

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 やや良くなる	商店街（代表者）	・午後の来街者の減少が目立つものの、1～3月の春物商材の売行きは好調となっている。ただし、先行きについては楽観視できない。
		百貨店（売場主任）	・2、3か月先は夏物商戦に入るが、来月には近隣で大型商業施設がグランドオープンするため、来街者の増加でにぎわう。
		百貨店（売場主任）	・近隣で百貨店がオープンしたほか、大型商業施設の2期工事が完成するため、特に生鮮食品については入店客数が増加する。入店客が増えると売上も比例して増加するため、先行きは良い方向へ向かう。
		百貨店（営業担当）	・ブランド品にも新しい商品が出てきているため、今後は需要が高まる。
		百貨店（マネージャー）	・京都地区内の競合店の閉店により、競争が若干緩やかになる。
		スーパー（店長）	・暖冬で防寒関連商品にお金が使われなかった分、これからの行楽シーズンは需要が増える。
		コンビニ（経営者）	・これまで以上に高額商品のラインアップを増やし、客の購買意欲を高める売場とすることで客単価が更に上昇する。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・春夏物スーツに対する問い合わせが増えている。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検の予約が好調に推移しており、もう少しこの状態が続く。
		住関連専門店（経営者）	・見積から受注につながる割合が上昇しているなど、今後も需要は高い水準で推移する。
		高級レストラン（支配人）	・花見シーズンになって来客数が安定しており、例年のない好成績を維持しているため、今後も上向き傾向となる。
		スナック（経営者）	・今月は団体客が増えたが、人数が多いほど価格条件も厳しくなるため、以前ほど売上は伸びていない。ただ現状では、これでもよしとせねばならない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況が特に良いわけではないが、ここへ来て個人、グループ客からの問い合わせも増えている。ただし、団体客は旅行代理店が相変わらず低料金で誘導しているため、旅行代理店間の過剰競争がなくなる限り、団体旅行の料金が適正価格となることは難しい。
		観光型旅館（経営者）	・近隣の国道の完全通行止めが4月下旬には解除されることから、交通量が戻って来客数が回復する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・海外旅行代理店からの受注がコンスタントに入ってきている。宴会、婚礼は単価が上昇しにくいものの、件数の確保によって売上が増加する。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は旅行代理店からの個人予約が順調に入ってきている一方、宴会では大きな動きはなく例年並みである。
		通信会社（社員）	・奈良県中南部で加入数が伸びている。客の間では、光ファイバーを利用したIP電話や低価格サービスの認知度が高まりつつある。
		観光名所（経理担当）	・当社のような集客施設でも、少しずつ来場者数の回復がみられる。
		遊園地（経営者）	・3種類の施設を増設した効果が出てくる。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・予約状況が順調に推移しており、特に来月は非常に良い。
その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・プロ野球シーズンが始まり、4月には人気球団による3試合が開催される。また、アイドルグループのコンサートが2日間開催されるため、若者を中心に来場客が増える。		
その他サービス [生命保険] (営業担当)	・各業種で新規採用数を増やす傾向にあるため、新入社員に対する生命保険の販売数が増加する。		
住宅販売会社 (経営者)	・利便性の高い場所に限っては、今後も需要が増える。		
その他住宅 [情報誌] (編集者)	・昨年来、販売スケジュールが後ろ倒しとなっていた大型物件やトピックス物件などが販売され始めることにより、マーケットが活性化する。		

変わらない

一般小売店〔酒〕（経営者）	・枚方市は東海道56番目の宿場に当たるため、今月から毎月第2日曜日に手作り市が開かれている。それに対する客の反応が非常に良く、当店に興味を持つ客も多いので、今後はリピーター客が増える。
一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・暖冬で外出、外食する人が増えて売上が伸びているものの、これから更に伸びることはなく、横ばいで推移する。
一般小売店〔楽器〕（販売担当）	・入学シーズンには例年売行きが良くなるが、最近は客単価も低い状況であるため、このまま低調に推移する。
百貨店（売場主任）	・来客数が非常に少ないほか、以前のようにあれもこれも買うのではなく、目的の商品のみを購入している。
百貨店（売場主任）	・消費者の嗜好の変化により、衣料品の売上は気候などの特別な要因がなければ大きく伸びることはない。
百貨店（企画担当）	・目立ったトレンドがないのに加えて客の好みの変化が激しく、対応が難しい。
百貨店（経理担当）	・預金金利の上昇や春闘での賃上げといった若干明るい話題もあるものの、ヒット商品が不在のため、売上が大きく伸びることはない。
百貨店（営業担当）	・富裕層の間でも、高額品を買う客とそれ以外の客が出てきている。さらに今後は買物よりも海外旅行やエステなどを選ぶ客が増えることで、売上は伸び悩む。
百貨店（統括）	・前年の5、6月は、雨が多く気温も低かったことで衣料品が売れなかった一方、食品、生活関連は前年比で伸びたことから、今年も全体としては変わらない。
スーパー（経営者）	・現在の好調はまさに天候による部分が大きく、消費のトレンドが大幅に改善している実感はない。上質の商品も売れ出しているものの、まだまだ限定的であり、客単価を押し上げるほどの勢いはない。ただし、今回の労使交渉の結果、賃上げが中小企業にまで広がれば売上は伸びる。
スーパー（店長）	・所得税の定額減税の廃止などによる所得の減少感が強いいため、消費が大きく伸びていくことはない。
スーパー（店長）	・中小企業や年金生活者の多いこの地域では、所得の改善といった話も聞かれず、売上をけん引する新製品も少ないことから、数か月で上向き要素は見当たらない。ただし、客の購買状況をみると悪くなるといった動きもない。
スーパー（広報担当）	・競合店との厳しい競争が続く。
コンビニ（店長）	・新商品やカウンターのファーストフードに重点をおいた品ぞろえで売上増加を図っているものの、現在のところはまだ結果が出ていない。
コンビニ（マネージャー）	・近隣には大手の事業所が多く、雇用環境も改善していることから、今後は新入社員の増加により新規客の来店が増える。
家電量販店（企画担当）	・目玉商品がないほか目立った行事の予定もない。何かイベントを行ったとしても前年並みが精一杯である。
住関連専門店（店長）	・団塊世代やそれ以上の世代に、インターネットよりも店頭で買う方が良いという客が残っているうちは、何とかしのぐことができる。
その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・話題になりそうな商品が見当たらないほか、円高によるコストダウンも難しい。
一般レストラン（スタッフ）	・これからの時期は暖かくなって売上が上向くが、前年の水準をクリアするような勢いはない。
一般レストラン（スタッフ）	・来客数は横ばいであるが、客単価が若干ながら上昇している。ただし、2、3か月先には不安定な要素があることから、全体としてはほぼ横ばいで推移する。
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は好調を維持できるものの、法人による宴会の受注ペースが今月から落ち込んでいる。特に、取引先会や業界団体による会合の解散や縮小が目立つことから、今後は厳しい状況となる。
都市型ホテル（マネージャー）	・個人客の動きは堅調に推移するが、特に大阪では法人客の動きの弱い状況が続く。
都市型ホテル（役員）	・今月は宿泊、宴会共に前年を大きく上回っているが、3か月先もこの状況が続くことはない。しかし、間際の申込が活発であることから、前年を下回ることはない。
旅行代理店（経営者）	・前月に続き、店によって達成率にばらつきが出ている。高額予約の有無によって大きな差が出るため、先行きが非常に予測しにくい。
旅行代理店（広報担当）	・今年はゴールデンウィーク後に国体や博覧会などの大きなイベントがなく、関西国際空港の2期オープンのみであるなど、客の購買意欲を高めるような条件が少ない。

	タクシー運転手	・新年度で人の動きは多少出てくるものの、年度末の低調な状況を見ると先行きが懸念される。		
	タクシー運転手	・街全体の状態が多少良くなっている。更に良くはならないものの、今の状態が続く。		
	タクシー会社（経営者）	・個人客、法人客共に交通費を節約する傾向が続いている。特に企業はタクシーチケットの利用が非常に減っているなど、今後も節約傾向が続く。		
	通信会社（経営者）	・携帯電話の販売には新規販売と機種変更があるが、今期末には各通信会社による新規販売の刺激施策にある程度の反応がみられた。4月以降はそれが落ち込む代わりに、機種変更の需要が増加する。		
	観光名所（経理担当）	・昨年の前半から来客数、販売量共に前年に比べて良い状況が続いているが、これ以上良くなることはなく、当分は今の状況が続く。		
	競輪場（職員）	・年末からの改善傾向が止まって下降気味となっているが、この状況が大きく好転する材料が見当たらない。		
	その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・今後はCDセル売上が軟調な推移となる。		
	住宅販売会社（経営者）	・集客率が非常に悪く、新聞チラシはもちろん、住宅情報誌やホームページなどを駆使してもなかなか上がらない。それに伴って、契約件数も伸びていない状況である。		
	住宅販売会社（従業員）	・客の年収などの資金面から判断すると、現在の販売単価が適正水準であるため、現状のままで推移する。		
	住宅販売会社（総務担当）	・建売住宅については1次取得者数は横ばいである一方、建て替え客は金利上昇傾向にあっても無理をする様子はない。		
やや悪くなる	スーパー（経営者）	・周辺地域では暖冬で減収となった企業が多いため、今後の買物動向にも影響が出る。		
	乗用車販売店（営業担当）	・ほかの修理工場との価格競争で単価が下がってきている。サービスの質で差別化を図りたいが、客は価格しか見ていないため、売上、粗利共に悪化している。		
	住宅販売会社（従業員）	・3月にしゅん工するマンションが多いため、今後は売行き不振物件による完成在庫数の増加が進む。在庫処理のために値引きを検討しているデベロッパーもあり、価格上昇基調が頭打ちとなる。		
悪くなる	商店街（代表者）	・今月は人の往来が非常に少なく2件の閉店があったため、今後も天候の不順に左右される傾向が続く。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・最近受注量が多くて忙しいため、退社時間が遅くなっている。	
		木材木製品製造業（経営者）	・今後は受注量、販売量共に増加傾向となる。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・新年度の見積依頼がかなり来ているため、4月ごろから少し受注が増える。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・金属加工メーカーが海外向けに設備投資を増やすなど、良い傾向となっている。	
		建設業（営業担当）	・民間の設備投資や不動産投資に伴う工事情報の増加で、人手不足の状態が続いているため、建設会社では採算の合わない工事を避ける傾向が強まる。	
		輸送業（総務担当）	・取引先に設備投資の情報があるなど、今後も荷物量が増加する。	
		通信業（管理担当）	・今の勢いで新年度を迎えることから市場に活気が出るほか、能登半島地震の復興に向けた需要も出てくる。	
		金融業（営業担当）	・機械部品製造業や自動車部品製造業、建築資材製造業のほか、中小の製造業でも受注が増加して増益基調になっている。さらに、土木建築業でも受注が増加しているなど、今後も増収増益基調が続く。	
		変わらない	食料品製造業（従業員）	・これから春先にかけて食品が動く時期となるが、原料全般の値上げが頻繁に起こるため、原価を見直さねばならない。しかも、販売量の増加を図れば販売価格が低下することから、販売増は難しい。
			繊維工業（総務担当）	・得意先の在庫量が多めに推移しており、仕入れの注文が減っている。
化学工業（経営者）	・大型物件のずれ込みや減少により、秋口からの好調な売上には陰りがみられる。ただし、一般品の売上はおおむね好調を維持しており、新たな大型物件もいくつか決まっていることから、一進一退を繰り返しながらも現在の状況が続く。			

	金属製品製造業（経営者）	・中国による需要がおう盛であるため、輸出の伸びによって現状を維持できる。
	一般機械器具製造業（経営者）	・当社を取り巻く状況は、少なくとも数か月は好調が続く。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・ここ2、3か月は仕事の予定が入っている。
	不動産業（経営者）	・依然として立地条件の良い工場用地に対する需要が多い。
	不動産業（営業担当）	・土地価格は上がっている一方、今月は賃貸の繁忙期であるにもかかわらず、マンションなどの賃料はまだ上がっていない。
	広告代理店（営業担当）	・来期の広告予算を増やすという企業が増加しているものの、実際の注文はまだ増えておらず、前年並みとなっている。
	コピーサービス業（従業員）	・一般企業からの印刷関係の受注が伸び悩んでいる一方、大学や総合病院といった従来とは異なる顧客からの受注が増え始めている。
	その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・受注残が少なくなっている一方、新たな注文は少ない。
	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・スポットCMの市況は前年とほぼ同じ水準で推移する。
やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・販売先の在庫量が増加気味であり、今後は在庫調整が行われるため、仕入れの注文が減少する。
	金属製品製造業（管理担当）	・今後も鉄材の仕入れ価格は上昇が続くものの、販売価格への転嫁は難しい。
	金属製品製造業（営業担当）	・機械メーカーの受注残が以前より少なくなっている。
	電気機械器具製造業（営業担当）	・受注量や採算性が維持できなくなったことで、大手造船会社の環境装置部門が子会社に移管されるなど、厳しい状況となっている。
	その他製造業〔履物〕（団体役員）	・受注の増加する材料が見当たらず、利益率の低下が続いている。
	建設業（経営者）	・4月からセメントが値上げされるほか、建設資材も高騰する一方、激しい価格競争は今後も続く。
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞の購読数が減少しつつある。チラシについても、スーパーによる配布区域の限定や部数の調整によって全体に数が減りつつある。
	広告代理店（営業担当）	・4月以降、テレビスポットCMの広告出稿がかなり落ち込む。
	司法書士	・現在抱えている事件や相談案件が少ないほか、好転する材料がないため、現状維持も難しい。
	その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・番組ねつ造事件の影響が出ており、放送会社全体の動きが慎重になってきている。
	悪くなる	
	良くなる	
雇用関連	やや良くなる	
	職業安定所（職員）	・輸出が好調な自動車電装部品などの電気機械製造業や一般機械製造業で人材確保が活発であるほか、今後は業界再編で出店が増えている流通業などにも広がり、就職数の増加につながる。
	職業安定所（職員）	・新規求人数は依然として高水準で推移し、事業主都合離職者も引き続き減少傾向にあることから、当面の雇用失業情勢は改善傾向が続く。しかし、大阪の季節調整済みの有効求人倍率は1.26倍と2か月連続で低下し、新規求人数も56か月ぶりに減少するなど、今後の各指標の動向には注意が必要である。
	学校〔大学〕（就職担当）	・2008年3月卒業生のセミナーや選考が本格的にスタートしているが、学生からは既に内定の報告もあるなど、早くから優秀な学生の確保を目指す企業が増えている。
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業のおう盛な採用意欲が減退する要因は見当たらないほか、飛躍的に伸びる要因も少ないことから、求人数は今後も堅調に推移する。
	人材派遣会社（経営者）	・求人は落ち着いた動きとなっているが、IT関係では4月からの案件で大量募集が行われているなど、かなり強い動きがみられる。また、4月からの料金改定では、関西は前年比2～3%の伸びとなっている。

	職業安定所（職員）	・求職者数の減少に伴って、人材確保のために賃金などの求人条件の緩和に応じる企業や、非正規から正規求人へ条件を引き上げる企業も徐々に出てきているが、業種によって差がある。
	職業安定所（職員）	・今月は懸念されていた求人の減少がみられなかったほか、ここへ来て更に人手不足感が強まった感がある。
	学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用活動が早期化しているが、今後の状況についてはまだ判断が難しい。
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今年は保険金支払にかかる問題で3月末まで事務職の募集が集中的に増えたが、4月以降は落ち着いてくる。
	職業安定所（職員）	・求人数は横ばいが微減で推移する。また、大手家電メーカーの工場が生産中止となったほか、管轄市内に8店舗展開していた中堅スーパーマーケットが2月に倒産したことなどで、新規求職者数は2か月連続で増加しているため、今後も増加傾向が続く。
悪くなる	-	-