

## 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<br>動向<br>関連 | 良くなる<br>やや良くなる | 百貨店（営業担当）             | ・客の購買意欲は3か月前に比べて良くなっている。3か月後は、夏物セールの最盛期になっているため、商品の打ち出しさえきちんとすれば、客を引きつけることができる。  |
|                |                | 観光型旅館（スタッフ）           | ・4～6月の予約保有状況は、大幅に前年割れとなっているが、7月以降はプラスに転じている。                                     |
|                |                | 通信会社（社員）              | ・今後各業者が積極的に営業展開するため、販売量は上向く。   |
|                |                | 競輪場（職員）               | ・5月下旬から競輪ファン待望の高配当が期待できる新方式が導入されるため、来場者数の増加が予想される。                               |
|                | 変わらない          | 商店街（代表者）              | ・商店街では、新しい若者向きの店は繁盛しているが、同じ業種の他の店は、すべて伸びていない。                                    |
|                |                | 一般小売店〔果物〕（経営者）        | ・価格は低いまま推移しており、客にまだ元気がない。  |
|                |                | 一般小売店〔鮮魚〕（店長）         | ・発泡酒やたばこの増税により、客の買い控えが進み、売上が減少する恐れがある。   |
|                |                | 百貨店（売場主任）             | ・特に新商品がなく、商材は昨年とほとんど変わっていない。また、ヒット商品も出ていない。                                      |
|                |                | スーパー（営業担当）            | ・一品単価は下げ止まっているが、買上点数の増加見込みがないため、現状のままで推移する。                                      |
|                |                | コンビニ（経営者）             | ・今が底だと思えば若干上昇する気もするが、売上の大幅な前年割れは確実である。   |
|                |                | コンビニ（経営者）             | ・来客数は増加するが、単価がなかなか伸びない。  |
|                |                | 家電量販店（経営者）            | ・家電全体では前年同期の売上をクリアしている。しかし、客の買物に対する姿勢は慎重で、DVDやデジカメなどのヒット商品がなくなれば、すぐに売上に影響する。     |
|                |                | 乗用車販売店（経営者）           | ・医療関係者を除いて、法人需要は低迷しているため、回復には時間がかかる。   |
|                |                | 乗用車販売店（総務担当）          | ・1～3月は新型車が登場したため販売台数もやや伸びたが、これから夏にかけて新型車の発売予定はない。また、3月の販売増加の反動もあり、4～6月は季節的に伸び悩む。 |
|                |                | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者） | ・客は大分不況慣れしているように思われる。当分は底ばい状態がこのまま続く。  |
|                |                | その他専門店〔医薬品〕（営業担当）     | ・ドラッグストアの客層は主婦が中心であるが、家計の収入が増加しないため支出も増やせず、慎重な消費態度が続く。                           |
|                |                | 都市型ホテル（スタッフ）          | ・宿泊とレストランの通常営業は、前年並みを見込んでいる。また、レストラン・ウエディングを含む婚礼宴会も、月により増減はあるものの、前年並みで推移している。    |
|                |                | タクシー運転手               | ・客が夜の繁華街へ出かける回数は、依然として増えず、タクシー利用の客が目に見えて増加するとは思えない。                              |
|                |                | 設計事務所（職員）             | ・製造業などの関連先からの照会や引き合いの中に少しずつ好転の兆しがみえる。しかし、一方では絶対量が少ないため、受注競争は一層激化する。              |
|                |                | 住宅販売会社（従業員）           | ・最近の客の出足は土、日の中でも日曜日が良い。特に今年は天候による影響が大きく、天候が良ければ来場者数は増加するが、悪ければ全く振るわない。           |
|                |                | 住宅販売会社（従業員）           | ・客の慎重な姿勢はほとんど変わらない。受注量や来客数にも変化がみられない。  |
|                | やや悪くなる         | スーパー（店長）              | ・最近、SARSの影響のためか、中国産の食品の動きが非常に悪い。売場の客からも食品は大丈夫かという声が、少しずつ出始めている。                  |
|                |                | スーパー（店長）              | ・SARSの影響で海外旅行が減少し、また大手企業の減益見通しで株価が低迷するなどのニュースが流れているため、消費者の財布のひもはさらに固くなる。         |
|                |                | 高級レストラン（スタッフ）         | ・受注状況は洋食店が横ばいであるが、和食店ととくに厳しい。和食は、半年前にオープンした新店だけが伸びている。                           |
|                |                | 一般レストラン（店長）           | ・久しぶりに来店した客に話しかけると、最近では外食費を抑えているという答えが多く返ってくる。                                   |
|                |                | スナック（経営者）             | ・イラク情勢に続き、SARS騒ぎにより、海外出張をセーブしたり、仕事を引き延ばすなどの話を耳にするが、この影響がさらに拡大していく。               |
|                |                | 観光型旅館（経営者）            | ・SARSなどの影響で国内旅行の需要が増加するといわれているが、その傾向はみられず、予約数は伸び悩んでいる。                           |

|                |        |                   |   |
|----------------|--------|-------------------|---|
|                |        | 都市型ホテル（スタッフ）      | ・婚礼の予約件数が前年比大幅に減少し、また単価の安い物件が多くなっている。宴会部門の予約は順調であるが、総体の売上は、前年に比べて減少が予想される。  |
|                |        | 旅行代理店（従業員）        | ・SARSとイラク情勢の影響が根強く、さらに尾を引く。   |
|                |        | 住宅販売会社（従業員）       | ・新築、増築、リフォームに加え、最近は土地探しの客も増加し、堅調である。この大きな要因は、住宅ローン控除が15年12月末までとなっているためと思われる。<br>・先を読む客は、どうせ家を建てるなら、消費税の上がる前に踏み切ろうという考えを持っている。                         |
|                | 悪くなる   | 百貨店（営業担当）         | ・これから夏シーズンに向けての重点アイテムがまだ見つからない。また、夏の婦人サンダルの売上が前年同月の40%にとどまっている。   |
|                |        | 百貨店（営業担当）         | ・当初、春のファッション関係は、エレガンス志向が高まると予想していたが、実際の客の購入は、カジュアル志向が中心となっているため、単価の低下は免れない。   |
|                |        | テーマパーク（職員）        | ・レストラン及び団体、グループの今後の予約状況を見ても、前年同月比で2ケタの減少となっている。ツアーの発生状況も非常に鈍く、旅行会社でも、団体、グループは非常に悪いと話している。また、SARSにより減少している海外旅行が国内に振り替わるのは、2割程度と聞いており、国内旅行が盛り上がりとも思えない。 |
| 企業<br>動向<br>関連 | 良くなる   | -                 | -   |
|                | やや良くなる | 電気機械器具製造業（経理担当）   | ・携帯電話関係は引き続き底固い展開が期待できる。さらに次世代携帯が広がることにより、景気は上向く。   |
|                |        | 通信業（営業担当）         | ・インターネットのブロードバンド回線、とくに光ファイバー回線が伸びている。また、各企業は情報化投資の重要性は認めつつも、膨大な費用の支払いに警戒感が強い。   |
|                |        | 不動産業（経営者）         | ・不動産取引に関する契約の予約や問い合わせが、かなり入っている。  |
|                | 変わらない  | 繊維工業（経営者）         | ・米国の景気状況やSARSの問題もあり、先行きに明るさがみえない。   |
|                |        | 繊維工業（経営者）         | ・新たにSARS問題が発生し、国内の消費の動きが一層悪化する。   |
|                |        | プラスチック製品製造業（企画担当） | ・大型物件の情報がなかなか増加しない。   |
|                |        | 電気機械器具製造業（経営者）    | ・取引先の中には若干良くなっている企業もあるが、当社も含めて、総じて現状維持で推移している。  |
|                |        | 通信業（営業担当）         | ・携帯電話の新規ユーザーの獲得も難しく、現状は変わらない。   |
|                |        | 司法書士              | ・不動産登記や商業登記分野において、とくに新規の事業展開の相談が、全く来ない状態が続いている。   |
|                | やや悪くなる | 化学工業（営業担当）        | ・依然として消費マインドの向上は期待できず、加えて受注時に値下げ要求が強くなる。  |
|                | 悪くなる   | 金属製品製造業（経営者）      | ・例年どおり、3月は年度替わりでかなり注文が入ったが、4月は例年に比べてはるかに悪く、悲観的な受注状況である。   |
|                |        | 精密機械器具製造業（経営者）    | ・3か月先の受注量が各メーカーともに落ちており、自宅待機やリストアを行っている企業が増え始めている。  |
| 雇用<br>関連       | 良くなる   | -                 | -   |
|                | やや良くなる | 職業安定所（職員）         | ・今のところ、大量離職者が発生する情報はない。また、低迷していた製造業の求人が回復基調にあり、当面は新規求人の上向き傾向が続く。  |
|                |        | 人材派遣会社（社員）        | ・従来は求人数にカウントできないような半受注の問い合わせがかなりあったが、最近はこれも少なくなっている。しばらくは厳しい状況が続く。  |
|                |        | 求人情報誌製作会社（編集者）    | ・新規の取引先や既存客からの求人依頼数に変化がみられない。   |
|                |        | 新聞社〔求人広告〕（担当者）    | ・今月の取扱件数は良かったが、これからのイラク情勢やSARSの影響が不明である。  |
|                |        | 職業安定所（職員）         | ・求人数はほとんど変わっていない。   |
|                | やや悪くなる | -                 | -   |
|                | 悪くなる   | -                 | -   |