

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	住宅販売会社 （従業員）	お客様の様子	・2、3月以降の受注は好調で、2か月先までの分も確保している。客の住宅取得への意欲は高く、イベントの来場者数も非常に多い。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	単価の動き	・一品単価の低下に歯止めがかからないが、来客数は増加し、買上点数が伸び始めているため総体では若干上向きである。
		家電量販店（経 営者）	販売量の動き	・エアコンの動きが非常に良い。最高気温が25度を超える日が続いたこともあり、省電力タイプや高機能商品が好調で、5月としては過去最高の売上となった。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・今年末で期限切れとなる住宅ローン減税の事前駆け込みと思われる受注が若干増加している。
	変わらない	商店街（代表 者）	来客数の動き	・最近、営業関係でのあいさつ用の進物がますます減少している。
		一般小売店〔果 物〕（経営者）	販売量の動き	・冠婚葬祭やコンペの商品が減っている。
		一般小売店〔鮮 魚〕（店長）	単価の動き	・客は安い物を求めて競合店と買い回りをしているため、来客数は増えているが、一品単価、客単価が低下している。
		一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	販売量の動き	・販売量の減少は底打ちの感があり、やや上昇が期待できる水準に戻りつつある。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・冠婚葬祭関連商品などの購入意欲は高くなっているものの、食料品からファッションに至るまで日常の買物は低単価志向で、余分な物は買わないという客の購買姿勢が続いている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・販売促進の強化により、来客数は若干増加している。しかし、買上点数は変わらないものの、一品単価の低下が響き、売上はいまひとつ伸び悩んでいる。
		スーパー（総務 担当）	単価の動き	・最近の販売量は低い水準で推移している。
		スーパー（営業 担当）	来客数の動き	・従来は特別招待セールやポイントカードの3、5倍セールなどの販売促進策で集客が可能であったが、最近はやほどインパクトのある企画や割引をしないと来客数を増やすことができない。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が低いため、売上は前年同期に比べて微増にとどまっている。
		乗用車販売店 （総務担当）	単価の動き	・特殊な新型車を除き、1000～1300ccのコンパクトカーが相変わらず売れている。しかし、主力の小型セダン系の伸び悩み状態が続いている。
		乗用車販売店 （営業担当）	単価の動き	・単価の低い大衆車は前年同月とほぼ横並びであるが、200万円強の車の販売が苦戦している。
		その他専門店 〔酒〕（経営 者）	販売量の動き	・依然として底ばいの状態である。現状が続けば、店をやめる同業者が出てくる。
		その他専門店 〔医薬品〕（営 業担当）	競争相手の様子	・ライバルとの価格競争が激化しているが、利益面を考えると極端な価格に落とせないため、最終価格は横ばいで推移している。
	高級レストラン （スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは例年に比べて来客数、単価ともに落ち込み、またゴールデンウィーク明けは更に厳しい数字となった。下旬には学会が開催されたため若干挽回したが、総体の売上は減少した。	
	都市型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・レストランウエディング、婚礼宴会の出席人数の減少などにより、1件当たりの売上高がダウンし、全体では前年を下回る見通しである。	
	通信会社（社 員）	お客様の様子	・携帯電話の売行きが落ちている。 ・得意先の中にはSARSの影響で東南アジア、中国関係の取引が減少し、また食品関係の運送業者でも同様に取引が減少したという話を聞いている。	
競輪場（職員）	単価の動き	・今月は新方式の導入により、1人当たりの売上高は若干増加したが、逆に来客数は減少している。		
やや悪く なっている	百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・今月の婦人服飾雑貨、洋品小物の買上客数は前年同月の97%を切っており、婦人服衣料全般でも前年の93%である。	
	スーパー（店 長）	単価の動き	・客単価は前年並みに回復しつつあるが、来客数が競合店の影響により、いまだに前年比2%減である。	

		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・最近では固定客の来店頻度、買上点数が減少している。購買意欲を喚起する新しい提案が不可欠である。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・取引先企業で社有車を減らす動きが顕著になっている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・4月に引き続き5月の販売量は最悪であった。特に当社には新型車がないため苦戦したが、中古車の受注量は比較的善戦している。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・ほとんどの来店客は「景気が悪いため来店回数を減らしている」とあからさまに話している。また、寿司皿の枚数や金額も落ちてきている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・連休の影響もあるが、例年と同様に来客数は少ない。また、地元では大型イベントが開催されたが、当店には影響がなく、逆に県外からの常連客がホテルを取れないため出張を見合わせるなどの影響もあった。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・宿泊と婚礼部門の単価の低下が顕著である。また、レストラン部門の高単価商品は減少しているものの、それ以外の商品や売上の大層を占める一般宴会の単価は落ち着いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・昨年9月以来美容業界の来客数が減少しているというメーカーからの情報が入ったが、当店でもこの3月ごろから実際の数字に表れてきた。また、同業者で廃業や倒産したという話がときどき聞かれる。
悪くなっている		商店街（代表者）	単価の動き	・あれこれ対策を講じるが、単価の高い物が全く動かない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上高が前年比3割程度減少している。SARSの心理的影響が大きい。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で約2割も減少している。要因としては昨年開催された大河ドラマのイベントによる団体需要の落ち込みが挙げられる。それ以外ではSARSによるキャンセルや旅行会社を中心とするツアー発生率の減少などである。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・リピーターからの引き合いや成約件数は前年比若干減少しているが、新規の引き合い件数が増えており、この成約率も高い。全体としては若干の増加となる。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近ではインターネットの接続回線の伸びが計画を非常に上回っている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費の低迷にもかかわらず、輸入品を含む商品の供給量が多い。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注ロットがあまり大きくない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話の部品の海外向けは若干の増加が見込めるが、国内向けは新製品への切り替えだけで、絶対量の増加は見込めない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・今月は月初からほとんど荷動きがなかった。かなり動いたのは月末の1日だけである。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・不動産業者が宅地造成した土地の販売スピードが鈍っている。
		司法書士	取引先の様子	・会社の設立や支店の設置などの話が一部にあるが、全体の動きにはなっていない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・同じ商品群でも低価格商品へのシフトがみられる。
化学工業（営業担当）		取引先の様子	・超低価格を要求する新規受注の引き合いが多くなってきた。	
輸送業（配車担当）		受注価格や販売価格の動き	・受注量、販売価格ともに下げ止まらない。受注先からも厳しい話しが聞けない。	
悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・3月は年度末でそれなりに仕事があったが、4、5月は同業他社も含めて仕事がぱったりとなくなり、悲鳴を上げている。	
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・北陸3県の民間工事で採算割れの入札が後を絶たず、採算の取れる受注確保は至難の状態が続いている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・自動車部品、機械、医薬品などの企業からの受注が好調である。

変わらない	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 求人広告が前年実績を超えているが、情報関連の1社から集中的に出稿されたため、全体量としてはそれほど増加していない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・ 今月の求人広告件数は地元が多かったが、東京、大阪、名古屋など都会地からは少なかった。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・ 求人受理状況はあまり変化していない。
やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・ 人材派遣の受注件数が伸びない。常時5～6件ある受注残が今は2件しかなく、非常に厳しい状況である。
悪くなっている	職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・ 求人数が非常に多い中で、請負や派遣など雇用調整的な形態が多い。