

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	旅行代理店（店長） 通信会社（経営者）	・7月以降、確実に受注動向が上昇カーブを描いている。 ・新規案件への問い合わせ件数、訪問先の様子などから、一般的に景気の良さを肌で感じるようになってきたことから、先行きに期待できる。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・10月はフランチャイズ球団が優勝した場合に備え、日本シリーズの練習や本番用にアリーナの日程を空けておくために、極端にイベントが少なかったが、今後はコンサートや展示、販売の予定が入っている。
		美容室（店員）	・自店独自のパーマメニュー、トリートメントメニューがあり、紹介客も多くなってきているので、この先良くなると期待される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・近隣に中堅スーパー2店舗がオープンし、来客数が減少したものの、冬物の売行きが好調であることから、先行きに期待できる。
		百貨店（売場主任）	・大阪のミナミ地区での商業施設のオープンでやっと地区全体が動き出し、他地区からの集客も目立ち始めたことで、努力次第では先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・百貨店にとっての最大の商戦である歳暮、クリスマスでの単価上昇を期待している。プライダルの動きの悪さが懸念材料ではあるが、高額品を中心に回復が期待できそうである。
		百貨店（売場主任）	・これから歳暮商戦の早期受注が始まることに加え、最近では来客数や販売量が増えているので、全体的に少しずつ良くなっていくと期待している。
		スーパー（店長）	・質の良い商品も動き始めているので、全体の単価上昇につながることが期待される。また、在阪球団の優勝による一時的な経済効果が全体へ波及することにも期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車の発表はないが、買得車が10車種あることから、今後顧客のニーズに応えることができると考えている。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況や客の料理の追加などの様子からみて、今後良くなると判断される。
		旅行代理店（経営者）	・海外旅行の受付金額も昨年実績に近づいており、ゆっくりではあるが上昇基調にある。
		タクシー運転手	・これから寒くなって飲酒が増えるシーズンになるが、飲酒運転の罰則が重くなったので、乗車する人が増えて、かなり上向きになると期待している。
		タクシー運転手	・乗車機会の増加傾向がここ数か月継続しているが、これは今までになかったことであるため、先行きに期待している。
タクシー運転手	・例年良くなる時期であるうえに、遠距離割引を始めたこともあって客が増えつつあるので、年末にかけて更に増えると期待している。		
タクシー運転手	・これから繁忙期になると同時に新料金の適用が始まるので、多少は良くなることが期待される。		
ゴルフ場（経営者）	・予約状況は前年の水準を5%程度上回っている。また新聞折込の求人広告が増加しているなど、先行きに期待できる。		
その他住宅 [情報誌] （編集者）	・年が明けると不動産購買が活発化する時期に入るため、抑制されてきた新規販売物件が市場に大量に出てくると、マーケット自体も上向きに動くことが期待される。また、秋の総選挙次第だが、住宅取得促進策が打ち出されれば、それによる後押し効果にも期待できる。		
変わらない	商店街（代表者）	・来年のバーゲン開始が早まることが予想されるので、年末までに息切れしてしまう懸念がある。	
	一般小売店 [時計] （経営者）	・駅前にある百貨店が来年早々に撤退することが決まり、バーゲンを見込む人は増えると思うが、ショッピングセンターとしては競合店がなくなって寂れていくことが懸念される。	
	百貨店（売場主任）	・歳暮商戦は早期受注態勢で取り組む予定であるなど、先行きには厳しい予測を立てている。	
	百貨店（売場主任）	・今まで好調であった特選のブティックブランドの売上が落ちているが、海外からの客や、関東からの日帰り観光客による売上増に助けられていることから、今後も今の状況が続く。	

百貨店（売場主任）	・客がファッション商品を楽しんで購入しているとはまだ感じられない。OL、主婦ともに収入減が続くなか、ますますファッション消費の優先順位は下がっていると思われることから、厳しい状況が続く。	
百貨店（企画担当）	・11月初めからスタートする歳暮ギフト商戦については、マーケットが縮小する一方で、各社とも早期割引による競争の激化が予想される。コートをはじめとした冬物についても、非ウールのコートなど一部商品に動きがみられるものの、全体に与える影響は小さく、一進一退の状況が続く。	
百貨店（営業担当）	・特別企画催事や販売会等のイベントを実施、強化することにより前年の水準は維持できると考えており、さらに新商材の開拓、提案強化によるプラスアルファを期待している。	
スーパー（企画担当）	・今後も厳しい状況が続くと思われるが、年末に高速道路が南向きに延長されるので、周辺観光地への旅行が増えそうである。	
スーパー（経理担当）	・営業時間の延長や酒の取扱増加などの増収要因はあるが、競合店の出店が相次ぐなど競争は激しくなっており、今後も厳しい状況が続く。	
コンビニ（経営者）	・営業車両や工事車両が突然増えるというのは考えにくいですが、コンビニエンスストアの使い方が、弁当やお茶を買い込んで駐車場で食事するという、食堂としての利用が増えていることから、客単価そのものは若干上昇している。あとは回転率が上がれば良くなると思われる。	
家電量販店（経営者）	・薄型テレビなど付加価値の高い商品が出ているので期待しているが、他商品の単価下落によってプラスマイナスゼロになることが予想されるので、厳しい状況が続くと思われる。	
家電量販店（店長）	・AV関係の高価格商品が伸びるとともに、デジタルカメラも一部で従来型と違ったものが出てきているため、今後も期待が持てる。	
家電量販店（企画担当）	・まだ暖冬で季節感がないが、今後寒くなれば季節商品が動き出し、AV関連商品にも期待できる。	
家電量販店（営業担当）	・電気業界自体はプラズマテレビ、地上波デジタル放送等で単価が上がってくると思われるが、どこまで回復するかは分からず、厳しい状況が続くと思われる。	
乗用車販売店（経営者）	・9月以降は車があまり売れておらず、車検、修理においても、お金のかからない修理を希望する客が多いことから、今後も厳しい状況が続く。	
住関連専門店（経営者）	・近隣に大規模商業施設ができたために一時的に来客数が増加しているが、継続して来客数を増加させる要因が特に見当たらないことから、厳しい状況が続く。	
都市型ホテル（支配人）	・年末年始の宴会予約は入ってきているが、規模、単価ともに回復の兆候はみえない。今後も現状維持程度かと予測される。	
都市型ホテル（スタッフ）	・先行予約は順調だが、宿泊に関してはSARSが再流行する懸念があるほか、製薬や住宅関連企業などの定例研修会で経費削減傾向が顕著にみられ、料金引き下げ要求が増えてきていることから、厳しい状況が続く。	
通信会社（経営者）	・メーカーによる新商品投入のたびに新機能やスペックの搭載があることで、ここしばらくは顧客の欲求を刺激しそうであるが、大量需要までは見込めない。	
遊園地（経営者）	・少しずつ来客数は戻りつつある様に思うが、まだまだ当分は期待ができない。	
その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・先の予約状況が良いなど、稼働率をみると上向きが予測されるが、イベント関係各社と周囲の状況は様々な面で厳しく、状況は変わらないと思われる。	
その他住宅[展示場] (従業員)	・ハウスメーカー各社は、今までと同じやり方では生き残れないということで、住宅展示場での客待ちの営業スタイルから攻めの営業スタイルに切り替え始めた。長期的にみれば、住宅業界に対する信頼回復になるが、短期的な効果は望めない。	
やや悪くなる	一般小売店[菓子] (経営企画担当)	・在阪球団関連の売上が非常に好調で、全体の底上げになっていることから、今後この効果が薄ければ、7月までと同様に苦戦すると思われる。
	百貨店（売場主任）	・10月後半からの暖かさが11月後半には例年並みに戻るといわれているが、今年の厳しい残暑から予測すると、なかなか気温が下がらない恐れがある。その結果、防寒物を含めた冬物の最盛期が後倒しになることが懸念される。

		コンビニ（経営者）	・弁当で目新しい新商品が見当たらず、路上販売との競合で苦戦を免れないことから、先行きが懸念される。
		旅行代理店（広報担当）	・選挙の前後はいつも客の動きがないので、これから先はあまり良くないと思われる。年末年始の予約は落ちているので、次は冬のオフシーズンや卒業旅行になるが、冬のボーナス次第という状況である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街で秋の恒例の売出や、在阪球団の優勝セールを行ったが、大型店、百貨店等に人が流れてしまい、個店としては効果が薄かった。これから寒くなるにつれて、さらに来客数が減少すると思われる。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・見積依頼件数が増えている。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・事業によっては単価、売上とも減少しているが、新規事業として今後発展の可能性があるものも出てきたことで、先行きに期待が持てる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末プレゼント用の商品の好調により、来年の正月まではやや良くなると思う。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・一時の意気消沈した雰囲気がなく、チラシの持込や相談が増えている。営業に回っていても全体に前向きな話が聞けるようになってきた。緻密に営業をすれば、新規読者を獲得できると期待している。
		広告代理店（営業担当）	・積極的な注文をしてくる企業が徐々に増えてきている。
		広告代理店（営業担当）	・年末に向けてテレビスポットの引き合いも多く、かなり良い兆しがみられることから、先行きに期待できる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・調味料ではギフトによる売上が上がらないので、量販店での特売で売上アップを狙っているが、売り込めば売り込むほど価格が低下する状況から、先行きに期待はできない。
		繊維工業（経営者）	・輸入品過多の傾向が今後も継続しそうである。市場をけん引するようなヒット商品の出現が期待できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・主力の航空機部品は、来年も不況といわれていることから、厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・制御盤などの製作は一品ものの商品が多いために、設計打ち合わせや検査に対応しやすい近辺の業者が有利だったが、電子メールの普及により距離の優位性がなくなったことで、今後も厳しい状況が続くと予想される。
		輸送業（経営者）	・駆け込み的な意味合いもあり、外販物流を中心とした受注量は少しずつ増加しているが、今後について急に上向いてくるといった勢いは感じられない。
		輸送業（営業所長）	・年末に向けて、輸入、国内商品の配達が増えると予想されるが、トラックの確保が難しくなりそうである。
		不動産業（経営者）	・不動産価格の下落でビル、マンション等の取得希望者は多いが、価格の条件は厳しい。特に中古物件で顕著なことから、今後も厳しい状況が続く。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・しばらくは視聴率全体の底上げに時間がかかりそうであるため、厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・取引先による商品の買取が一段と減少していることで、委託販売の増加から製造コストが膨らむことが懸念される。
		不動産業（営業担当）	・まだまだ地価が下がっており、それに伴い賃料もまだ下げ止まっていない。分譲マンション等もかなり売れ残っていて、価格を下げて販売している状態である。よって先行きに期待はできない状況である。
		広告代理店（従業員）	・各SCが在阪球団の優勝関連セールで予定外の販促費用を必要としたため、その後のクリスマス、年末年始での経費が圧迫されていることから、先行きに期待はできない。
		コピーサービス業（従業員）	・来年4月からの消費税法改正による税込表示等の変更による間際需要に期待したいが、先行きの状況は非常に厳しい。
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・綿糸価格の高騰が、今後大きく影響してくると予想される。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・これまで派遣社員の採用を手控えている感の強かった企業からの受注が回復し、新規受注も若干拡大傾向となってきたことから、先行きに期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・来年1月にかけて大型案件の受注が決定し、それ以外にも小規模ながら複数の案件が受注できそうな様子である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・比較的大きなスペースの求人広告が増加しており、今後の本格的回復の前兆と考えられることから、先行きに期待できる。

	民間職業紹介機関（支社長）	・関西の家電メーカーを中心に、採用計画数の増加が伝えられていることから、先行きに期待できる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・年明けから現3年生対象の企業セミナーを大学内で開催するが、企業からの参加依頼が前年より多いことから、先行きに期待される。
変わらない	職業安定所（職員）	・求人数は増加傾向にあるものの、臨時、請負等の未充足求人が増加しており、就職者数が対前年比で減少傾向にある。こうしたことから、求人、求職のミスマッチがさらに拡大していくことが懸念される。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は上向いているが、中身をみると派遣の求人が多く伸びている。労働条件の面でマッチングしにくい求人が増加している。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・建設工事の求人数の先行指標である鉄筋工の求人が少ないことから、先行きは厳しい。
悪くなる	-	-