先行きの見通しは厳しい。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格の動向も気がかりであるが、周辺施設の予約状況が余り伸びていない。
		旅行代理店（経営者）	・燃油サーチャージの上昇や株安が海外旅行の予約に大きな影響を及ぼす。また北京オリンピックも、過去の例をみるとテレビ観戦者が増えて旅行に行く人が減るなど、むしろ悪材料になる。
		タクシー運転手	・社会保障費などの負担が増え、客の使えるお金が少なくなっている。さらに、タクシーの利用は最小限に抑える意識がかなり定着しており、長距離利用の客は非常に少ない。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・医療保険料の負担増など、高齢者のレジャー需要を低下させる要素が多い。
		美容室（店長）	・5月以降の予約状況が芳しくない。
		住宅販売会社（経営者）	・一般顧客同士の不動産売買は活発であるが、不動産業者やデベロッパーの在庫が増え続けている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・客の消費意欲が上がってこない。特に、男性の消費意欲が極端に低い。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・物価の上昇により、たばこ代を節約するといった声も聞かれる。
		衣料品専門店（経営者）	・生活必需品の価格上昇により、趣味的要素の強い商品の売上が悪化する。
		衣料品専門店（販売担当）	・ガソリンや医療費、電気代、ガス代、食品などの値上がりにより、客の生活防衛意識が強まる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・販売価格の値上げが客に認知してもらえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・同じ価格帯で販売しているにもかかわらず、来客数が急激に落ちている。材料価格の上昇についても、販売価格には転嫁できない状況である。さらに、法人客の間では出張や会議、宴会の経費削減についての声が増えてきている。
		住宅販売会社（経営者）	・原材料の高騰はもちろん、ガソリン価格の値上げも建築会社にとっては大きな痛手である。職人の現場への移動や、建材の搬入には自動車は不可欠である。
企業動向関連	良くなる	輸送業（営業担当）	・前月に比べ、企業間の荷物の移動が増えている。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・順調に契約が決まっており、販売目標額に近づきつつある。
		化学工業（経営者）	・社内体制の整備により得意先の要望にも対処しやすくなったため、売上はしばらく順調に推移する。
		金属製品製造業（管理担当）	・薄型テレビ工場の建設が始まったため、今後は忙しくなる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・北京オリンピックの開催を間近に控え、A/V関連商品の荷動きがますます活発になる。
	変わらない	繊維工業（団体職員）	・安心、安全という点で国産品への需要は高まりつつあるが、まだ現状では一部にとどまっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・同業者の工場閉鎖や廃業などでM&Aの話も持ちかけられるが、内需が余り伸びていないため、全体としてはプラスマイナスゼロである。
		化学工業（管理担当）	・今月の好調は、1～3月に取引先で買い控えの起こった反動によるものである。取引先ではまだ慎重姿勢が根強いいため、今後については楽観視できない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ガラス瓶業界では景気の良い話は聞かれない。ほかの素材の需要が伸びるなかで、ガラス瓶では新たなアイデアもない状態で、新製品が出てもすぐに消えてしまう。
		金属製品製造業（営業担当）	・素材価格の上昇をスムーズに転嫁できる環境とはならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・サブプライムローン問題や原材料の高騰といった不安定要素により、景況感の悪化が進む。その一方、特に新興国向けにはチャンスが広がる。
		不動産業（経営者）	・不動産の取得意欲は比較的堅調であるものの、銀行の融資姿勢が厳しく、取引が不調に終わるケースが多くなってきている。

	経営コンサルタント	・主な取引先の建築関連業界では、回復の兆しがみられない。	
やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・価格の安い製品が動いているので製造量は増えているが、価格が安いと利益が圧迫されている。工場は稼働していても従業員に還元できない状態が続いている。	
	繊維工業（総務担当）	・染め工程などの加工コストが上がっても、販売価格には上乗せできない状況が続いている。	
	金属製品製造業（経営者）	・値上げが一巡すれば荷動きも鈍化する。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・当社には鉄鋼関連の取引先が多いが、設備投資の計画が若干手控えられている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・材料、資材価格の値上がりで収益が悪化している。	
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・原油価格の上昇により収益が圧迫されている。	
	建設業（経営者）	・鉄筋、鉄骨の値上がりに歯止めが掛からず、建築予定物件も当初予算より大幅なアップとなっている。さらに、景気の先行きが不透明なこともあり、計画の凍結や大幅な見直しの動きも出てきている。	
	建設業（経営者）	・ガソリンや建設資材の値上げが相次いでおり、しばらくは設備投資を行にくい状況が続く。	
	輸送業（営業所長）	・5月以降、燃料が値上がりすることは確実であるため、経費の削減が必須課題となる。	
	輸送業（総務担当）	・原材料価格が上がっているほか、取引先では設備投資関係が消極的になりつつある。	
	不動産業（営業担当）	・建築資材は今後更に高騰する一方、消費も悪化しているため、特にマンション業界は景況感の悪化が進む。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞の読者は増えつつあるが、折り込み件数が減少しているため厳しい状況が続く。	
	広告代理店（営業担当）	・今年になって売上が月ごとに悪くなっている。	
	司法書士	・現状は案件が少ないほか、今後も事件数も伸びる要素がないため、やや悪くなる。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・引き合いや受注が極端に少なくなっている。	
悪くなる	繊維工業（総務担当）	・製品価格が下がり続けるなかで、主要原料であるナイロンは昨年だけで3度の値上げが行われた。更に原料の値上げが続く環境にあるため、先行きの見通しは厳しい。	
	化学工業（企画担当）	・原料の暴騰は止まったが高止まりしている。米国産乳脂といった新たな原料が出てきているものの、成長ホルモンなどの問題もあり、国内で利用できるかどうかは不透明である。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	・取引先では設備投資の意欲が低下している。	
	金融業（営業担当）	・自動車部品製造業だけでなく、製造業全体で原材料コスト上昇分の販売単価への転嫁が進んでいないため、今後も利益は大幅に減少する。また、地価の下落がマンション価格の下落につながるなどの期待から、マンションの買い控えが今後も続くため、不動産業や建築業では破産が増加する。	
雇用関連	良くなる	-	
	やや良くなる	-	
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・先行きの不透明感により、これまで微増となっていた派遣社員の稼働数は、前年並みの推移となる。
		人材派遣会社（経営者）	・徐々にIT関係の案件が増えており、優秀な技術者は取り合いになっている。ただし、金融関係で仕事が少なくなっているために、平均以下の技術者であれば10人程度はすぐに集まる。派遣業界にとっては良い状況であり、この状況はしばらく続く。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者確保に引き続き苦戦するほか、求人数は5月以降も増えることはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・近畿の企業は大半が人材にお金をかける余裕がない。原油高の影響もあり、人材を補充する計画のない企業が多いため、当分は苦戦が続く。
	職業安定所（職員）	・大阪府の有効求人倍率は昨年の9月から低下が続いているものの、まだ1倍を超える水準であるほか、低下傾向も落ち着いてきている。ただし、原材料の高騰や円高が企業収益を大きく圧迫することになれば、雇用失業情勢にも大きな影響が出てくる。	

やや悪くなる	新聞社 [ 求人広告 ] ( 営業担当 )	・道路工事やマンション建設の低迷など、現場の動きが低調な状況はしばらく続く。それに伴って求人の動きも低迷することになる。
	新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	・3か月先の受注状況をもみても全く良くない。特に、6月は前年比80%の受注にとどまっている。
	職業安定所 ( 職員 )	・新規求人数では減少傾向が続いているほか、就職者数も同様に減少している。
悪くなる	職業安定所 ( 職員 )	・求人数が減少傾向となっている一方、求職者も同様の傾向にある。多くの在職者は景気の先行きに不安を感じており、再就職も厳しいことから、容易な転職や離職を控えている。ただし、企業の体力も限界に近づいているため、今のような状況が続けば、雇用調整などのリストラの増加により、求職者数も増えてくる。
	民間職業紹介機関 ( 職員 )	・薄型テレビの新工場建設や、建築確認件数の増加による求人増の期待がすべて裏切られたほか、まだまだ悪化するという声も聞かれる。