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	旅行代理店（従業員）	・４月下旬から７月にかけて上海便の就航が多くなる。
		テーマパーク（職員）	・団体、個人の予約が前年に比べてかなり増加する見込みである。
	やや良くなる	一般小売店［精肉］（経営者）	・売場形態の変更により、来客数の増加を見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・最近旅行が好調であることに伴い、洋服、かばん、靴など、カラーをポイントにしたファッション商品が今後ヒットする。
		家電量販店（経営者）	・アテネオリンピックを間近に控え、ＤＶＤレコーダーは引き続き好調に推移している。また、いったん落ち着いていた薄型大画面テレビも売上が大幅に伸びる。
		家電量販店（店長）	・間もなく始まる当地のデジタル放送についての問い合わせが非常に多くなっており、期待が持てる。
		乗用車販売店（総務担当）	・６月の終わりには戦略的新型車を発売する。その後、中心的な車種のモデルチェンジも控えており、期待が大きい。
		スナック（経営者）	・数年ぶりに来店される客が目立ち、製造業では人手不足との話も聞かれる。
		観光型旅館（スタッフ）	・５月から８月までは前年を上回る予約保有がある。姉妹館は若干下回っているが、トータルでは上回る。
		タクシー運転手	・観光シーズンに入って大きなイベントがあるため、県外からの観光客が増加し、活気が出る。
	変わらない	一般小売店［果物］（経営者）	・客にまだ購買意欲が見えてこない。
		百貨店（売場主任）	・客は旅行や行楽などにお金を多く使っている。特に昨年はイラク戦争やＳＡＲＳ問題などで海外旅行が低迷したが、今年の４、５月は旅行関連の商材が動き、それに伴いカジュアル商品の売上が非常に良くなる。
		スーパー（店長）	・業績が向上している企業も多く見受けられるが、サラリーマンの給料は決して上がっていない。スーパーの客の大半は主婦であるため、財布のひもは依然固い。
		スーパー（店長）	・１人当たり買上点数と単価はここ４か月間全く変わっておらず、このまま横ばいの状態が続く。
		スーパー（営業担当）	・消費税の総額表示が導入され、客の様子も若干落ち着いてきたが、単価は下がったままで、戻るとは思えない。客の購買意欲も高まらない。
		スーパー（副店長）	・消費税の総額表示が消費者に理解されるまで、時間がかかる。
		コンビニ（経営者）	・客の給料は増えず、将来不安もぬぐえないため、相変わらず金離れは良くならない。
		衣料品専門店（経営者）	・売上は従来同様に前年を大幅に上回ることはない。
		乗用車販売店（経理担当）	・当社には新型効果がまだ持続していると思われる車種があるにもかかわらず、受注が増加しない。
		自動車備品販売店（従業員）	・客の消費マインドは徐々に向上している。これに対して店がどのような対策を取り、客に喜んでいただける商品をどのように提供できるかで勝負が決まる。
		住関連専門店（店員）	・当業界では４月で春の需要期が終わり、端境期になる。客に興味を持ってもらう仕掛けを作っているが、なかなか動いてもらえない。
		高級レストラン（スタッフ）	・今年に入り、来客数の回復に手ごたえを感じているものの、まだまだ不安定である。５、６月は例年開催される大きな学会が少ないため、苦戦が予想される。
		観光型旅館（経営者）	・個人客の予約は順調であるが、浜名湖花博の影響によるものか団体の予約が少なく、予約組数では前年を上回っているものの、総人数では10%程度下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門とレストランの通常営業は前年並みを見込んでいるが、婚礼件数が減少し、一般宴会で前年の大型物件に代わるものがないため、中小宴会を取り込んでいるものの、前年を下回る見通しである。
		美容室（経営者）	・美容業界は今まで不況に強いといわれていたが、今回の不況は他業界より１年遅れて始まったため、その分他より１年遅れて回復する。
		設計事務所（職員）	・先月以降引き合いなどの動きがあり、この状態が続くと見ている。ただし、受注に結び付かない懸念もある。

		住宅販売会社（従業員）	・リフォームや増築工事は相変わらず増えているが、新築は横ばい状態が続いている。土地価格は低下しているが、売行きは良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・これから開催される展示会等で今後の見込み客の増え方が決まるが、現時点ではそれほど悪くならないと見ている。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・消費税の総額表示の導入に伴い、利幅が減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税の総額表示により、客は割高感を持っているせいか、引き合いがあってもなかなか成約に至らない。総額ではむしろ従来より割安の設定にしたものの、客の意識が変わるまでしばらく時間がかかる。
		乗用車販売店（営業担当）	・前年に比べて集客が落ち、単価も下向きになっており、先行きは厳しい。
		タクシー運転手	・新規業者が参入し、攻勢をかけてくるため、当社では車を減らし、運転手も増やさないで対応していく。
		通信会社（社員）	・競合他社のパケットの定額制が６月からスタートする。
		テーマパーク（職員）	・予約客のキャンセルなど、静岡で開催されている浜名湖花博の影響が少し出始めている。また、北陸では特別の大型イベントがないことも影響する。
	悪くなる	百貨店（営業担当）	・２か月先は夏物の最盛期となるが、単価を稼げる夏の主力商品のワンピースが今一つであり、この時期の数字は厳しい。また、３か月先は夏物セールに入るが、前倒しが予測されるため、７月後半はセール品が息切れする。
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・関西地区の受注量は落ちず、中部地区、東京地区では増えている。受注量の増加と発注先の強気の見方から判断して先行きは大変良くなる。
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・100円均一などの低価格商品だけを望むのでなく、高くても高品質商品を求める客の動きが広がっていく。
		繊維工業（経営者）	・ベターゾーン（中級品）の企画ものは消費がやや上向くと期待している。
		輸送業（配車担当）	・当分は鉄鋼や造船など中国関連、オリンピックや万博関連の業界は良くなりつつあり、１、２年先まで続く。
		司法書士	・不動産登記、商業登記、裁判業務の各分野でも、これまでの破産や会社閉鎖などより、営業広告の増加対策などの相談が増えている。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・受注は増加すると見込んでいるが、鉄板の値上げ、原油価格の高騰等が予測されるため、全体としてあまり変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・単価は横ばいのままであり、３か月後の受注は国内ではそれなりに維持される。ただし、米国を始め海外の落ち込みがいつあってもおかしくないという状況下にある。
		通信業（営業担当）	・大口の法人ユーザーではシステム系を含めて良い伸びを示しているが、設備投資の広がりが中小企業にまで及んでいない。
		不動産業（経営者）	・新規の物件を紹介しても引き合いが少ない。
		新聞販売店［広告］（従業員）	・新聞折込チラシの量は変わっておらず、現状のままで推移する。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・データ通信の定額制導入など、料金競争が進み、減収となる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・金属製品の素材価格が上昇しているため、製品価格に転嫁せざるを得ず、各社とも値上げを発表した。取引先はこれ以前の旧価格で買っておこうと殺到し、かなり需要が良くなっている。しかし、一巡すればこの反動があるのは明らかで、現在新値の注文はほとんど入っていない。
雇用関連	良くなる	○	○
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数や職業紹介件数の増加傾向が現在と同様に続く。
		新聞社［求人広告］（担当者）	・東京が徐々に良くなっており、やがて地方へも波及する。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているものの、有効求人倍率はやや低下しており、依然として企業整備等も多いことから、雇用面では必ずしも良くなっているとは判断できない。
		職業安定所（職員）	・景気は良くなっていると報道され、求人数の増加にも表れているが、求人の内容には非正規型求人が多い。中小企業は受注の見通しが立たないため正規社員の計画的な採用ができず、また素人を採用しても教えるゆとりがないため、即戦力となる人を求める傾向にある。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・好調であった業種に予算縮小など若干の陰りが見え始めている。
	悪くなる	－	－