

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	百貨店（営業担当）	・今年夏のクリアランスセールの上立ちが例年より若干遅れることが予想される。従って、このセールの終盤に秋物のスタートをうまく切れば、それほど落ち込みもなく、売上は確保できる。
		衣料品専門店（経営者）	・通常であれば、7、8月は暑さとともに夏物の単価も安くなり、売上も良くなる。今後、SARSなどの影響がなくなれば、メーカーも価格などを吟味して作っているの、前年に比べて横ばいもしくはやや良くなる。
変わらない		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・安い物を求めて客の買い回りが続く。
		百貨店（売場主任）	・2、3か月後はバーゲン商戦の真っ盛りの時期であるが、客は本当に良い物しか選ばないため、割引した良い商品は売れる。
		スーパー（店長）	・最近、来客数や買上点数が増加しているが、一品単価の落ち込みをカバーするまでに至っていない。
		スーパー（店長）	・客はバーゲン期にならないと買わない傾向が依然として続いている。各分野でヒット商品が出ない限り客単価の上昇は望めない。
		スーパー（店長）	・毎日食べる食料品といえども、客は厳しい予算の中で工夫して買物をしている。このような購買態度が当たり前になり、以前見られた無駄な買物は一切しない。
		スーパー（店長）	・来客数は増加せず、単価も更に低下している。厳しい現状が続く、先行きの期待はできない。
		スーパー（総務担当）	・来客数が大きく減ることはないが、単価の上昇や買上点数の増加が見込めないため、現状が続く。
		スーパー（営業担当）	・最近消費者がSARSの影響から中国産の食品に不信感を持っている。また、現地の中国からもSARSの影響で安価な商品が安定的に入りにくくなっている。今後は中国産の商品が日本産に切り替わり、必然的に単価が高くなる結果、買上点数が減少する恐れがある。
		家電量販店（経営者）	・10月からパソコンがリサイクル対象になるため、直前の特需が見込まれるが、その後の反動が懸念される。
		乗用車販売店（総務担当）	・車の販売単価、車種別の売れ筋状況、新車の発売時期などから判断して、相変わらず小型車中心の販売が続き、売上は伸び悩む。
		乗用車販売店（営業担当）	・来場者数はここ数か月間ほぼ横ばいで推移している。新型車が登場しても1、2週目は若干増加したが、3週目には元に戻っている。
		観光型旅館（経営者）	・景気の不透明感から、今後も一部の観光地を除き、観光産業は厳しい状態が続く。
		観光型旅館（スタッフ）	・平成14年度の売上は前年を若干上回る実績を残したが、今年1月からは前年を大きく下回っており、いまだに回復していない。今後の予約保有状況も回復の兆しがみえない。
		旅行代理店（従業員）	・SARSの影響は収まるとは思えないが、旅行の動きはわずかながら改善する。
		タクシー運転手	・客の絶対数が増えないにもかかわらず、自社、他社ともに一斉にタクシーを増車したため、客の奪い合いになっている。
		競輪場（職員）	・ファン層が固定化傾向にあり、特に若年層の増加がいまひとつ期待できない。
		設計事務所（職員）	・仕事の絶対量は依然として不足しているが、顧客の我慢も限界と思われる反応もみられるため、これ以上は落ち込まない。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンションや建て売り住宅は住宅ローン減税が期限切れとなる12月末まで好調に推移する。ただし、住宅の工期から逆算すると8月までに契約しなければ、完成が翌年回しとなるため、9月以降は自己資金で建築する客以外は反動で大きく落ち込むと予想される。
		住宅販売会社（従業員）	・数区画のミニ土地販売を実施したが、連休中にもかかわらず来場者数は少なかった。
		やや悪くなる	商店街（代表者）

		百貨店（営業担当）	・この夏に向けての重点商品がまだはっきりしていない。また、初夏物の動きが鈍いため、メーカー側が商品の製造を絞り込むことも予想され、客の購買の伸びは期待できない。	
		百貨店（営業担当）	・ファッション衣料を中心に雑貨品や身の回り品の6割以上が中国生産である。今回のSARSの影響により商品供給がスムーズにいかないため、将来的に明るさがみえない。	
		乗用車販売店（経理担当）	・現在のところ、新型車やマイナーチェンジ車の計画がないため、現状維持が精いっぱいである。	
		住関連専門店（店長）	・プライダルや住宅の新增改築需要の家具については、手持ちの物を使用するか、必要最小限の物だけを買って揃える傾向が強い。	
		高級レストラン（スタッフ）	・法人需要の高い和食店は苦戦が続いており、洋食店では輸入肉の関税が新たな課題となっている。	
		スナック（経営者）	・イラク戦争やSARSなどの影響で海外渡航を控えていた人が我慢の限界に近づいているため、今後は動きが出てくる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・7月までは、宿泊、レストランの通常営業や一般宴会が上回れば婚礼が悪く、婚礼が良ければ他が悪いなどの状況が続く、総じて前年を下回る見通しである。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は順調であるが、婚礼の予約件数は前年比大幅に減少しており、加えて単価の低い物件が多く、全体の売上は前年比減少が予想される。	
		美容室（経営者）	・美容業界でも客の奪い合いから価格競争になりつつあり、売上は減少する。	
		住宅販売会社（従業員）	・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需要の反動で、売上は若干低下傾向となる。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・最近になって銀行が次々と撤退し、町内では都市銀行、地方銀行の計2行が残るだけとなった。	
		乗用車販売店（経営者）	・顧客が車の維持費用の削減に真剣に取り組む姿勢を日々強く感じる。	
		テーマパーク（職員）	・予約数は前年と比較して約2割も減少している。団体や旅行会社のツアーを含め、問い合わせが極端に減少している。周辺旅館の予約も前年比2ケタの減少と聞いている。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		通信業（営業担当）	・インターネットの接続回線の需要が順調に推移している。また、従来中心的に動いていた官需に代わり、最近は民需のシステム案件が徐々に動き始めている。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・当社を取り巻くマーケットの環境に全く改善の様子が見られない。客の低価格志向も依然として続いている。	
		繊維工業（経営者）	・先行きに大きな変化はないと思われるが、SARSの影響が懸念される。	
		繊維工業（経営者）	・これから秋冬物の生産に入るが、先行き不透明なため計画が非常に立てにくい。	
		化学工業（営業担当）	・既存品の売上は落ち込むが、新規取引先の売上増加が見込める。	
		金属製品製造業（経理担当）	・大企業は別にして、中小、零細企業では低い価格等の押しつけや少ない仕事量などで厳しい状況が続く。	
		建設業（経営者）	・仕事量そのものが不足しているため、好転はしない。同業者間では、後継者を探すより廃業を考えるという話が聞かれる。	
		通信業（営業担当）	・依然として各企業とも経費を節減するため、料金プランや割引サービスの見直しを求める声が多くなる。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・新聞の配達員や外務員の募集に対して、期待以上の応募数がある。いずれも倒産やリストラによる離職者であるが、生活の深刻さがうかがえる。	
		やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・取引先や競争相手のいずれから「7月以降仕事量が少なくなる」との情報が入っている。 ・一般小売店の販売が伸び悩んでいる。
		悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・受注の入り方がますます悪くなっている。
		建設業（総務担当）	・北陸3県の見積依頼物件が減少傾向にあり、依然採算も悪化しているため、業況の改善は望めない。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・製造業の求人が回復傾向にあるため、当面は新規求人の上向き傾向が続く。	
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・今月は新規先からの求人依頼が増したが、これが全体の伸びにつながっていない。	
		職業安定所（職員）	・今後とも求人の中で請負や派遣が多くなる。	

やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・受注件数は厳しい反面、かなり経験のある人材の登録が増えている。高いレベルの人でも就職できないという厳しい実態がみられる。
悪くなる	-	-