

情報連絡一覧票 (石川県中央会・平成17年月2分)

	集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等(景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
製 造 業	食料品	パン・菓子製造業	学校給食用のパン委託加工について、輪嶋を中心に奥能登は平均13%加工賃の減少。企業としてはかなり厳しい。
		調味材料製造業	醤油出荷量は、前年同月比でかなりの減少となった。依然として消費低迷が続いているためとみられる。
		パン・菓子製造業	「フードピア金沢」期間中の観光客数のわりに売上高減少。
	繊維・同製品	その他の織物業	前月に引続き一部企業においては増加(生産)。全体的に短期的な受注が多く、減少傾向で厳しい状況に。好転の兆しはないが、付加価値製品の開発等にも余念がない。特殊な製品は、コンスタントに出ている。
		織物業	絹分野では相次ぐ国内外の災害による消費控えや信用不安による売行き悪い状況が続く中ではあるが、絹和装業界が取り組んでいる日本文化の見直し活動により、きものへの感心が高まりを見せ、需要拡大が期待されるが、現段階では多品種、少ロットの発注に終始し、また平成17年1月1日より絹織物の輸入が自由化され、これまで撤退気味であった中国での和装生産が、再活発化の動きが見られるなど不安材料が多く、厳しい採算性で推移している。合繊分野では、デザイン性のあるインテリア、極細分織織物など差別化衣料で好調なものも点在し、特にインテリアカーテン分野で検査基準が厳しく、品質面で海外製品と競合しない提案企画品の注文があり、生産量増回復傾向はかなり見られるようになってきている。しかし、強い低コスト要請や開発費の増大などにより、採算性を改善するまでには至っていない。高度成長を続ける中国への高付加価値差別化織物の輸出が期待される。しかし国内衣料需要は益々海外激安製品の圧迫により低迷してきており、当産地の業況は厳しさが続く見通し。新商品開発に伴う設備の改良は見られるが、新設備投資計画は極僅かなものになっている。
		ニット生地製造業	全体的な基調に大きな変化はなし。引続き商況は冴えないといえる。何とかやり繰りして現状維持に努めているといったところである。
		その他の織物業	2月度は、昨年2月に比べ、売上は増加となった。しかしながら、収益の悪化が収まらず、この2月には組合員1名の廃業が決定した。機屋さんのみならず、組合経営にとっても依然として厳しい状況が続いている。
	木材・木製品	製材業、木製品製造業	降雪の影響で入荷量の減少。档材の価格の平均的目安となる土台用材の価格低下。
		製材業、木製品製造業	2月度は、前月に引続き非常に悪い状態で推移している。雪の影響は少ないにも係わらず、前年比20%ダウンと前月を上回って落ち込んでいる。何とか3月以降の回復を期待している。
	窯業・土石製品	砕石製造業	1月の組合取扱い出荷量は、対前年同月比生コン向けは20.3%、アルファルト合材向けは10.1%といずれも増加し、全体量でも19.5%増加となった。これは、昨年1月の大雪で、出荷が鈍ったためで、4月～1月の通しの出荷量を比較すると、18.6%の減少となっており、依然厳しい状況にある。
		陶磁器・同関連製品製造業	2月7日より8日間の日程で開催された「テーブルウェアフェスティバル」では、国内特集約90坪を使用し、26万人を超える来場者に広くPRが出来た。
		生コンクリート製造業	県内の生コンクリートの出荷状況は、17年2月末現在、前年同月比101.8%と若干の伸びとなったものの、16年4月～17年2月間の累計では89.5%と前年同期に比べ8割台と低調な状況である。厳しい状況ながらも、先月に続き金沢地区及び南加賀地区で10%以上の伸びが見られたが、その他の地区で大きなマイナスとなった。販売価格については、加賀地区が昨年秋から、能登地区が今年から値上げを行ったところである。
		粘土かわら製造業	冬期間のみの契約で、数量が増加となるが、単価が下がる。
	鉄鋼・金属	一般機械器具製造業	全く工作機械業界は加熱気味である。多忙の上にも多忙であり、多忙過ぎる為に悲鳴をあげている。従業員は、仕事よりも休みがほしいと言う。
		鉄素形材製造業	繊維機械は低調だが、自動車、建設機械、工作機械、その他産業機械関係に支えられて、業況は比較的順調に推移している。しかし、銑鉄、コークスを含めた鑄造資材の値上がり激しく、採算割れの厳しい経営を強いられている。そのため、増収、減益といった状況が出ている。そして、これに追い打ちをかけるように、この4月から銑鉄がトン当たり1～1.5万円の値上げが報じられ、鑄造経営を圧迫してきている。そこで、これが打開の為業界としては、原材料価格の変動に連動した製品価格のお願いを、業界一体となって運動を展開することとなった。
		鉄素形材製造業	昨年の下期同様、鉄鋼(鋼材等)の更なる値上げ要求による利益の減少が見込まれ、対策に苦慮している。
機械器具の生産		建機の輸出が続く事から、操業度も高い。設備投資が続くと見込む。仕入鋼材の高騰が、販売高の増につながっており、実質の収益状況は良くない。	

情報連絡一覧票 (石川県中央会・平成17年月2分)

一般機器	機械、機械器具の製造又は加工修理	手取川を挟んで仕事が忙しいところと、そうでないところが分かれている様相を呈してきた。建設機械と繊維機械の繁忙の差がとも思う。工作機械と醸造機械のほかに、車産業のような裾野の広い産業がもう一本、金沢地区に必要と思うのは私だけだろうか。東アジア、特に中国の景気の動きが、日本経済を左右している(材料費の高騰も)のは明白だ。
	機械金属、機械器具の製造	業種別に忙しいですが、後は静かです。
	繊維機械製造業	鋼材、鋳物、鍛造品等材料価格の高騰が、組合員企業の収益を圧迫している。各企業とも発注先に対して材料価格の値上り分を認めてもらうように交渉に力を入れているが、全額は認めてもらえなかったり、値上げの実施がずれたりして、100%は値上げできていない。尚、鋳造業、鍛造業でも原材料の価格が高騰しているため、同じ苦勞を抱えている。
	プレス、工作機械	業況は前月報告と大きな変化はないが、更なる鋼材の価格上昇と入手困難な状況にあり、調達に苦慮している。
	機械金属、機械器具の製造	“在庫を持たない”や“必要な時に必要な数のみ”を生産する方式が浸透してきており、加工請負いの末端部門にもその影響が出て来ている。即ち、素材や一次加工の細切れで、納期に余裕のない動きが一層多忙感を醸成しているようだ。この新しい流れに、上手に対処する知恵と工夫がある所が、勝ち組になりつつある。
その他の製造業	漆器製造業	近代漆器は、春の新品が展示会等に出展されているが、反応が悪く引き合いが少なかった。ギフト物が悪い。材料費の値上がが多少あったが、高値で安定している。伝統漆器も季節的な物や風習等による漆器の需要が少なく、又、国内の木材の値上がり商品に多少影響してきている。特に2月の売行きが悪かった。外国の廉価な木製品の輸入が続いているが、これも頭打ちで、量販店の販売も減少している。今後は従来の漆器に固執せず、他の業界に進出するか、より斬新な新商品、特にデザイン。2月初めにかけてフランスのメゾンオブジェでの「ジャパンブランド」事業に出展した山中漆器は、「ぬしや」ブランドで多くの引き合いがあり、最大の成果を上げその後も引き合いが続いている。外国でもデザインがしっかりしていれば需要が多くなると思う。

集計上の分類業種	具体的な業種(産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等(景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
卸売業	繊維品卸売業	合繊維物(衣料)、正絹織物ともかなり売上高が減少しているようである。正絹和装に関しては、1月より中国からの輸入が完全自由化になり、価格も更に低下しているようである。
	農畜産物・水産物卸売業	相変わらず売上高減少が続いている。どこまで減少が続くのか先々不安がある。原因はいくつかの要素が重なっていると思われる。需要の減退、流通形態の変化、取引条件の悪化などと思われる。
	一般機械器具卸売業	前月に引続いて苦戦していますが、川北町のT社の工場増築の計画が出て、少しだけホッとしています。それも今までに無い大型物件なので、今から楽しみです。しかしながら、価格の問題は大きいほど難しくなります。出来るだけ地元の業者に受注してほしい物件です。短期計画ですが、3月4月は市販の伸びも見込めず、苦戦しそうです。
小売業	燃料小売業	仕切り価格の値上りで、一時的に安値店では底上げがあったが、中旬以降再び市況は軟化している。寒気が続いたことから、需給環境が引き締まり灯油販売は好調。原油価格は上昇を続け、昨年8月以来の高値で史上2番目の高水準である。原油コストが上昇し、仕切り価格がアップするので、3月は市況軟化分を含め再度店頭価格の値上げが予想される。
	機械器具小売業	家電流通協議会加入メーカー7社の17年1月総ルート出荷額伸びは、118%の大幅伸びであったが、地域店への出荷額伸びは87%と大幅な前年ダウンの状況だった。年明け後地域店ルートの荷動きは鈍化しており、この傾向は2月になっても改善の兆しは見られず、前年伸び90%の見込み。デジタル関連機器の需要を量販店に奪われており、苦しい商戦が続いている。春商戦へ向けての早期巻き返し取組みが待たれる。
	男子服小売業 婦人・子供服小売業	冬物処分セールを低価格で大々的に展開したものの、実用衣料は前年度より厳しい状況であった。又、気温の上昇もままならず、春物についても低調であった。(前年比94.5%)
	鮮魚小売業	月の2/3が「シケ」の日。近海の底曳漁不振の為、一般消費者向けの小物・大衆魚が少なかった。この為、小売組合員としては苦戦が続く。
	他に分類されない その他の小売業	昨年より金沢は雪も少ないのに、マイカーの観光客の入込みが少なかった。
	百貨店・総合スーパー	2月の売上は、予算費89.3%、前年比96.4%と数字の上では良くなかったが、昨年よりはるう年で1日多く、尚且つ曜日の巡り合わせで日曜日が1日少ないため、実質は前年実績をクリアしている。今年の2月はドカ雪がなく、2月としては天候に恵まれたことが要因だと思われる。部門別前年比は、ファッション・服飾関連で100.5%、生活雑貨関連96.3%、食品飲食関連91.7%。個店別では、35店舗中7店舗しか前年をクリアすることができなかった。
	米穀類小売業	米販売店の先行きは不安だらけです。今年に入り、売行きが急速に低下している。縁故米と農家直売の拡大による影響であることは明らかで、売行きは今も回復していない。大量の産直米が出回り、コイン精米機の稼働率が高いようです。

情報連絡一覧票
小叔規小ツル米

(石川県中央会・平成17年月2分)

非 製 造 業			<p>倍しない。八里の庄屋が山出り、コリン相不候の稼働率が同じよう。米は食の根源であり、家庭、更には国家形成の基本でしょう。唯一自給できる米の大切さ、有効性を理解し、消費拡大に努める必要があります。</p>
	商店街	近江町市場	近江町市場では、現在アーケードの建て替え中で人の流れが変化しており、来街者も少なくなっている。
		尾張町	中途半端な気候というのは、季節商品の販売にとっては大きなデメリットのようです。商品の流れが動かない、人が動かない。ないない...。そしてお金が動かない。ようやく朝晩の暗さもなくなりかけているのに、景気はまだまだ薄暗いまま。
	サービス業	旅館、ホテル	前年同月との比較では、入込み客の減少もあり、相対的には厳しい状況が続いている。冬季イベントのフードピア、甘エビ祭等企画して誘客に努めているが、全国的にもやや知名度に欠けていることも考えられるので、今後PR方法等も検討課題と考えている。
		旅館、ホテル	宿泊単価の減少が続く。選択種別の多いサービスの提供強化。通り、地域の個性化推進。通訳(同時)者の登録制度の発足が望まれる。(外客の微増)
		自動車整備業	継続検査対象車両数は、前年同月比0.7%減、前月比では89.2%増。新規登録車両は、前年同月比4.2%減、前月比では73.9%増で推移している。
		洗濯業	前年比ほぼ横這いである。収益状況が良いので、資金繰りが楽です。一般クリーニングは、一年の内で一番売上の少ない月。病院関係は不変。ホテル・旅館もあまり伸びていない。
	建設業	一般土木建築工事業	建設工事の受注高は、前年同月比の33.9%となった。内訳としては、民間土木は32.9%の増、民間建築は9.7%の減となり、民間としては2.5%の減となった。公共土木は25%の増、公共建築は175.2%の増となり、公共としては62.8%の増となった。公共建築の増加は、前年があまりにも低かったためである。
		鉄骨・鉄筋工事業	全国的に稼働率も向上し、良好である。受注単価も徐々に改善されつつある。
		板金・金物工事業	町の工務店や大工さんの仕事が減少している。その為、材料の値上げ前に購入したものが在庫として増えつつある。当組合としては、職人のワークシェアリングを考えていく段階に入った。
	運輸業	一般貨物自動車運送業	前月同様順調な出荷量を確保している。全体的な荷動きの中で、やはりなんと云っても軽油価格の高騰に頭を痛めている。いかに運賃転嫁していくか、問題は山積みしている。
		一般乗用旅客自動車運送業	H14年2月の道路運送法施行(改正)以来丸3年が経過し、金沢交通圏の新規参入が7社と北陸信越運輸局管内で最も多く、又その後こぞって増車され、全国2位を示している。(トップは宮城県仙台市。金沢は200台以上の増車)昨年から今年にかけて4社が新規参入、3社増車等相変わらず増車が続き、厳しい消耗戦の中、一部廃業の動きが現実化しつつあるのが実状である。収入面はこの様な中、前年比4.8%の(一日当たり)減額で、実車率も0.5ポイント減の37.8%と郡部の41.9%に比し大きな差があり、この分空車走行が多くなって、燃料費も支出していることになる。ちなみに法人会社のドライバーの平均年齢も、個人タクシードライバー(タクシー歴10年以上)の平均と全く相違しない状況で高齢化が進行している(平均57歳超)。若者が参入してこない状況に問題がある。
		一般貨物自動車運送業	当月は、平年2月より寒い日が多かったが、道路への積雪は少なく、交通渋滞も少なかったが、売上は昨年より減少した。燃料の高騰から運賃コストが増加しているなかで、更に運賃値下げを要求する荷主もあるが、採算の合わない取引は、取引終了を覚悟で断っている結果ができてきているのではないかと。