

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）	・将来の投資に対する案件が中心で前向きな仕事が多いことから、先行きに期待できる。
		通信会社（社員）	・高精細度テレビ等の需要に連動して、ケーブルテレビのコースとしては最も高額なデジタルコースへの乗り換えや、新規加入時からの選択が多くなってきている。現時点ではオリンピック効果からか、加入者の10%程度の申込がある状況だが、今後もこの方向性は継続すると思われる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・住宅公庫の基準金利が久しぶりに3%台に上昇したが、長期にわたる2%台の超低金利に慣れたこともあり、先高感による駆け込み需要が発生すると思われる。また、好立地、大規模、低価格など、住宅の商品構成が向上していることも、その引き金となると思われる。
やや良くなる		一般小売店〔酒〕（経営者）	・9月下旬に発行される関西中心のグルメ情報誌に当店が掲載されるため、その効果に期待が持たれる。
		百貨店（売場主任）	・これだけ暑い日が続くと、10月頃には秋冬ファッションへの買い替えが集中することが予想される。既に、キャラクター性の強いブランドでは秋物が売上がけん引し始めている。
		百貨店（売場主任）	・来客数も増え全体的に好調になってきており、ギフト関連では、こだわり商品や単品物の売行きが良くなっていることから、先行きに期待できる。
		百貨店（営業担当）	・使っていない手持ちの品物をリフォームしたいという客が増えたほか、気に入れば将来に使うような商品でも衝動的に購入する傾向が出てきたことから、先行きに期待が持たれる。
		スーパー（経営者）	・消費税の総額表示で4、5月は売上が相当落ち込んだが、ようやく販売側も客側も慣れてきた。今後は猛暑や、東北、北陸の水害の影響などで、農産物や米の相場が上昇しそうである。売上に影響するこれらの価格が強含みに推移すると予想されることから、先行きに期待が持たれる。
		スーパー（広報担当）	・食料品を中心に1人当たりの買上点数や客単価の昨年実績割れ傾向が続くものの、デジタル家電や医薬品、健康食品、化粧品等のビューティヘルス関連商品など、品種によっては好調な商品があり、今後も引き続き好調を維持すると思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・この先、自動車業界ではニューモデルの発表があり、需要の増加に期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・9月以降の予約分については、エージェンต์による仮押えや架空予約が相当あると考えられるので楽観はできないものの、6～8月ほどは悪くはないことから、先行きに期待が持たれる。
		観光型旅館（団体役員）	・世界遺産登録などで注目が集まっており、活性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（経営者）	・10月の受注状況は宿泊を中心にして前年を大きく上回っているが、宴会受注などは不確定なところもあり予断を許さない。全体としては前年に比べてやや良くなるとみている。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行が期待できない曜日配列であるが、海外旅行はそれに左右されないと思われる。また、ハネムーンの受注が大きなウェイトを示しており、現状の受注動向から判断しても、世界レベルの突発的な事件でも発生しない限り、緩やかな上昇線をたどると思われる。
		タクシー運転手	・企業関係の需要も回復傾向に向かっているという感触があることから、先行きに期待できる。
		遊園地（経営者）	・団体客の予約が昨年より上向きになっていることから、先行きに期待できる。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・ハードディスク内蔵型の携帯音楽プレーヤーの人気上昇に伴う、CDレンタル売上の増加が期待される。
		住宅販売会社（従業員）	・割安感のある土地や駅近物件の販売が好調で、地価の下げ止まりが感じられる。また問い合わせ等も好調であることから、先行きに期待が持たれる。
住宅販売会社（従業員）	・マンション需要では、金利が上昇基調に転じたことで、主要顧客である一般ファミリー層による駆け込み需要の増加が予想される。		

変わらない	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・7月後半にバーゲンセールを行ったが売上は伸びなかった ので、今後も変わらないと考えている。
	一般小売店〔野菜〕 (店長)	・当店の取引先である居酒屋、すし屋、うどん屋などで来客 数が戻らず、それに伴って当店への注文も減っていることか ら、今後も厳しい状況が続く。
	百貨店(売場主任)	・残暑で衣料品の動きも活発にはならないことが予想され る。海外旅行関連の商品には期待できるが、昨年はSARS 等の影響で海外旅行を見合わせた客が、今年は旅行に出費 し、百貨店での買物を控える傾向が顕著になることが懸念さ れる。
	百貨店(売場主任)	・ミセス層は今後復調していくが、ヤング層については、大 型競合店の出店などで客の奪い合いが続くことから、苦戦が 続くと予想される。
	百貨店(売場担当)	・7月後半になって数字が思うように伸びていないことか ら、秋物商戦も同じような状況になることが予想される。
	百貨店(サービス担 当)	・秋からは売場効率等を勘案して、衣料品を中心に一部改装 を予定しているが、売上全体的大幅なかさ上げは難しいと考 える。
	スーパー(店長)	・客単価が下がっているほか、競合店の出店予定も絶えない ことから、厳しい状況が続く。
	旅行代理店(広報担 当)	・現在が1年を通じてのピークではあるが、2~3か月後は 秋の行楽シーズンということで、団体旅行を中心とした旅行 者数が昨年を上回る見込みである。
	タクシー会社(経営 者)	・緊急時にしかタクシーを利用しない状態であることから、 先行きの見通しは厳しい。
	通信会社(経営者)	・客の他社流出を防ぐために、各電話会社が安価な料金プ ランを策定するなどしているが、いずれにしても景気を押し上 げるような種類のものではない。
その他レジャー施設 〔イベントホール〕 (職員)	・これから繁忙期であるが、秋以降はイベントの動きが少し 鈍くなることから、先行きには期待できない。	
やや悪くなる	一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・アメリカのBSE問題を残したまま年末を迎えるのは厳し く、牛肉トレーサビリティ法にまつわる投資も控えている など、悪条件ばかりがそろっている。
	百貨店(売場主任)	・10月、11月と競合店がオープンするため、今後厳しい状 況になる。
	スーパー(店長)	・エアコンに代わって売上を支える商材が見当たらないこと から、先行きの見通しは厳しい。
	衣料品専門店(経営 者)	・ショッピングセンターの乱立が続いており、客を取り合っ ている状況であることから、先行きの見通しは厳しい。
	家電量販店(経理担 当)	・予想以上の暑さが続き、残暑も厳しいとの予報から、昨年 に比べるとエアコンの売上が好調である。一方、オリンピッ ク絡みのAV機器は単価の高止まりから思ったほどの勢いが みられず、エアコンの反動も予想されるため、厳しい状況に なることが見込まれる。
	旅行代理店(営業担 当)	・夏までの旅行受注は好調だが、秋以降の先行販売状況は受 注データから勢いが感じられず芳しくない。
	競輪場(職員)	・7月開催の特別競輪の車券売上は6月開催よりも約10億 円の落ち込みとなったが、この売上の減少傾向は当分続くと みている。
	その他レジャー施設 〔球場〕(企画担当)	・9~10月は在阪球団のプレーオフ出場や日本シリーズのた めに日程を確保している。現時点の成績から使用困難な見通 しとなってきたが、この時期からでは代替となる大型イベ ントの確保は期待できない。
悪くなる	商店街(代表者)	・残暑が厳しいと予想されているほか、近隣で大型スーパ ーの開店が相次ぐ状況であることから、先行きの見通しは厳 しい。
	住関連専門店(経営 者)	・現在の繁忙感や夏物の売行き好調による一時的なものに過 ぎないため、先行きには期待できない。
企業 動向 関連	通信会社(経営者)	・新規案件、新しいスキームがみつからない。
	一般機械器具製造業 (経営者)	・受注残が増加していることから、先行きの見通しは明る い。
良くなる	輸送業(営業担当)	・取引先の新規出店が予定されているため、仕事量が増え る。
	出版・印刷・同関連産 業(営業担当)	・印刷業界においては季節的要因が多少あるが、医療産業、 食品産業、住宅産業に大きな需要が見込まれる。

	窯業・土石製品製造業（経営者）	・当社商品である食品調味料の瓶への需要が増加しており、消費動向もやや上向いていると考えられることから、先行きに期待が持たれる。	
	電気機械器具製造業（営業担当）	・一部の客からの発注量が増える見込みであるほか、鉄や銅の不足で製品価格が値上がりする予想から、先行手配が増えるのではないかと期待している。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・7月の折込チラシが例年以上に好調だったことから、先行きの見通しは明るい。	
	コピーサービス業（従業員）	・大口注文の予定がないため苦戦が強いられることが予想されるが、9月から年末にかけて最盛期を迎えるため、今月に比べると売上が増加すると思われる。	
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・秋には造船等がフル稼働となることから、商品の需要が出てくることが期待される。	
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・閑散期を予想以上の数字で乗りきれの見通しであり、それによって秋以降の広告需要にも好影響を及ぼすことが期待される。	
変わらない	食料品製造業（経営者）	・プロパー商品の受注が増えたが、出荷数量は伸び悩んでいることから、今後も厳しい状況が予想される。	
	繊維工業（団体職員）	・受注量の減少傾向に加え、原材料価格が昨年に比べて高騰しており、採算は悪化したままであることから、今後も厳しい状況が続く。	
	化学工業（経営者）	・売上をけん引していた一部の得意先に陰りがみえ始めた。しかし、売上の落ち込んでいた得意先が少しずつ盛り返してきたので、全体としてはしばらく景気は変わらないように思う。	
	金属製品製造業（従業員）	・材料価格が値上がりしているが、注文がなくなるのを懸念して販売価格を上げることができないことから、今後も厳しい状況が続く。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・客の設備意欲はおう盛だが受注側の競争が厳しく、ここ数か月は楽観できない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・引き合いも受注も期待したほどではなく、価格も相変わらず厳しい状況であることから、先行きに期待はできない。	
	建設業（経営者）	・住宅業界においても少しずつ景気が良くなっていくと思われるが、ぜひ住宅が欲しいという客が少なく、現在の販売状況から考えると2～3か月先に良くなると思えない。	
	建設業（社員）	・公共工事をめぐる談合への関与の疑いで排除勧告を受けるなど、受注活動の障害も発生しており、先行きは不透明である。	
	金融業（支店長）	・金属加工業、建設業、住宅供給業者等において、今後の売上、収益に対する不安を感じている様子である。	
	不動産業（経営者）	・建売マンション用地の需要は依然として堅調だが、マンション価格の上昇が見込めず、仕入価格の設定は慎重であることから、今の状況が続くものと思われる。	
	広告代理店（営業担当）	・秋以降も広告市場で良くなる材料は見当たらず、スポットの相場も春から夏の高騰から発注量が減っているために、かなり落ち着いたコストになってきていることから、厳しい状況が続く。	
	司法書士	・今月の依頼は少し多かったが、この状態が続くわけでもなく、良くて現状維持だと考えている。	
	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・消費税の総額表示に伴う価格ダウン要請などもあり、売上、利益ともに良くなることは困難であることから、厳しい状況が続くと思われる。	
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・国内生産品については、販売先の希望価格に合わせることでできないほど価格破壊が進み、コストダウンも限界である。今後、海外工場の生産比率を上げるにしても、先行きの見通しは厳しい。	
	電気機械器具製造業（従業員）	・オリンピックの終了とともにAV関連商品の荷動きが落ち着くと思われ、猛暑が長引いた場合は、秋冬商品の動きが遅くなる懸念される。	
悪くなる			
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣、人材紹介ともに受注件数が大幅に増加し、既に下半期の発注も来ている。売上の増加も見込まれることから、先行きの見通しは明るい。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・各企業は採用に関して、派遣だけではなく最初から社員にと考えている傾向がある。一方でマッチングする人材が減少しており、面接に行ってもすぐに採用されるケースが増えている。金額についても春先より1割ほど高くなってきていることから、先行きに期待が持たれる。

	職業安定所（職員）	・6月20日から受付を開始した新卒求人の受理状況は、現時点において前年度比約11%増となっている。内訳をみると、ここ数年募集していなかった企業や、減少傾向であった製造に関する職種の求人も増加しており、今後も求人の増加が期待される。
	職業安定所（職員）	・ハローワークへの来所者が減少していることから、先行きに期待が持たれる。
	職業安定所（職員）	・製造業では電気機械器具製造業、情報通信業では情報サービス業、医療福祉では看護事業と、すべての業種にわたって求人が順調に伸びており、今後もこの状況が続くと考えている。
	民間職業紹介機関（支社長）	・近畿の大手メーカーのみならず、中堅、中小でも採用意欲が落ちていないことから、先行きに期待が持たれる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・7月に来校のあった企業の多くは夏休み後も採用活動を続ける様子で、採用活動が長期化しても優秀な学生を確保したいという積極的な姿勢であることから、先行きに期待できる。
	変わらない	
	やや悪くなる	-
	悪くなる	-