

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	一般小売店〔鮮魚〕 （従業員）	・大口需要先からの注文が多く、特にホテルで開催されるパーティーでは高級魚の料理が期待できる。
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・パソコンの売上不振が1年以上も続いているが、今後ブロードバンドの普及によりインターネットでの映像配信サービスなどが盛んになる。この結果、高性能パソコンの買い換えが促進され、パソコン本体はもとより、周辺機器の動きも大変良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・今年に入り、近隣の名刹のイベントや加賀百万石博などが開催されているため、観光客の目が北陸に向いている。夏休み以降の観光シーズンにはその成果が表れてくる。
		観光型旅館（スタッフ）	・先行きの予約状況は前年よりやや良くなっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・観光客が増加傾向にある宿泊部門並びに、婚礼のオフシーズンに伴い格安プランの販売で受注件数が大幅に増加した宴会部門では増収を見込んでおり、売上高は前年を上回る見通しである。	
変わらない		商店街（代表者）	・商店街の空き店舗が埋まらないため、来客数や人通りの客数が増加しない。
		一般小売店〔果物〕 （経営者）	・客にまだ購入意欲がみられない。
		一般小売店〔鮮魚〕 （店長）	・客単価の低下が大きい。また、客の様子をみると本当に必要な物だけの買物であり、特に安いからと言って大量に買ったり、ストックすることもない。今後もこの傾向は変わらない。
		百貨店（営業担当）	・これからセール期に入り、また2、3か月後には秋物商品がどんどん出てくるが、安い商品であっても、客が時間をかけて本当に必要な物だけを選んで買うという態度は変わらない。先行セールの様子をみても、安いからと言ってすぐに商品を決めたり、2、3点のまとめ買いをするという態度はあまりみられない。
		スーパー（店長）	・ビッグセールで客の流れがますます激しくなり、固定客の買上が若干目減りする分をバーゲンハンターといわれる特売品を狙う客で補う形となっている。ただし、来客数の増加とは逆に客単価が低下し、差し引きゼロで推移する。
		スーパー（総務担当）	・新しい商品が登場しないため、現状のままで続く。
		スーパー（営業担当）	・客は広告の値段に惑わされ、あちこちの店で少しずつ買い回っている。食品については固定客の来店頻度が上がっているため来客数は増加しているものの、今まで以上に買わなくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・営業マンの商談件数が、一部の車種を除いて増加していない。
		乗用車販売店（営業担当）	・売上単価が前年と比較して低下傾向にあり、このまま推移する。
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数の減少と単価の低下が今後も続く。
		住関連専門店（店長）	・来客数は回復基調にあるが、客単価が大幅に上昇することもなく、売上の現状維持が精いっぱいである。
		その他専門店〔酒〕 （経営者）	・中元の品は期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・和食店の来客数に回復の兆しはあるが、洋食店では減少しており、状況は大きく変化しない。
		タクシー運転手	・サッカーワールドカップの開催により経済効果の高い都市もあると思うが、地元では家庭でテレビ観戦をする人が多いせいか、夜は飲食街も静かで、タクシーの動きも悪い。サッカーが終われば、街に客が多少戻ってくる。
		通信会社（営業担当）	・低価格機種種の販売比率が依然として高水準である。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月前に比べて、住宅関連の新聞折込チラシが非常に少なくなっている。この理由としては、業者が客を確保しているため広告に頼らなくてもよい、あるいは広告を出しても効果がないという見方があるが、後者の可能性が強い。建材の代理店やサッシメーカーでもやはり荷動きは少し悪いと話している。
住宅販売会社（従業員）	・現時点での受注見込みは今月の状況とほとんど変わらない。		

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
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・6月末の段階で秋のファッショントレンドの打ち出しがはっきりみえていない。また、客に提案する重点アイテムがまだ絞り込めていない。
		百貨店（営業担当）	・これから始まる夏のバーゲン商戦についても、客は恐らく再値下げの時期を待つという消費態度をとり、いわゆる「底値買い」が予想される。従って、単価の低下は避けられず、来客数が減少している中で、全体の売上も減少する。
		スーパー（店長）	・季節商品の需要期に天候不順が続き、景気の底冷えにダブルパンチとなる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少が続いており、また減少率も拡大している。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップも終わり、盛り上がっていた大型テレビなどの需要が低下する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約件数が減少しており、大変厳しい状況にある。また、宴会部門の予約状況は大型物件もあるため期待できるが、レストラン部門は引き続き横ばいである。
		タクシー運転手	・規制緩和により新規参入したタクシー業者が7月から運賃の引下げを表明した。これに対抗するため、競争他社が6月から運賃を引き下げたが、今後この動きが広がると価格破壊となり、一層競争が激しくなる。
		設計事務所（職員）	・仕事量の増加が見込めないため、同業者の競争が更に激しくなり、受注量確保のために低価格化が更に進んでいく。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・当店を含めコンビニ業界全体で、売上や来客数が伸び悩んでいる。特に中心市街地での空洞化がみられ、前年の売上を割り込む状態が続いている。また、郊外でも伸びは止まっている模様で、売上の上昇は見込めない。
		テーマパーク（職員）	・夏から秋にかけてのレストラン等の団体予約状況は前年に比べて1割以上の減少となっている。旅行会社からの情報でも、団体だけでなく、個人、グループ客も予約の発生状況が鈍く、先行きは厳しいと聞いている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・IT関連の客からの引き合いがかなり戻ってきている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・納期がかなり短いため最終的な受注数量は不明であるが、新製品の流れる気配が感じられる。
		通信業（営業担当）	・今までは客にシステム等の提案をしてもなかなか聞いてもらえなかったが、最近は提案に対して進んで質問が出るなど、非常に関心が高い。また、以前一時的に作ったシステムにウイルス被害が生じたため、その更改需要が出ている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・受注量の確保は大変厳しい。最新の差別化製品を除いて、他の商品に変化はない。
		建設業（総務担当）	・下請先の破たんが徐々に始まっており、今後更に増加することが懸念される。小規模の設備投資は増加傾向にあるが、採算が厳しいため一進一退が続く。
		輸送業（配車担当）	・6月末に値上げを行うプラスチック容器の原材料メーカーからの受注量は一時的に相当増加した。逆に値下げを行う発泡酒など飲料関係の荷動きはほとんどみられず、今後も全体的に期待できない。
		輸送業（配車担当）	・今後の受注量はある程度確保できる見通しであるが、取引先の受注単価が低下しているため、流通業界の料金も下げざるを得ず、それに伴い利益の悪化が続く。
		通信業（営業担当）	・新機種は発売されたものの、販売量は変わらない。
		不動産業（営業担当）	・企業の一段のリストラや時価会計導入の影響か、最近になって工場、倉庫、寮、社宅などの大型の売り物件が一層増加している。しかし、買い手の動きは全くみられない。
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・新聞折込チラシの申込状況はゴールデンウィークやボーナス時期を除き、平常は極端に減少している。当分、この傾向は続く。	
やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・国内については、最終消費者への小売量が若干減少している。貿易については円高傾向が出ているため、受注が若干難しい状況になっている。	
悪くなる	建設業（経営者）	・現在の公共工事の落札結果をみると、ダンピングと思われるものが大変増えている。今後更に公共工事削減の影響が出るため、ますますダンピングが多くなり、経営は一層厳しくなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

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
	変わらない	職業安定所（職員）	・製造業の求人に増加の兆しがあるものの、パート、臨時の割合が多いため本格的な改善になっていない。ただし、今のところ大型の企業整備がないため、当分は現状が続く。
		職業安定所（職員）	・前年比の新規求人数は今月も2ケタ台で増加している。また、求職者の動きとしては解雇者は多いものの、全体として前年比で1ケタ台の増加にとどまっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の人員削減計画等は少し落ち着いてきている。
		学校[大学]（就職担当）	・最近の求人票到着状況から推測して、今後も求人件数の増加は期待できない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・かなり多くの人数を派遣していた取引先との契約が7月ごろに終了する。理由は先方の合理化であるが、かなり大きな痛手となる。
	悪くなる	-	-