

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	一般小売店〔時計〕 （経営者）	・現在のショッピングセンターを建て直すという計画が来年にあり、年末に向けて全店売り尽くしのセールに入る予定があるので、かなりの集客が見込めると期待される。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の話題などが活発になり、チューナーを搭載したテレビの売行きも好調に推移している。一般的に客の購買意欲が高まっているように感じられ、特にAV関係では爆発的な伸びが期待できる。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行は悲観的材料がなく今後も順調に推移すると考えられることと、海外旅行はSARSに対する客の意識が薄れて安定期に入ったと考えられることから、先行きには非常に期待が持てる。
		競輪場（職員）	・開設54周年記念競輪の開催により、増収が見込まれる。
		美容室（店員）	・新メニューを開発しているため、先行きに期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の間に買いたい物を買うという姿勢がはじめてきたことから、先行きに明るさを感じられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・新メニューの案内に関するDMの郵送や、12月初めにワイン教室を実施するなど、来店を促す動きが高まる予定であることから、状況は上向くことが期待される。
		百貨店（売場主任）	・高額品、旅行、こだわりの逸品などの需要は根強いことから、先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・秋物が落ち込んだ分、初冬にかけての消費は見込めると考えられることから、先行きに期待できる。
		百貨店（担当者）	・10月に改装オープンするため、集客状況が好転し売上也伸びると期待される。
		百貨店（営業担当）	・歳暮は今年も減少すると思われるが、自分のための消費は更に拡大し、高額品も引き合いが増えると期待される。
		衣料品専門店（営業・販売）	・低価格商品を購入したり、購入を辛抱することが客の間で少なくなっていると感じられるため、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・直近、車がよく売れているらしく、それに伴い車検も増えてくることから、先行きに期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の保有車両も低年式車が多く、購入のきっかけを待っているように感じる。きっかけ作りをすれば、ある程度の買換えは望めることから、先行きに期待が持てる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年はモーターショーが行われる年であり、消費税率引上げ時の駆け込み購入の買換えが出てくる時期でもあるので、少しは良くなると期待される。
		住関連専門店（経営者）	・これまで商品購入に関して慎重すぎるほど慎重だったユーザーも、小さい物に関しては気軽に購入するように変化してきていることから、先行きに期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・夏頃は低迷していた先行予約が順調に入ってきており、予約の電話など問い合わせ件数も多くなっていることから、先行きに期待できる。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宿泊、婚礼宴会、一般宴会ともに予約状況が前年を上回る勢いである。また、レストランも依然として好調を持続すると予想されるので、先行きに期待できる。
		タクシー運転手	・近々、新料金が認可され、年末に向けて繁忙期に入るので、今よりは忙しくなると期待している。
		通信会社（社員）	・秋には新商品が出るので販売は回復すると考えていることから、先行きには期待できる。
遊園地（経営者）	・秋の行楽シーズンになり、客の問い合わせが近年に比べて多くなってきている。		
ゴルフ場（経営者）	・ゴルファーの減少傾向にも一定の歯止めがかかっており、価格に見合ったグレードを保持して目先の変ったイベントを着実にやっていけば、それなりの効果が出てくると期待されることから、先行きの見通しは明るい。		
住宅販売会社（従業員）	・新規客は増えてきており、土地情報の動きが活発化していることから、先行きに期待が持てる。		
その他住宅〔情報誌〕 （編集者）	・急激な金利上昇には警戒が必要なものの、不動産相場の安定が消費者マインドに好影響を与える可能性が高い。また、上半期の市況低迷で新築住宅供給が手控えられており、需給バランス上も安定しつつあると考えられることから、先行きに期待できる。		

変わらない	一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・食肉業界においては、BSEの余波がこの冬には解消し、和牛の出荷が順調に行けば、少しは明るい光がみえてくると期待されるが、来年3月までのセーフガード発動の影響が心配されることから、厳しい状況が続く。
	百貨店(売場主任)	・歳暮については、在阪球団の優勝で一部の百貨店では好調が予想されるが、全体的なギフトについては、法人、一般においても縮小傾向になると予想されることから、厳しい状況が続く。
	百貨店(売場主任)	・過去の傾向からみると、優勝セールでは瞬間的に売上が上昇するが、その後は極端に売上が下がり、全体ではプラスマイナスゼロという場合が多いことから、急激な景気の上昇は考えにくい。
	百貨店(売場主任)	・低価格の商材の販売数を伸ばすことで、前年の売上をキープするのが精一杯であると思われるため、現状維持にとどまる。
	百貨店(企画担当)	・涼しくなるにつれ秋物の動きが活発化してきており、大きな改善は期待できないものの、一進一退の状況が続く。
	百貨店(経理担当)	・在阪球団の優勝セールではよく売れたが、定価商品を大きく押し上げる力はないので、今の厳しい状態が続く。
	スーパー(店長)	・来客数を確保しようとする、安く販売するか、付加価値が必要になるが、どちらにしても収益を圧迫することになることから、厳しい状況が続くと考えられる。
	スーパー(経理担当)	・7、8月の落ち込みの一因として、賞与の手取額の減少があったと思われるが、冬の賞与も同様に減少すると思われることから、年末商戦への悪影響が懸念される。
	スーパー(広報担当)	・在阪球団の優勝セールの効果も日本シリーズまでの限定的なものであり、それ以降は消費を大きく押し上げる要因が今のところ見当たらないことから、厳しい状況が続く。
	コンビニ(経営者)	・目新しい新商品の開発予定も今のところなく、来客数、単価とも上昇する要素が見当たらない。
	衣料品専門店(経営者)	・特別なヒット商品が出てきたり、例年より気温の低下が早まって冬物衣料が必要にならない限り、今月よりも悪くなる。
	家電量販店(経営者)	・地上デジタル放送開始に伴うAV機器の需要増加が期待されるが、当地区では3年後の開始予定なので、大きな景気刺激にはならないと考えられる。
	乗用車販売店(営業担当)	・年末に向けて販売量の増加を期待するが、上期の売上水準や年内に新型車発表がないことを考えると不安である。
	観光型旅館(経営者)	・年末になると各企業のボーナス時期となるが、現状では歳暮等の購買意欲も半減するのではないかと懸念される。
	観光型旅館(経営者)	・カニのシーズンになるが、漁獲高の減少や米の価格の上昇を考えると、先行きに期待はできない。
	都市型ホテル(支配人)	・相変わらず予約の動きが鈍く、特に法人筋では先の予想がつきにくいことから、厳しい状況が続く。
タクシー運転手	・旅行シーズンということもあり、昼間の客の動きは増えてきたが、深夜の長距離客は減ってきている。夜の街の活気が出ない限り、景気の回復にはつながらない。	
通信会社(経営者)	・特に悪くなる傾向はないが、一時のようなニュービジネスの話も特にないので、現状のまま推移する。	
ゴルフ場(経営者)	・40、50代のゴルファーが少なく、年配者や女性に支えられている現状では、先行きの伸びは考えにくい。	
その他レジャー施設 〔球場〕(企画担当)	・プロ野球シーズンが終了し、アマチュア野球やコンサート、企業イベント主体の時期となるが、今年度は例年に比べてあまり予定が入っていないことから、先行きには期待できない。	
やや悪くなる	商店街(代表者)	・大型食品スーパーの出店で、現状ですら商店街は午後からの来客数が少ないのに、雑貨・食品の店もオープン予定であるため、先行きの見通しは暗い。
	一般小売店〔食料品〕 (経営者)	・低価格商品と高付加価値商品が二極化するなかで、比較的順調だった高付加価値商品にも価格破壊の様子がみられることから、先行きが懸念される。
	百貨店(売場主任)	・価格と品質のバランスのとれた商品しか購入しないという傾向が以前より強くなっている。今後大型商業施設が出店予定であり、冬物防寒商品にもヒットアイテムが乏しいことから、先行きは厳しいと予想される。
	スーパー(店長)	・近隣に競合店ができたことから、若干の落込みが懸念される。

		一般レストラン（スタッフ）	・所得の減少、特に配偶者特別控除の廃止や社会保険料の負担増、消費税総額表示方式に向けた価格調整などが消費の冷え込みを加速させるのではないかと考える。
		旅行代理店（広報担当）	・選挙があると旅行などの消費関係が減少する傾向があるので、旅行需要が弱まるのではと心配している。11月は年末年始の国内旅行の申込のピークなので、選挙と重なると非常に辛い。
		美容室（経営者）	・店の周辺の大手企業が撤退し住宅街となってしまったことで、土日は車で他市に出かけ、平日は仕事で他市に出るなど、市内でのお金の動きがなくなってきていることから、先行きの見通しは暗い。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・客のマインドが冷え込んでいる。住宅を今建てないといけないという要素がないことから、状況が改善するとは思えない。
	悪くなる		
企業動向 関連	良くなる	広告代理店（営業担当）	・10月以降の広告発注状況も比較的好調に推移していることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・国内における紙、パルプ関係の受注量、受注価格については過去最低であるし、今後も期待が持てないが、建築関係の受注は今後期待が持てる。
		化学工業（経営者）	・公共事業関連の注文が、前期より多少増加すると思われることから、先行きに期待できる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・中小企業に対して取引金融機関が前向きに取引をするようになってきたことから、今後中小企業の業績がいい方向に動けば、景気も良くなるのではと期待される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の投資検討が活発になっているので、いずれ受注に結びつくのではないかと期待している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・パソコンなどがよく売れていることで、その部材の価格が上昇気味であることから、このあたりが景気回復のエンジンになってくれるのではと期待している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・設備更新の引き合いは増加しており、先行きに期待できる。
		変わらない	一般機械器具製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）	・急激な円高が、一過性なのか否かによってかなり状況が変わってくる。
		建設業（経営者）	・仕事量はわずかではあるが増えるかもしれない。ただ工事価格については厳しい競争が続くと予想されることから、厳しい状況は変わらない。
		コピーサービス業（従業員）	・法人需要は相変わらず冷え込むことが予想されるが、個人需要は年賀状印刷等のサービスなどで今年も拡大傾向にあると期待されることから、一進一退の状況が続く。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・地上デジタル放送の開局を控えて予想以上に消費がかさんでいるようだが、投資に見合うだけのリターンが地上デジタル放送に見込めるかどうか全く読めないため、先行きは不透明である。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・一般商品に受注価格の低下傾向が続くなか、今まで若い女性に人気のあったデザイン物ですら、販売減少傾向がみられるため、先行きの見通しは厳しい。
	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）	・在阪球団の優勝による直接的な経済効果はないが、顧客のなかには関連商品で大幅な売上増を達成した企業もあることから、緩やかではあるが上昇しそうな感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・各社から会社案内、入社案内等に関するホームページの制作、編集依頼が増えてきた。来年度に向けて新卒者の採用増や優秀な人材確保のための準備を始めていることから、先行きに期待できる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数は週ごとの推移をみるのだが、週によっては前年比150%という驚異的な数字となる場合もあるなど、先行きに期待が持てる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職情報誌等が開催する合同企業セミナー等への参加企業が増えており、企業の採用意欲が上向いているように感じられることから、先行きに期待できる。

変わらない	職業安定所（職員）	・ 求人数は増加傾向が続いているが、雇用条件等が悪化していることから、求職者の就職意欲の喚起がより一層困難になる。その結果、一部の職種を除いて求人、求職のミスマッチが拡大し、就職数の減少が予想されるなど、依然として厳しい状況が続く。
	職業安定所（職員）	・ 民事再生法の適用申請事業所の発生等、依然として厳しい状況が続いている。しかし、スーパーの新規店舗オープンに伴う大量求人が提出される予定であるなど、明るい兆しも見受けられる。
	職業安定所（職員）	・ 大量に人員整理をするケースは減ってきたが、業務量の減少に伴って中小企業を中心に会社都合による離職が目立っている。今後もこのような状態が依然として続くと考えられる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・ 現在の内定率は前年同様約70%である。また、企業からの追加求人も少なく、通年採用で即戦力の人材を求めていることから、今年の就職戦線も長期化が予想され、学生にとっては厳しい雇用環境が続く。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-