

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	観光型旅館（スタッフ）	・6月以降の本店の予約保有率は前年を大幅に上回り順調である。また、姉妹館もほぼ前年並みで推移しており、全体として予約状況は上昇に向かう。
		通信会社（営業担当）	・夏のポ・ナス商戦に加え、携帯電話の新機種が発売等が控えている。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・「食の安全・安心」志向が高まるなかで、販売日を限定して発売したこだわりの新商品への需要が来月あたりから徐々にリピー特してくる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・新しいバス路線の開通により飲食店の開店が予想され、新規の取引が見込める。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・1、2か月後には大手ユーザーの新社屋が完成するため、事務用品等の売が増加する。また、好調な製造業からはシステム関連の発注が来ると期待している。
		百貨店（営業担当）	・新商品や流行商品に対するメーカーの供給不足が懸念されるが、「上質・高質」をキーワードにした客の買物行動はますます高まる。
		百貨店（営業担当）	・3か月後は夏物セールの前倒しが予測されるため、秋物への切替えの成否がポイントになるが、現状の推移から見て若干上向く。
		家電量販店（経営者）	・テレビ、ビデオカメラ、洗濯機など平均購入単価が高くなっている商品は売上が好調である。高機能、高性能の商品が登場すれば、客の反応は良くなる。
		自動車備品販売店（従業員）	・高額商品や新商品への関心の高さから商談が増えており、客の景気回復への期待と収入増の実感が今後高まっていく。
		高級レストラン（スタッフ）	・新しいバス路線の開通による商圏の変化は、現在の立地にとって好材料であり、長期的には集客効果が高まる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、レストラン部門共に利用人数の増加傾向が続く。また、婚礼関係は競合するゲストハウス型婚礼施設の5月開業が遅れたため、回復傾向が続く。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種発売を控えている上、ボーナス時期も重なり、夏商戦に拍車がかかる。
		通信会社（役員）	・好調な薄型デジタルテレビの売行きに支えられ、ケーブルテレビの需要は引き続き拡大していく。
		住宅販売会社（従業員）	・金利先高感と資材値上がり感から、客の決断が早まる傾向にある。同時に中古住宅はコストパフォーマンスが良いことから品薄状態が続く。
		変わらない	百貨店（営業担当）
スーパー（店長）	・売上は回復しているが、相変わらず原油等の値上げにより仕入れ原価が上昇しているため、利益が生じない。		
スーパー（副店長）	・日照不足が青果物の生産に影響し、販売量の減少から客単価が低下している。これを来客数でカバーできない状況が続く。		
コンビニ（経営者）	・来客数は微増であるが、客単価が低下傾向にある。		
コンビニ（経営者）	・新規競合店の影響が薄れ、またカード会員の増加というプラス材料もあるが、周辺の住宅関連の工事予定が少ないため、現状とあまり変わらない。		
乗用車販売店（総務担当）	・当面、新型車投入の予定がないことに加え、ガソリンの高騰が続くため、中・小型車の受注は厳しい状況が続く。		
乗用車販売店（営業担当）	・来場者数は土曜日でも前年に比べ相当悪く、現状のまま推移する。		
一般レストラン（スタッフ）	・人手不足の問題に加え、天候不順による野菜類の値上げも予測されるが、新メニューの投入等で現状を維持していく。		
スナック（経営者）	・好況な製造業の客から、原油高騰による原材料高の話が聞かれる。景気に減速の雰囲気を感じられ、先行きに期待できない。		
観光型旅館（経営者）	・サッカーワールドカップの影響によるものか、6月の予約が良くない。前年は愛知万博の影響で集客が悪かったが、今年の予約数は前年と同数である。		
旅行代理店（従業員）	・個人旅行の申込は直近化が進んでいるため、先の見通しは立てにくい。団体旅行における先行申込状況は今後も変わらない。		
通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティ制度が秋に始まるため、買い控えが見られる。		

		その他レジャー施設（職員）	・当施設は客層が幅広いことから、所得の多い客と少ない客の利用料金に大きな差があるが、更に二極化が進む。
		住宅販売会社（従業員）	・一般的に景気が良いと、富裕層の動きが活発化するものであるが、現状では動きが鈍い。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン金利の変動が安定すれば、客の購入態度に安心感が生まれる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・大手百貨店の撤退の影響もあり、来街者数が減少する。
		スーパー（店長）	・新規の競争店舗が7月までに2店、その後更に1店が出店し、競争が激しくなる。
		スーパー（営業担当）	・原油の高騰により、来月以降、トレーなど石油製品の値上げが予想され、利益が低下する。
		家電量販店（店員）	・サッカーワールドカップが終わると、現在のデジタル家電の好調さは維持できない。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの急激な値上がりにより、車の買い控えや修理の延期など極めて深刻な現象が表面化し始めており、今後も継続する。客は燃費について車格や収入に関係なく、敏感に反応している。
		タクシー運転手	・サッカーワールドカップのテレビ観戦で夜のタクシー利用度が低下する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・一気に暑くなることが予想され、春物や初夏狙いの衣料は売るタイミングを逃しそうな気配である。また、最近はスーパーがバーゲンを前倒しする傾向が強く、安売りに拍車をかけ、個店では適正な利益を確保できない。 ・6月からの駐車違反取締りの民間委託も、個店の売上に悪影響を及ぼす。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・5月はゴールデンウィークで売上が落ちたが、今後は過去数か月の推移と同様に増収方向に進む。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・コンピュータ関連部品の新規大型受注が決まり、その伸びに期待しているが、全体的にはヒット商品がなく、横ばい状態が続く。
		通信業（営業担当）	・企業LANの導入5～6年目の更改周期とビジネスホンなどの10年目の更改周期に当たる企業が多く見られる。また、最近の情報機器が低価格化、高速化していることなどから、ユーザーが更新を検討しており、これを業界が追いかけている。
		金融業（融資担当）	・原油の高騰が気になる点であるが、大手企業の業績回復は鮮明になり、また中小企業も若干上向きに推移する。
		司法書士	・会社法への対応として有限会社から株式会社への移行の取組態度に積極性が見られる。
変わらない		繊維工業（経営者）	・景気回復の期待は強いが、原油高騰に伴う様々なコストアップ要因が足を引っ張る。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・客の動きは若干良くなっている感もあるが、原材料値上げの動きもあり、先行きは不透明である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注面、生産面で少々過熱気味に推移している。したがって、これ以上の上昇はない。ただ、納期が延びているため、引き合い件数面では弱くなる場合もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格高騰等で一部仕入価格の値上げ圧力も出てくるため、急激な変化はない。
		輸送業（配車担当）	・運賃の値上げ交渉は引き続き行っているが、業界全体ではそのような動きが少なく、今後の運賃値上げは厳しい状況にある。
	やや悪くなる	輸送業（配車担当）	・コスト削減も限界に近づき、燃料費の高騰をカバーすることができない。荷主に対して燃料高騰分を運賃に上乗せすることが困難な状況が続く。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・公共工事の入札は採算度外視の低入札が軒並み続き、一段と価格競争が激化する。一方、適正な価格水準への回復の兆しが見られず、ますます悪くなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・来春の新規学卒者の求人募集が前年同月比で増加傾向にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・企業側が求人を効果的に行うタイミングを計る傾向がしばらく続く。
		職業安定所（職員）	・2007年問題を見越した人手不足によって予想される求人数の増加だけを見て、景気が良い方向に進むとは言えない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・新年度に入り、新入社員の採用等があったため、当面は新規求人は見込めない。
	やや悪くなる	-	-

悪くなる

-

-