

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	旅行代理店（従業員）	・株式の値上がりとSARSの影響低下により、景気は若干上向く。
	変わらない	商店街（代表者）	・目新しい高級品は大変良く売れているが、全般的には低迷状態である。
		商店街（代表者）	・今の時代にマッチした店は周囲の環境の良し悪しに関係なく頑張っている。それと比較して旧来と変わらない商いをしている店は郊外へ流れる客の影響を大きく受けている。 ・商店街の空き店舗は20%程度にまで増大した。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客は最初から「買わない」と態度を決めているため、商品選びに迷うことがない。
		百貨店（売場主任）	・今後、夏のクリアランスや秋物商戦では3、4月の状況と同じく、客に買い控えがみられる。
		百貨店（営業担当）	・客は夏物バーゲンの下見をしている時期であるが、対象商品に関する問い合わせが昨年に比べて少ないため、ファッション関係は今の基調が変わらない。また、客は中元等で送る先を減らし、単価を落としているため、全体的に売上は減少する。
		百貨店（営業担当）	・3か月先は秋冬物の紹介期が終わり、いよいよ販売の最盛期に入るが、トレンド予測が当たるか否かで先行きが決まる。ただ、秋冬物になるため、単価は現在より多少上がる。
		スーパー（店長）	・SARSの影響はさほどなく、食品では中国産の輸入商品が動いているものの、一品単価の落ち込みはまだ続く。また、「無駄な物は買わない、必要な物しか買わない、必要な量しか買わない、少しでも安い店を探して買う」という客の購買態度は今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・夏物のバーゲン期を迎えるが、バーゲン商品であっても吟味したうえで購入するという客の態度が続いている。
		スーパー（店長）	・新たな競争店が3キロメートル以内の圏内にオープンするため食品を中心に更に厳しい状況が続く。買上点数や単価ともに上昇の気配はほとんどみられず、相変わらず客の財布のひもは固い。
		スーパー（総務担当）	・相変わらず各店で安売りが行われ、客も安売りに慣れている。客は決して高い物に手を出さず、無駄遣いをしない。
		スーパー（営業担当）	・来客数は販売する商品、値段、営業時間などにより左右されるため、商売の形態や販売方法を変えることで、売上の増加が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・今月はたばこが売れたが、来月以降に反動がある。とにかく客単価の低下が目立つ。
		家電量販店（経営者）	・競合が更に激しくなり、客も購入に際して迷いが多い。商談をしても即決が少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・量の拡大が見込めず、単価も相変わらず下降気味である。
		乗用車販売店（総務担当）	・ワゴンタイプの新型車は結構売れているが、その分セダンタイプの売行きが落ち込んでおり、総量的にはあまり変わらない。また、ここしばらくは新型車も登場しないため、全体的にこのまま推移する。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は減少し、販売単価がダウンしている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・客の購入や支払い態度は渋いまま、変化がみられない。石油元売り会社でも激しい競争が続いており、改善の気配がみられない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・7月は中元シーズンであるが、不安がいっぱいである。なべ底景気が今後も続く。
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・新商品は消費がやや上向きであるが、単価が安いので、売上は横ばいである。		
観光型旅館（経営者）	・客の少人数化が更に進み、予約の発生も遅く、単価も上がりそうにない。		
タクシー運転手	・最近、他社でリストラにあった人がタクシー業界に入りたいというケースが目立って多い。タクシー台数に比較して求職者が多いため、面接は順番待ちの状態である。また、繁華街の人出が少ないため、タクシーの売上は上がらない。		

		テーマパーク（職員）	・ 2、3か月先のレストラン等の予約状況は前年比2割近く減少している。また、周辺の旅館の予約状況を聞いても、回復傾向がみられない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 住宅ローン控除の優遇措置に対する駆け込みも終わったため、今後は反動で若干減少するが、この措置の見直しも予想されるので、大きな変化はない。
やや悪くなる		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・ 一品単価の下落が止まりそうになく、当然客単価も低下する。また、周囲の競合店との安売り競争に拍車がかかる。
		百貨店（営業担当）	・ 買上客数の減少に歯止めがかからず、加えて夏のバーゲンセール後の秋物商品に目新しい商材が見つからない。
		スーパー（総務担当）	・ 最近は客が必要としない商品の動きが非常に鈍い。実用品はある程度売上を維持できるが、必要でない商品は完全に伸びが止まっている。
		乗用車販売店（経理担当）	・ 当社は高級セダンを主に扱っており、ここ数か月の間は新車投入の予定もないため、じり貧を覚悟している。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 夏場はステーキ専門店以外で苦戦する。新盆、旧盆は稼ぎ時だが、現在の予約状況は決して明るくない。
		一般レストラン（店長）	・ 最近は昼夜ともに来客数が減少しており、先行きは期待できない。
		観光型旅館（スタッフ）	・ 予約保有状況は前年になかなか追いつかず、まだ安心できる状態にない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宴会、宿泊部門の予約状況は順調であるが、婚礼の予約件数は減少しており、加えて単価の安い物件が多く、全体としては売上の減少が予想される。
		住宅販売会社（従業員）	・ 長い目でみて、若い夫婦からの受注が減少している中で、住宅の贈与税の大幅緩和の影響により2つの傾向がみられる。親から大きな支援を受けて大型住宅を建てるケースと今まで別居していたものの住宅建築を機に親と同居するケースである。
悪くなる		スーパー（店長）	・ 夏のボーナスは厚生年金等の負担が増えたため実質受取額が減少し、客単価もそれを反映している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・ 客の動きがより具体的に、より積極的になってきている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・ 先行きの楽観はできないが、引き続き新製品の受注が活発であり、これがヒットに結びつく期待感がある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・ S A R S問題は若干良い方向になったが、商売の環境としては引き続き不透明感がある。
		繊維工業（経営者）	・ 秋冬物の生産のスタートに入ったが、価格競争が相変わらず厳しい。昨年と比較して1か月ごとの生産開始時期が遅れており、先行きは非常に不安である。
		化学工業（営業担当）	・ 販売価格の下落傾向は今後も続き、新規案件も低価格での受注が要件になっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 受注増加に対する具体的活動を全社で展開しており、これ以上は悪化しない。
		建設業（経営者）	・ 仕事量が次第に減少する中で、不当なダンピングが続き、また更に多くなる。この中で下請たたきが行われ、材料費だけでなく、労務費まで下がる結果、景気の悪化が続く。
		通信業（営業担当）	・ 携帯電話の新規需要は見込めず、同業他社との客の奪い合いが続く。
		司法書士	・ 不動産取引の多くは破産管財人によるものや民事再生会社の債務整理に基づくもので、それ以外に新しい動きはみられない。
やや悪くなる			
悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・ 3月までの受注状態はかなり良かったが、4、5月は落ち込みが激しく、今後の注文の入り具合も非常に悪い。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・ 運輸、旅行、観光業などの業界については、近い将来の復調に期待感がある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ 大手企業の工場に求人の動きがみられるが、継続的な動きにつながるか否かは疑問である。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 都会地の求人件数は減少しているが、この影響が地元にも及び、現在一時的に多い地域の求人件数も減少する。
		職業安定所（職員）	・ 製造業の求人は回復基調にあり、また新規求人が上昇傾向にある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 求人数は減少している。また、登録しているスタッフに具体的な派遣を依頼しても、既にパートやアルバイトなどの勤務に就いているケースが多いため、手配がうまく運ばない。

	職業安定所（職員）	・退職者の求職申込数が5か月間連続で増加している。
悪くなる	-	-