

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	百貨店（営業担当）	・改装と同時に営業時間を延長したため、勤め帰りなどの来店客の増加が期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・陽気が前倒して良くなったことや、大河ドラマなどの影響で金沢へ客が流入しているため、販売量に動きが出ている。今後徐々に上向きになるという期待感がある。
		家電量販店（経営者）	・「ブロードバンド」という言葉がマスコミ関係で盛んに取り上げられているが、今後、情報関連商品の動きに大きな期待が持てる。
		高級レストラン（スタッフ）	・大河ドラマの効果により、観光客が増加している。
		観光型旅館（スタッフ）	・大河ドラマの効果が連休以降の予約状況に徐々に表れてきている。
		タクシー運転手	・観光客が徐々に増加している。また、サラリーマンからもやや明るい話が聞かれる。
		テーマパーク（経営者）	・前年に比べて、団体客の予約が増加している。
変わらない	商店街（代表者）	・以前は空き店舗が生じると出店の問い合わせがあったが、最近はありません。	
	商店街（代表者）	・当社がテナントとして出店しているショッピングセンターの特売日には、時間制限や個数制限の商品に向けて、開店と同時に客は殺到するが、目玉商品のみを買い求める傾向にある。また、衣料品売場では値下げの正札が何枚も重ねて貼られており、価格を大幅に下げても在庫がさばけない状況にある。	
	一般小売店〔果物〕（経営者）	・来客数が相変わらず増加せず、客単価も上昇しない。	
	百貨店（営業担当）	・春、夏のファッション全体の傾向はエレガンスとカジュアルの両極にあるため、客は非常に迷っている。一つのヒット商品に向けて、わっと集中するような傾向がみられない。ファッション傾向の二分化と購買に対する慎重さからみて、当分現状が続く。	
	スーパー（店長）	・販売数、来客数、買上単価などの数字は数か月間変化していない。今後の販売予測でも、売れ残りのロスが怖いため、非常に消極的になっている。	
	スーパー（店長）	・一品単価はほぼ下げ止まりであるが、1人当たりの買上点数はなかなか伸びない。	
	スーパー（総務担当）	・客単価の上がる要素がなく、このまま低下が続く。来客数の増加も難しい。	
	乗用車販売店（経理担当）	・新製品登場の予定もなく、店頭、ショールームの来場者数からみて急に回復するとは思えない。	
	自動車備品販売店（従業員）	・大型高額商品に対する客の購買姿勢は、どうしても必要な商品であれば夏のボーナスまで待つ、またローンやクレジットでの購入の際も万一のことを考えて確実に現金が入る目処がついてから買うというように、今まで以上の慎重さが目立つ。	
	住関連専門店（店長）	・細かい商品はある程度購入してもらえが、高額商品はなかなかすぐには買ってもらえない。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油高は当分変わらず、国内の過当競争もまだ続く。	
	スナック（経営者）	・「数か月先までの仕事を確保した」という客の話もまれには聞こえてくるが、「不渡り手形をつかまされた」「賃金もカットされた」など、瀬戸際で苦闘している客の声が多く聞かれる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼、宴会の件数は前年並みであるが、1件当たり単価の低下や、サッカーのワールドカップのテレビ観戦によりレストランへの来客数の減少が予想されることなどから、全体では前年を下回る見通しである。	
	通信会社（営業担当）	・料金未納者数が相変わらず高い水準で推移しており、契約者の収入面では厳しい状況が続いている。	
	競輪場（職員）	・競輪の入場者は年金生活とみられる高齢者の固定客が多く、今後売上高が大幅に増加するとは思えない。	
住宅販売会社（従業員）	・営業サイドから上がってくる受注見込数が、4月の受注数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	住宅販売会社（従業員）	・来場者数は前年同月比でやや増加しているが、受注量は約15%減少している。各社とも新商品を投入しての販売強化に努めているが、客の成約にはなかなか結びつかない。
		百貨店（営業担当）	・これから夏本番に向けてのヒットアイテムがまだ見つからない。
		スーパー（店長）	・良い商品を単価を下げて提供しても、バーゲン期にならないと買わないという傾向がますます顕著になっている。
		コンビニ（経営者）	・百万石博の人気は期待したほどでなく、観光客も週末を除けば寂しい限りである。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少とともに、客単価の低下、1人当たり買上点数の減少が続いている。
		家電量販店（店長）	・競合店が新しい大型店をオープンするため、来客数が減少するとみられる。
		乗用車販売店（経理担当）	・4月に入り、例年以上に一段と落ち込み感がある。雇用不安などで、特に中年以上のユーザーはますます慎重になり、新車購入を我慢して先送りしている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼は引き続き予約件数が増えず、内容も安価なものが多い。宴会部門の予約件数は多少良くなっているが、単価や1件当たり人数が減少している。
悪くなる	タクシー運転手	・最近になって、病院や駅からの乗客数が減少し、運賃収入は前年同月より減少している。午前零時を回ると、タクシーの動きが一気に止まる。	
	旅行代理店（従業員） テーマパーク（職員）	・サッカーのワールドカップ開催の影響がマイナスに働く。 ・周辺の温泉地では永平寺の行事や金沢の百万石博での利用客が多少出ているが、当観光施設ではその影響を受けて、逆に利用客が減少する。レストランの予約状況も前年割れであり、かえって厳しい状況が続く。	
企業 動向 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）	・新製品及び他社からの従来品の振替などにより、受注はある程度確保している。
		通信業（営業担当）	・通信のアナログからデジタルへのシフトが進んでおり、IT系のシェアは今後徐々に拡大していく。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・新聞購読者の解約理由で挙げられた「経費節約」の声が少なくなり、購読状況も一応安定し、今後上昇する。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・受注の先行きは相変わらず不透明な状況が続いている。
		化学工業（営業担当）	・来年4月に予定されている健康保険法の改正により、患者の負担が増えると予測されるため、医療用ではなく消費者向けの医薬品が規制緩和の後押しもあって、拡大の兆しをみせている。しかし、価格の下落傾向も加わり、マーケットのパイは大きくはならない。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・受注量、単価など、いずれの面からみても明るい情報が少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・価格は低下しているが、新規商談が若干出始めている。
		通信業（営業担当）	・新規客の見込みが少なく、既存客の奪い合いが今後も続く。
	悪くなる	不動産業（営業担当）	・建設業、製造業を中心に社宅や資材置場などの大型の売り物件が増えており、これが地価の下落につながっている。このような状況下では、積極的に土地を買って設備投資に踏み切る経営者は少ない。
司法書士		・商業登記、不動産登記、裁判事務のいずれの分野においても、企業関係が新しい事業を展開する、あるいは新しい会社を興すという内容の件数が非常に少ない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人材派遣の事務系において、軽作業や若干幅のある業務内容で求人を行う企業がやや増えてきている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用企業の動向をみると、前年より若干減少傾向にある。
職業安定所（職員）		・新規求人数、新規求職者数、有効求人倍率はいずれもほぼ変わらずに推移している。	

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
		職業安定所（職員）	・特にサービス業での新規求人が伸びており、全体でも求人数が増加傾向にある。一方、リストラによる解雇者が増加しており、求職者全体でもいまだに増加傾向にある。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人全体では前年同月の水準に近くなると思われるが、内容的には常用求人からパートへ切り替える傾向が強い。
	悪くなる	-	-