

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）	・受託開発の受注が一時のITバブル時に近い雰囲気でも盛り上がりつつあることから、先行きに期待できる。
	やや良くなる	スーパー（企画担当）	・高速道路が延長されることで、これから地場産業の活発な動きが期待される。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の開始や、来年はアテネオリンピックがあるので、映像関係の商品が大きく伸びていきそうである。
		旅行代理店（経営者）	・国内旅行の受付が3か月連続で前年の110%を超え、海外旅行も今月は100%に戻ってきている。SARSやテロ等の大きな外部要因がない限り、この基調は継続すると思われる。
		タクシー運転手	・一般客のタクシー利用が増加傾向にあり、個人レベルで消費意欲あるいは購買意欲が回復傾向に向かっていることから、先行きに期待できる。
		通信会社（社員）	・CATVサービスがファミリーユーザーを対象としたものであることを明確に打ち出していることで、勝機が生まれつつあることから、先行きに期待できる。
		ゴルフ場（経営者）	・1月からはオフシーズンに入るので天候次第の状況となるが、今まで低調であった土木関係の客が回復してきていることから、先行きに期待できる。
		その他レジャー施設 [球場]（企画担当）	・11月は社会人野球を中心としたイベント展開であったが、今後はコンサートや企業イベントが中心となり、来場者は増加すると見込まれることから先行きに期待できる。
		住宅販売会社（経営者）	・過去数か月間の流れで、地価の下落も底打ちしたと判断されることから、先行きに期待できる。
		その他住宅[情報誌] (編集者)	・例年、年明けから年度末にかけては大きな商戦期であるが、今年も各社の年度末調整に向けた販売強化などにより、不動産市況は活性化する見込みである。
変わらない	商店街（代表者）	・早くもバーゲンセール待ちが始まっていることから、年明け後も価格の下落が続くことが懸念される。	
	一般小売店[衣服] (経営者)	・今月のアパレル業界をみていると、2～3か月先は期待を込めても前年水準の達成が精一杯の状況である。	
	百貨店(売場主任)	・ギフトについては、パーソナルギフトの需要は増加しているが、全体的には落ちている。したがって今後も大きな変化はないとみられる。	
	百貨店(売場主任)	・これだけ気候が不順であると、売り手側も買い手側も何が必要となるか分からないため、仕掛け作りや商品の品揃えの遅れなどから売り逃しが発生し、前年実績をクリアできない可能性が考えられる。	
	百貨店(企画担当)	・1月以降のクリアランスに期待したいが、目立った好調商材もないことから、バーゲン商戦についても今欲しいものしか買わないという傾向が続くと予想される。	
	百貨店(営業担当)	・お歳暮及びお正月商戦と大変苦戦が予想されるが、12月からの地上デジタル放送開始により、プラズマテレビ、液晶テレビへの買い替え需要が高まるとともに、ビデオからDVDプレーヤーへの買い替えの関心も高まることが期待される。	
	百貨店(営業担当)	・季節商品の売行きも良くなると思われる。プラズマや液晶テレビの引き合いは拡大するが、高額品の売行きはやや心配される。	
	スーパー(経営者)	・生鮮品の相場安はまだ続くと予想されるほか、外資系大型小売店の進出などで競争が激化しているが、長時間営業などの販売強化策や、高付加価値品の売行きが好調であることから、一進一退の状況が続くと思われる。	
	スーパー(経営者)	・全体としての景気は良くなるとは思えないが、酒類販売の導入が少しは追い風になることを期待している。	
	コンビニ(経営者)	・アミューズメント施設と大型店舗との複合施設の林立により、集客エリアが日々変動する一方で、一極集中化が進み勝ち負けがはっきりしたように感じることから、厳しい状況が続くと思われる。	
	コンビニ(経営者)	・在阪球団関連商品の売行きも一段落したが、関西向け弁当類の新商品が発売される予定で、多少の売上カバーが期待できる。	
	家電量販店(経営者)	・地上デジタル放送開始の効果に期待したいが、まだまだ未知数であることから、今後も厳しい状況が続く。	

		家電量販店（企画担当）	・年末は地上デジタルの試験放送で、テレビ等のAV機器にかなりの期待が持たれるが、暖冬で暖房商品が伸びないことも懸念される。
		乗用車販売店（営業担当）	・今月にお買得車が発売されたが、あまり売行きが良くないことから、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・宝飾品については、リフォームや買い取り等、多様な販売を駆使して来店を促進しなければ、ますます悪くなる懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況からみると、今月に続いて12月も前年水準を少し上回りそうであるが、1月、2月についてはそれほど好調の兆しもみられないことから、今月より良くなることは期待できない。
		観光型旅館（経営者）	・近隣にできた大型温泉設備等への客の入り込みが予想されるほか、冬は道路状況の悪化に伴って集客率が落ち込むと予想される。
		都市型ホテル（経営者）	・手持ちの予約状況から判断すると、3か月後の売上は、前年比で今のアップ率を維持できるものとみられる。
		通信会社（経営者）	・携帯電話のユーザー増加が頭打ちした感があり、新機能の商品投入を期待するものの、少しずつの投入となることから、大きな改善は見込めない。
		観光名所（経理担当）	・11月は三連休が2度あり、土、日曜の天候も良かったので客足はかなり伸びたが、来客数、客単価、販売額はまだまだ不安定であることから、このまま伸びていくとは考えられない。
		ゴルフ場（経営者）	・限定サービスとして、プレー料金は無料で食事代のみ2500円というゴルフ場も出てきていることから、今後も厳しい状況が続く。
		競輪場（職員）	・競輪界のビッグレースも軒並み前年実績を下回っており、早期の好転は望めないと思われる。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・イベント業界はスポンサーとなる企業の余裕がないことから、まだまだ先行きの見通しは暗い。
		その他サービス〔クリーニング〕（経営者）	・例年、冬のシーズン中は特に需要が伸びる要素もないためキャンペーン等を行っているが、今シーズンも受注動向に大きな変化はないものと考えられる。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・アパレル業界では、11月に大手企業や老舗企業の営業譲渡が続いたが、今後全国ネットで展開している企業の倒産なども予想されることから、先行きの見通しは暗い。
		百貨店（担当者）	・暖冬で衣料品の売上が活発になるとは思われないため、先行きにはあまり期待できない。
		高級レストラン（支配人）	・最需要期にも関わらず販売量が目標を下回っていることから、今後も景気の回復が見込めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・オフシーズンに入るが、堅調だった先行予約も急速に冷え込み、前年水準を確保するのが困難な状況である。また、企業における本社機能の東京移転が進んでいることで、例年受注していた会合も東京開催への変更が目立つようになってきた。
	悪くなる	商店街（代表者）	・天候不順や大型スーパーの24時間営業が原因となり、今後の客の減少が懸念される。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・これから、電線類の地中化はさらに進むと思われることから、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）	・取引先からの引き合いや発注が今後増えていくことが予想される。
		化学工業（経営者）	・受注が大幅に伸びてきた得意先が数社出てきており、これに引っ張られる形で今後も受注が増えると期待している。
		金属製品製造業（経営者）	・今年から来年にかけての案件で新しいユーザーが増えてきており、内容としては新規商品が動き出していることから、先行きに期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規開拓部門が伸びていくと思われることから、先行きに期待できる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新商品が出てくるとともに、デジタル機器の普及に伴って景気が上向くことが期待される。
		金融業（支店長）	・売上等が回復しているという取引先が増えていることから、先行きに期待できる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシの持込みや相談などが増えており、街が前向きに動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	食料品製造業（従業員）

		繊維工業（経営者）	・一般の消費が上向いていかないと、趣向品などの商品が動かないことから、まだまだ厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・工場での生産等は繁忙を極めているが、利益の増加にはなかなか結び付いていないことから、今後も厳しい状況が続く。
		一般機械器具製造業（従業員）	・総発注量の減少に加え、発注価格も下落していることから、依然として厳しい状況が続くと予想される。また、同業他社では会社更生法を適用するところも出てきており、今後も体力のない会社から淘汰が進むことが懸念される。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合い件数は増加しているが、成約できていない案件が多いことから、今後も厳しい状況が続く。
		輸送業（経営者）	・先月は駆け込み的なニュアンスもあり、受注量は少しずつ増加していたが、今月になって落ち着いてきていることから、先行きには期待できない。
		不動産業（経営者）	・不動産価格の下落で大阪市内の収益物件の購入希望者は多くなってきたが、賃料動向が下降気味であり、価格は横ばいか下落していることから、今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・注文は増えているが、まだ上り調子とはいえないことから、厳しい状況が続くと予想される。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・需要が減少したままで、他の商品を探さざるを得ない状況であることから、先行きには期待できない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・現在スポット市場が活況なのは、電機メーカー各社による地上デジタル放送対応テレビの広告出稿の集中によるものである。ただし、これも年内で一旦収束すると予想されるほか、今後のデジタルテレビの普及も当初の予想よりも遅くなるという見方もあることから、まだまだ厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	化学工業（経営者）	・年末商戦が終わって、年始から2月まで閑散期になるが、例年に比べてこの時期の問い合わせが少ないことから、先行きが懸念される。
		金融業（支店長）	・大企業からの受注単価が安いなど、東大阪地域における中小企業の活力が欠けていると感じることから、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・原材料の綿糸価格が1.5倍になり、年始からの取引に大きく影響するものと思われる。閑散期とも重なり、販売価格への転嫁が難しいために、廃業などが懸念される。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・顧客の間で景気の下げ止まり感が定着しつつあることから、契約件数の増加が見込まれる。また若年層の雇用の落ち込みも回復傾向にあることから先行きに期待できる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・一回の求人に応募者が殺到するケースが少なくなってきた。そのため、予定人員が充足するまでに、広告が複数回出稿されるケースが増えていることから、今後の広告件数の増加が期待される。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中小企業の求人数の動きが11月初旬から少し上向きになっていることから、先行きに期待できる。
変わらない		職業安定所（職員）	・企業の一部で、海外への進出に伴う人員削減や、パートへの切り替えが進んでいる。またアウトソーシング等を積極的に取り入れて合理化に努めていることから、厳しい状況が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているものの、求人内容は臨時等の期間雇用が目立ち、求職者が希望する常用雇用とのミスマッチが多く就職に結び付かないケースが目立っていることから、先行きはまだまだ厳しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業業績は回復基調といわれるが、本業で収益をあげている企業は多くない。そのため、次年度の新卒採用数についても前年並みとの回答が多く慎重であることから、まだまだ厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・建設部門の求人の先行指数である鉄筋工の求人数が非常に悪いことから、先行きが懸念される。
	悪くなる	-	-