

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 | 通信会社（社員） | ・12月から高速データ通信やパケット通信料定額サービスを開始する。 |
| | やや良くなる | 百貨店（営業担当） | ・ファッション全般に言えることであるが、いままでの着回しの利くカジュアルスタイルからちょっと気取っておしゃれをするエレガンス志向への変化が生じており、これが一つの需要喚起材料になる。また、上質なものを求める動きも出ており、多少期待できる。 |
| | | スーパー（店長） | ・食品が順調に上昇している。一方、衣料品は苦戦していたが、今月になって持ち直しており、今後が期待できる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・11月に酒の免許を取得するため、売上は向上する。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・関東、近畿など一部ではあるが地上波デジタル放送が間もなくスタートする。全国的に高画質のデジタル映像への関心が更に高まり、映像商品を中心に動きが出る。 |
| | | 乗用車販売店（経理担当） | ・一時期みられた高額車種に対する敬遠状態からは抜け出した感がある。年末には最高級国産車のモデルチェンジも予定されているので若干期待できる。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・11、12月の忘年会シーズンに向けて予約数は順調に増加している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・1年前の建売住宅が多額の値引きにもかかわらず多く売れ残っている。一方、有望な顧客は増えているが、契約の決断が非常に遅く、2、3年前に比べて1.5倍の時間がかかるなど、プラス面、マイナス面が交錯している。 |
| | 変わらない | 百貨店（売場主任） | ・例年11月に最需要期となるコートは10月に前倒しになっているため、11、12月はやや落ちこむ。 |
| | | スーパー（店長） | ・当店や競合店では年末に向けて大きなセールを行うが、来客数は一定数を確保できるものの客単価が上がらない。 |
| | | スーパー（店長） | ・近くで新たな量販店の出店競合があり、加えて来春からスタートする「総額表示方式」の問題で頭が痛い。 |
| | | スーパー（店長） | ・客の家計に占める食費の比率が今後上がるとは思えない。競合店や自店では来客数が微増していても、客単価は依然として前年に比べて低下している。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・客の購買態度では安いものしか買わない、高級品は控える、買上点数を減らす、無駄を省くなどの傾向がずっと続いており、急激に変わるとは思えない。また、オーバーストアの問題もある。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・食品や日用品などの実用品の売上は前年並みで推移するが、衣料品や季節商品は今後も前年を下回る。 |
| 衣料品専門店（経営者） | | ・今まで低下していた客単価に下げ止まり感が出て、落ち着きがみられる。 | |
| 家電量販店（店長） | | ・薄型テレビやデジタル機器などの上向き傾向は顕著であるが、全体を押し上げるまでには至っていない。 | |
| 乗用車販売店（経営者） | | ・現金以外の購入時には、超低金利や長期間の支払い方法を客から要求されるようになってきた。 | |
| 住関連専門店（店員） | | ・商品構成上、必需品と衝動買いの商品に分けられるが、単価の低い必需品の売上構成比が徐々に低下している。 | |
| 高級レストラン（スタッフ） | ・人数の多い予約ほど早期に受注しているが、忘新年会の受注は例年以下で推移している。1か月以上前の予約や前年からの再利用については特典をつけたプランで販売している。 | | |
| 一般レストラン（スタッフ） | ・定番物の外食では客へのアピールが弱い。新しいもの、珍しいもの、この店でしか食べられないものなど独創性のあるメニューを提供しないと客の目を引かず、来客数も伸びない。 | | |
| 観光型旅館（スタッフ） | ・予約保有数にあまり変動がない。前年比では10、11月は大幅減少、12、1月は若干増加という状態が続いている。 | | |
| 都市型ホテル（スタッフ） | ・宿泊では昨年12月に大河ドラマ効果がすでに薄れていたことから、前年並みを見込んでいる。一般宴会、婚礼宴会では受注件数が前年同期を上回っているものの1件当たり売上高が下回っているため、全体ではほぼ前年並みを見込んでいる。 | | |
| 旅行代理店（従業員） | ・SARSの影響を懸念しているが、他のプラス要素もあるため、全体では変わらない。 | | |
| テーマパーク（職員） | ・団体の動きはあまり良くないが、ある程度は個人客でカバーする。 | | |

| | | | | |
|----------------|--------|--|--|---|
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・増改築などのリフォームも一段落し、ブームも去りつつある。 | |
| やや悪くなる | | 一般小売店〔鮮魚〕（店長） | ・競合店の売出しチラシを見ても、単価の下落が続いており、売上は更に苦しくなる。 | |
| | | 百貨店（営業担当） | ・来客数の減少に歯止めがかからない。また、年末のクリスマス商戦でも重点アイテムがまだ定まっていない。 | |
| | | スーパー（店長） | ・市内の競合店の出店が非常に激しく、数字は低下する。 | |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・宴会の予約状況は順調で、底固さがみられるが、フリー客が減少するなど不安定な要素もあるため、先行きに不安が残る。 | |
| | | テーマパーク（職員） | ・これから地元の忘新年会のシーズンとなるが、景気の現状を反映して周りの各旅館の予約状況は鈍いと聞いている。当社でも旅行やレストランの予約状況が鈍く、今月同様に厳しい状態が続く。 | |
| | | 競輪場（職員） | ・従来の入場者は土、日曜日が多く、月曜日は少ないパターンであったが、最近土曜日の入場者の減少が目立つ。 | |
| 悪くなる | | 商店街（代表者） | ・道路工事のため車の動きが非常に悪い。また、郊外電車軌道の取り替えにより、当店前の目抜き道路は信号を5～10回も待たないと通過できないため、駅前離れがますます進んでいく。 | |
| 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） | ・10月に名古屋で開催された工作機械関係の見本市では2年前に比べて来場者数、引き合い件数、客の様子などから積極的な動きが感じられた。特に客の目の色が違って印象深い。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・受注量が若干伸びている。また、製品コストの引下げや人員の削減などの効果が出てくる。 | |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | ・アパレルのブランド規格に採用された製品は順調である。 | |
| | | 化学工業（営業担当） | ・得意先からの低価格要求や競合相手の低価格商品の販売攻勢がエスカレートしており、販売量は増加しても売上高の増加は期待できない。 | |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・現在の予約、注文状況からみて大きな変化がない。 | |
| | | 建設業（経営者） | ・12月は年末工期の仕事をこなすためそれなりの繁忙感はあるが、受注単価が下がっているため、利益の確保は難しい。 | |
| | | 輸送業（配車担当） | ・荷量は出てきたが、価格は下げ止まらない。この低迷状態が依然続く。 | |
| | | 通信業（営業担当） | ・第三世代携帯電話が徐々に普及しつつあるが、その分第二世代が減少するため、全体としては変わらない。 | |
| | | 不動産業（経営者） | ・客からの商談や問い合わせ件数が減少しており、先行きがなかなか読めない。 | |
| | 司法書士 | ・個人においては相変わらず破産や民事再生の相談が多く、企業では担保価値の目減りによる設定等の依頼が依然多い。 | | |
| | やや悪くなる | | 繊維工業（経営者） | ・今後の受注予想は非常に厳しい。 |
| | | | 精密機械器具製造業（経営者） | ・秋は眼鏡の新商品の発表シーズンであるが、アメリカ、ヨーロッパ、日本のいずれの受注状況も前年より落ちている。 |
| | 悪くなる | | 建設業（総務担当） | ・官民を問わず工事は減少傾向にあり、厳しい受注競争が更にエスカレートし、不採算工事を取るか、受注を減らして見送るか、どちらに回っても苦しい選択で改善が見込めない。 |
| 金融業（融資担当） | | | ・業種によるばらつきはあるが、県内の地場産業の先行きは決して明るくない。 | |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - | |
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・1年ぶりや、長い場合は7、8年ぶりに求人再開する企業が現れており、今後もこのような企業が期待できる。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・製造業の求人が回復基調にある。また、請負や派遣求人が大幅に増加している。 | |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・最近の求人、求職の状況から特徴的な変化はみられない。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・やはり非正規従業員の求人の割合がかなり高く、これが全体の求人数を押し上げている。また、正規従業員に対しては企業側の慎重な姿勢がみられる。 | |
| | やや悪くなる | | - | - |
| 悪くなる | | - | - | |