

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：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	通信会社（社員）	・低料金の高速データ通信サービスが近く登場する。		
		衣料品専門店（経営者）	・半年前からみると客の動きは活発になっているようにみえる。冷夏で涼しかったせいか、通行客がやや増加しており、また来客数も以前に戻りつつある。		
		乗用車販売店（総務担当）	・この秋から新しいハイブリッド車を発売する。価格も200万円余りで安く、話題性も非常に高い。また、ライバル社でも新型車の発売を予定しており、市場の活性化が期待できる。		
		乗用車販売店（経理担当）	・8月には超高額車のマイナーチェンジの発表会があった。9月にはハイブリッド車のニューモデルが登場する。車種的に台数はあまり期待できないが、相乗効果で他の車種にも好影響が表れることを期待している。		
変わらない		テーマパーク（職員）	・団体の予約が前年以上に期待できる。		
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・相変わらず客に購入意欲がみられない。		
		百貨店（売場主任）	・秋物、初秋物の販売がやや前倒しになっていることや、客の購買態度からみて、先行きは変わらない。		
		スーパー（店長）	・食品の1人当たり買上点数は8～9点で、まだ上昇がみられない。また、ライバル店が新たに登場し、競争が激化する。営業時間も拡大しているが、前年の売上実績を確保するのが精いっぱいである。		
		家電量販店（経営者）	・10月1日からパソコンリサイクル制度が実施されるため、直前の9月までパソコン特需はあるが、その反動で年末まで厳しい動きが予想される。他の商品ではとてもカバーできない。		
		家電量販店（店長）	・今年の年末から地上波デジタル放送が首都圏を中心に始まるが、地方はまだ2年先となっているため、直接大きな追い風にはならない。		
		乗用車販売店（経営者）	・新型車やお買い得限定車にわずかながら客の反応はあるものの、それ以外には全くない。		
		乗用車販売店（経理担当）	・8月の県内の新車登録状況からして、秋の増販期といえども大きな伸びは期待できない。		
		乗用車販売店（営業担当）	・ここ数か月間は来場者の減少が続いている。		
		住関連専門店（店員）	・相変わらず節約傾向が強く、買いたいけれども今使っている物で我慢するという客の気持ちがひしひしと伝わってくる。		
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・8月の売上は例年の約2割減で、先行きに期待できない。		
		観光型旅館（経営者）	・昨年は大河ドラマの影響で賑わったが、今年の秋の予約は前年を下回っている。しかし、個人旅行は間近での発生が多いため今後の予約に期待している。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・10～11月の婚礼受注件数は前年を若干上回っているが、宿泊部門は前年を下回り、売上高は前年並みを見込んでいる。		
		旅行代理店（従業員）	・SARSの様子見が解決すれば、海外旅行の気運が盛り上がる。		
		タクシー運転手	・繁華街の人出や、駅のタクシーの長時間待機の様子からみて、相変わらず厳しい状況が続く。		
		テーマパーク（職員）	・今年の前半はSARSやイラク戦争など、観光にとって心理的悪材料があった反動で、秋口にかけては団体の予約人数にやや明るさがある。しかし、選挙の情報もあり、11月の予約状況は鈍い。		
		住宅販売会社（従業員）	・従来、住宅業界は既存住宅の改装ではいろんな制約があるため、客に新築を勧めてきたが、ここへ来て改築にも工夫を凝らし、力を入れている。着工戸数では伸びないが、今後大規模な改築工事が進むため、売上はそれほど落ちない。		
		住宅販売会社（従業員）	・客に先行きに対する不安心理が続いているため、契約決定までに時間がかかる。		
		やや悪くなる		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・客の買い物態度をみると、通常価格では買わず、特売を待つか、安い他店を探すなど、財布のひもは一層固い。
				百貨店（営業担当）	・この秋のファッショントレンドの見極めがつかず、重点アイテムも確認できない。

		百貨店（営業担当）	・ファッションを中心に中国のSARS問題が一段落したとはいえ、ここへ来て秋物の入荷が質量ともかなり厳しくなっており、秋物商戦は苦戦を強いられる。
		百貨店（営業担当）	・秋物の立ち上がりが早いので、2、3か月先には秋物商材の中だるみや冬物商材の早期立ち上がりが予想される。このまま天候不順が続けば、客の買物の仕方にも変化が生じ、冬物が動かないなど不安な状態が続く。
		スーパー（店長）	・年間給与が減少するなかで、客の生活防衛意識がますます強くなる。小売にとっては商品の特性や機能を訴求し、より安価な商品の提供で客単価アップを目指す。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・価格競争が更に厳しさを増している。
		高級レストラン（スタッフ）	・新商品や新企画は低価格商品しか売れず、利幅も少なく、厳しい状況が続く。
		一般レストラン（店長）	・100円ずしに客を奪われるため、競争がますます厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、宿泊予約件数は順調であるが、安価なものが多く、加えて婚礼の予約状況が悪いため、全体の売上高減少が予想される。
		美容室（経営者）	・景気が低迷する中で、美容業界では廃業する人より新しく独立する人が多いため、実質的に競争が激しくなっている。
		設計事務所（職員）	・受注につながる情報もなく、今後も過当競争が収まらず、むしろ激化する。
	悪くなる	スーパー（店長）	・ライバル店との競争がますます厳しくなる。客の取り合い、パイの奪い合いが続く。
		コンビニ（経営者）	・イベントのないふだんの日の客をいかに増やすか、また最近増加している終日営業のスーパーにいかに対抗するか、なかなか妙案がない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・以前にはあまりみられなかった細かい物件情報が入り始めている。
		通信業（営業担当）	・今月はブロードバンドのキャンペーンを実施していることもあり、計画を2～3割上回っている。システム案件も公共事業、民需ともに好調で、引き続き良い傾向が続く。
	変わらない	化学工業（営業担当）	・新規受注案件は増加傾向にあるが、価格をはじめ条件面が厳しく、成約率は低い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気回復は今のところ見込めないため、親企業との取引構造の見直しを始めており、更に派遣社員などの人員削減に着手している。
		輸送業（配車担当）	・取引先には中間決算を9月に行う会社が多いため、荷物の活発な動きを望んでいるが、周りの問屋からの話では期待できない。
		通信業（営業担当） 司法書士	・市場の飽和化から、大口の受注はほとんど見込めない。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・小売店での最終売上が前年比減少する状態が続いている。また、秋の新型を含めて、業界の生産量の増加が例年に比べて少なく、年末にかけての在庫調整を含めてかなり悪化する。
		輸送業（配車担当）	・量的にはあまり変わらないが、価格は毎月下げ続けている。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・工事量の減少により受注価格競争が一段とエスカレートし、業界各社とも体力の消耗が更に続く。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先では年末までの仕事のスケジュールのメドが立ち、求人依頼する動きが出ている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・複数の県内有力企業に設備投資が目立ってきている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人件数は前年比で若干落ちている。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者が増えているが、なかでも働き盛りの35歳以上の自己都合離職者の増加が目立つ。	