

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	家電量販店（経営者）	・昨年4月以降の低迷から1年が経過し、家電業界はメーカー、小売ともに積極的な販促活動を行うため、商品動向は確実に良くなる。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・商店街の客の通行量、来客数が増加している。また、販売額は前月の対前年減少率より減少している。
		乗用車販売店（総務担当）	・当社では、5月から6月にかけて新商品の投入が続き、また在来品の一部値下げによる販売拡張戦略を実施するため、来場者数、商談数の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・金沢では現在百万石博が開催されているため、観光客が若干増加しており、今後も期待が持てる。
	住宅販売会社（従業員）	・ほとんどの人が金融機関からのローンにより住宅を購入するが、今後金利が徐々に上昇すると予想して、早めに対応しようとする動きが出ている。	
変わらない		百貨店（営業担当）	・春物のファッション関連で多少のヒット商品が出始めている。また、ファッションの流れは今までのカジュアルスタイルからエレガンススタイルへ若干変わりつつあるため多少期待できるが、まだ楽観はできない。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲があまりみられず、買上点数、買上単価も抑え気味で、慌てて買物しない。
		スーパー（総務担当）	・来客数、単価ともにほぼ前年並みになっており、売上高、販売数量ともに現状が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・来店客は相変わらず少なく、修理も車検以外は低調である。
		乗用車販売店（営業担当）	・例年、3月は販売量が一気に増加する時期であるが、現在の売上は前年比91%前後で推移しており、4月以降も変わらない。
		住関連専門店（店長）	・平日の来客数が少ないのは従来どおりであるが、日曜日の来客の盛り上がりも欠いている。今後、急激な売上の増減はない。
		一般レストラン（店長）	・持ち帰り専門店や他の寿司店との競争が激しいため、当店も伸び悩んでおり、現状維持が続く。
		スナック（経営者）	・大手ゼネコンの倒産の余波が今後も続くため、このままの悪い状況が続く。また、つつすらと明かりが見えてきたという製造業者の話も聞くが、大勢が悪い中では消されてしまう。
			・あるメーカーでは調達先を県内から県外の安価な企業へ変更しており、大変厳しい状態が続く。
		観光型旅館（スタッフ）	・1～3月は大きな団体により来客数は大幅に増加しており、4月以降もそれに近い増加状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3月に引き続き、旅行会社扱いの募集团体の宿泊により、宿泊、レストラン部門は前年を上回る見込みであるが、婚礼宴会の1件当たり売上高が前年を下回るため、全体としては減収となる見込みである。
		旅行代理店（従業員）	・大河ドラマの影響で旅行心がくすぐられるため、若干悪化の歯止めになる。
		タクシー運転手	・県内では大企業の倒産が相次いでいるため、タクシーの利用客からも心配する声ばかりが聞こえてくる。
		テーマパーク（経営者）	・予約状況の推移からみて、特段変わらない。個人客の旅行はあるが、団体が少ないため厳しい。
		テーマパーク（職員）	・入園者数の動向は、個人、グループ客で鈍いが、団体では大河ドラマの問い合わせが活発になっている。予約状況も若干好転しており、全体的にはプラスとマイナスで変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月後の受注予測見込みは3月とほとんど変わらない。
住宅販売会社（従業員）	・来場者数は若干増加しているが、値引き競争は依然続いており、厳しい受注状況は今後も続く。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・商店街に空き店舗が増えている。
		百貨店（営業担当）	・昨年は黒の日傘やカシミアのストールがまだトレンドであったが、今年このようなヒット商品がまだみつかっていない。
		スーパー（店長）	・良い商品を単価を下げ提供しても、バーゲン期にならないと買わない傾向が続いている。

		家電量販店（店長）	・近隣に同業他社の大型店がオープンするため、競争が激化する。
		乗用車販売店（経理担当）	・最需要期の3月でありながら、受注量、販売量ともに減少している。4月以降も販売増加につながる車種が見当たらないため、更に落ち込む懸念がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約件数が減少しており、内容も地味婚が多い。また、宴会、レストラン部門の予約状況は良くなっているが、単価、人数ともに減少している。
		設計事務所（職員）	・大手ゼネコンの倒産というショッキングな出来事が起きたため、少し落ち着くまでは一時的に受注は停滞する。
		住宅販売会社（従業員）	・前年同月に比べて、契約数、売上、利益のすべてにおいてじり貧状況であり、良くなる見通しが全然ない。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・客単価は前年並みに回復しているが、来客数は減少傾向が続いている。
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）	・引き合いの増加に伴い受注も漸増傾向にあるため、出荷、生産活動ともに若干良くなる。ただし、北米市場は全く動いていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・単価的には厳しい状態が続いているが、量的には底を打った形で、やや回復していく。
		通信業（営業担当）	・IT需要、特に民需系が動き出している。また、インターネット利用の常時接続回線の販売は、従来の通信回線からの移行により、通話料が前年比で大幅に減少しているものの好調に推移している。
変わらない		食料品製造業（企画担当）	・得意先、特に量販店からは、いわゆる100円商材のワンパットの量目拡大、ボリューム感アップや値下げなどが要求されている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・春物商戦という季節的な要因で多少良くなっているだけで、基本的に悪い状況は変わらない。5、6月は春物商戦が終わり、受注、生産ともに一段と減少する。
		通信業（営業担当）	・4月から次世代携帯電話のサービスがスタートするが、エリア、電池などの問題から当初の受注量もあまり多くない。
		不動産業（営業担当） 司法書士	・当分、設備投資は弱含みで推移する。 ・不動産登記が多くなったとはいえ、まだまだ個人住宅が中心で、営業関係、仕事関係での不動産投資はまだみられない。
やや悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・受注量の落ち込みが多少止まったのは、3月の決算期に向けて各社が懸命に製造し、操業度を上げることでコストダウンを図ったという面がある。しかし、4月以降は更に減少する懸念がある。
		建設業（総務担当）	・公共工事の低価格入札が始まっており、更に乱戦が予想される。また、業界内に信用不安に関する風評が流れており、マイナス材料が目立つ。
悪くなる		電気機械器具製造業（経営者）	・新年度の販売価格の引下げ要求額が例年の3倍以上になっている。当社も仕入先に対して価格の引下げを要求しているが、なかなか応じてもらえない。
		建設業（経営者）	・国土交通省の予算は減少するが、そのなかで直轄事業はそれほど減少せず、地方への補助事業が大幅に減る。また、地方では自治体の予算も減少しているため、公共事業は更に減少する。このような状況のなかで、建設業では淘汰が進む。
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）	・正社員の求人広告はまだ増加する傾向にないが、電子部品、食品等における生産増による一時的な契約社員、あるいは新規出店等によるパート、アルバイトの求人広告の短期的なものが出てきている。しかし、雇用調整はまだ続いているため、大幅な求人増加にはつながっていない。
	変わらない	職業安定所（職員）	・リストラによる解雇者は増加傾向にあるものの、一方では企業の採用意欲が全般的に出始めているため、新規求人数も増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求職者も増加しているが、求人予約数も若干増加してきている。
	学校[大学]（就職担当）	・新卒者の採用方針について未決定の企業が目立つ。求人数は例年並みの状況が続く。	
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年は年度末の3月は契約の更新で忙しいが、今年は注文数の半減や中止の影響で、3月末の受注残がかなり減少している。	

	職業安定所（職員）	・当面は製造業を中心に企業整備、雇用調整などが続くため、新規求人の増加は望めない。また、今までは雇用の受け皿であったサービス業でも、求人数にかげりが出始めている。
悪くなる	-	-