

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）	・東京に事務所を出したことによって案件数が増え、それを大阪で開発する体制が順調に伸びていることから、先行きの見通しは明るい。
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・10～12月は来客数が非常に多かったが、なかでも口コミで広まった新規の客が非常に多かった。今後もこの勢いに乗っていけそうだと考えている。
		百貨店（売場主任）	・気温の推移でやや不安定な要素があるものの、客の購買意欲は戻ってきている。特定の商品に人気集中する傾向は続くと思われ、いわゆる1点ものやレア商品などの付加価値の高い高額品の需要は高まる。
		コンビニ（店長）	・前年比でマイナスの傾向は改善の方向に向かっている。うるう年による営業日の増加もあり、最悪の状況は脱しつつある。
		衣料品専門店（営業・販売）	・気に入ったもの、欲しいものは、価格が高くても購入する客が特に若い人の中で増えてきていることから、先行きに期待が持てる。
		乗用車販売店（経営者）	・排ガス規制等による買い換えで、最近大型トラックがよく売れている。この傾向はあと2、3か月続くことが期待される。
		乗用車販売店（営業担当）	・家の購入を考えていたり、実際に引越しをしたという客が多くなってきた。車もコンパクトカーから高級車へシフトすることが多くなってきていることから、先行きには期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体的には予断を許さぬ状況であるが、単発的に企業や各種団体の周年パーティーが受注できており、春先までの見通しはやや良好である。
		都市型ホテル（副総支配人）	・宴会は1～3月にかけて前年をクリアできそうであるほか、レストランはシェフが国際的なコンテストに入賞した効果も手伝って売上は上昇傾向を維持していることから、先行きに期待が持たれる。
		旅行代理店（経営者）	・昨年はイラク戦争やSARSの影響をまともに受けたので、前年比は今年を大きく上回ることが予想される。また、海外旅行が少しずつ戻ってきている流れが今後も続く。
		通信会社（経営者）	・ここ数年は春商戦が年末商戦よりも市場が活性化するという業界特有の傾向があるので、次の春も同様の盛り上がりを見込んでいる。また業界大手による商品の刷新が予定されており、市場の活性化が期待される。
		ゴルフ場（経営者）	・会員企業との話のなかで、業態によっては受注が増えてきたとの明るい話題が増えてきたことから、先行きに期待が持たれる。
		その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・野球シーズンが始まる前の厳しい時期であるが、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されており、比較的多くの来客が見込まれる。
		美容室（店員）	・市場調査の見直し、新商品の開発の目途が立ちそうなので、先行きに期待できる。
	設計事務所（所長）	・年が明けて新しい仕事の話が出てきた。	
	住宅販売会社（従業員）	・高額物件の販売状況は株価の動向とリンクする傾向があるが、株価が上昇基調にあるため、年度末に向けて期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・特にヒット商品もなく、バーゲン期間が続くと予想される。春まで変化はなさそうである。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・閉店バーゲンをすると来客数は増えるが、価格の様子見などをする客が多い。通常の価格で物を買うように思えないので、まだまだ厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・長く変化のなかった秋冬の着こなしに飽きた客が、春夏物の先買いに入ると思われる。また、トレンドアイテムの芽がいくつかみえているので、客が動きだすことが予想される。
		百貨店（売場主任）	・クリスマス商戦での特選売場の高額品の好調な売行きと、歳末の先行冬物衣料品のマークダウンの好調から、ますます消費の二極化が進んでいると感じる。今後も、価格に対する客の厳しい姿勢は続きそうである。
百貨店（担当者）		・バーゲンが好調だが、1月半ばで春物の商材に入れ替えると動きが止まると考えられる。したがって今後も景気が上向くとは考えにくい。	

	百貨店（企画担当）	・店舗周辺への新規出店等、街の活性化を図っているものの、来街者数の減少傾向が続くと思われる。	
	百貨店（営業担当）	・薄型テレビの引き合いは今後もあると思われるが、宝飾品やブランド品、美術品など百貨店が得意とする高額品への興味が今以上に増すとは思えないことから、今後も厳しい状況が続く。	
	スーパー（経理担当）	・売上に回復傾向が見えるが、アメリカでのBSE発生による牛肉の売上低下が懸念される。さらに野菜の相場安傾向もあるので、本格的な回復までには至らない。	
	コンビニ（経営者）	・土木、建設などの工事関係者の来客が減少している。突然増えるとは思えないため、今後も伸びはあまり期待できない。	
	コンビニ（経営者）	・新商品の発売予定もなく、爆発的なヒット商品でもない限り、売上が伸びる要素が全く見当たらない。	
	家電量販店（営業担当）	・クレジットカード等を利用しての高額商品の買物を避ける、壊れないと買わないなどの客の姿勢は今後も続く。	
	家電量販店（企画担当）	・デジタル関連商品だけは堅調であるが、もっと寒くならないと季節商品が伸びない。また、これといったヒット商品がないことから、今後も厳しい状況が続く。	
	乗用車販売店（営業担当）	・買い換え周期が年々長期化しており、特別仕様車などのお買得車を発表しても、ユーザーの購買意欲が高まらない。フルモデルチェンジがあれば若干ユーザーの購買意欲も変わると思うが、今のところは先行きに期待が持てない。	
	観光型旅館（経営者）	・客の入り为天候や道路状況等に左右されるので先行きが不透明であるほか、今年はインフルエンザ、SARS等の影響も懸念される。	
	観光型旅館（団体役員）	・税制あるいは年金制度の改革、SARSやイラク戦争など不安定要素があり、好転するという確信が持てない。	
	ゴルフ場（経営者）	・キャディをつけないセルフプレーを希望する客が多く、安い料金でないと集客できないことから、今後も厳しい状況が続く。	
	競輪場（職員）	・売上低迷の打開策として、他の競輪場との相互発売による開催日数が増加したことで、1日当たりの売上が低下している。経費の削減も限界にあり、今後も収益確保は厳しい。	
	その他レジャー施設（企画担当）	・特にヒット商品もなく、バーゲン期間が続く。春まで変化はなさそうである。	
	美容室（店長）	・客への販促活動の結果、例年ならもう少し後の時期に売っていた商品を既に売り切ってしまったので、今後の売上には期待できない。	
	その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅ローン減税の1年間延長がほぼ決まり、来年に向けて需要回復となるところであるが、不安定な社会情勢もあり、マイホーム取得の意欲向上には結び付いていかない。	
やや悪くなる	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・アメリカでのBSEの発生で、商品価格の高騰と商品調達に支障が出ることによる業績低下が懸念される。	
	百貨店（売場主任）	・春物商品の動きは、今のところ集中型の人気商品の登場が見込めず、再び厳しい状況になると懸念される。	
	スーパー（経営者）	・米国産牛のBSE問題に端を発し、畜産物全般の価格上昇が消費を抑制することが懸念される。また、総額表示問題では売上、利益に対し大きな影響を与える可能性が大きい。	
	都市型ホテル（経営者）	・3か月後の予約状況は、前年を少し下回るペースで推移している。現状はやや持ち直し傾向だが、それが先まで続く力強さは感じられない。	
悪くなる	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・ただでさえ国内産牛肉が少ない時期に、アメリカからの輸入が止まることは、この先の状況が想像できない。オーストラリアのかんばつの影響で牛肉が消えるのではないかという不安すら感じる。	
	衣料品専門店（経営者）	・現時点でヒット商品が見当たらないため、今後もますます悪くなっていく。	
企業動向関連	良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・新規の受注があり、売上、利益への貢献が期待される。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・企業からの問い合わせが多く入ってきていることから、今後新しい取組を行っている企業は盛り返してくるものと期待される。
やや良くなる	化学工業（経営者）	・年末商戦では思ったほど数字が伸びなかったが、一部業種を除いて市場の雰囲気は少しずつであるが良くなってきているように感じることから、先行きに期待できる。	
	金属製品製造業（経営者）	・全般に受注量が増加し始め、今まで低迷していた業界が動き出している感がある。	

		電気機械器具製造業（営業担当）	・鉄鋼関係の設備投資が増えると聞いていることから、先行きに期待できる。
		金融業（支店長）	・IT関連企業の一部で、販売に回復の兆しがあることから良くなる。
		不動産業（営業担当）	・住宅地や商業地の中で特にいい場所では地価が底を打ち、予想以上の価格で取引され始めていることから、先行きは良くなっていく。
変わらない		繊維工業（経営者）	・取引の内容が非常に悪く、値引きや支払率の悪さが目立つことから、今後も厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・小規模物件はかなりあるが、大口の案件が乏しいので現状維持が精一杯である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・補修、更新の引き合いはあるが、新設の引き合いがないことから、先行きには期待できない。
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・特に新商品の開発もなく、いま在庫となっている商品を販売していくことになるので、先行きに期待はできない。
		輸送業（営業所長）	・年が変わって一時的な落ち込みはあるかも知れないが、輸入貨物は電子部品、自動車部品等が堅調で、大きな落ち込みはないと予想される。
		コピーサービス業（従業員）	・企業も体力を回復し始めたのか、コピー印刷等を全面的にアウトソーシングする企業が増加傾向にあることから、先行きには引き続き期待が持てる。
	やや悪くなる		
	悪くなる	繊維工業（団体職員）	・原材料の高騰が産地の企業に大きく影響すると思われるが、製品価格への転嫁ができない状況なので、万一注文があっても受けられない事態が懸念される。
雇用関連	良くなる		
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の特集を企画し、積極的にプロモートした結果、それなりの手ごたえと結果が得られるようになってきていることから、先行きに期待できる。
		職業安定所（職員）	このまま景気が維持されれば、今まで求人申込を控えていた中小零細企業の求人申込が増えることが期待される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・本学主催の合同企業セミナーへの参加が大幅に増加していることから、次年度の採用について、やや積極性がうかがわれる。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・来春に向けた受注回復が望めない。業者間では価格競争が激化し、求人内容を分析しても高度なレベルの受注が多く、ミスマッチも多発していることから、将来的な見通しが立たない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・米国のBSEが国内の飲食業などには強烈な打撃となり、2月までに解決されなければ倒産する企業も出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・これまでパートの求人市場が活気をみせていたが、年金問題、パート収入の配偶者控除の問題などで、多少落ち込むことが懸念される。
		職業安定所（職員）	・新規求人を産業別にみると、増加率に幅はあるものの、すべての産業において対前年比で増加しており、明るい兆しが見受けられる。
		職業安定所（職員）	・求人側には、できるだけ正社員の募集を避けて雇用の確保を図ろうとする傾向が強いことから、今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は依然として減少し、新規求人数は増加傾向が続いている。雇用環境は好転しつつあるようにみえるが、SARS関連の悪影響が企業に現れ始めており、予断を許さない状況が続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・雇用環境は依然として厳しいが、大学新卒者の採用意欲は高い。創造性豊かで明確なビジョンのある少数厳選採用の傾向は一層進みそうである。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-