

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）	・携帯電話の新サービスが近く登場する。
	やや良くなる	乗用車販売店（総務担当）	・今月末に燃費の良い高級ワゴンタイプのハイブリッドカーが新発売される。また、9月にはハイブリッドの大衆車がモデルチェンジをするため、新しい需要が喚起できる。
		乗用車販売店（経理担当）	・8月には超高級車のマイナーチェンジが行われ、9月にもモデルチェンジ車が登場するため、期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・デフレ状況下、客層にマッチしたテナント誘致など商店街の総合的な新しい価値をつくり出さない限り、良くならない。
		百貨店（売場主任）	・客の購買動向をみると、安い物でも非常に時間をかけて吟味して買っている。商品的には冷夏でありながら、従来の盛夏物、軽量商品しか動いていない。
		スーパー（店長）	・一品単価がますます低下し、客単価の落ち込みが当分続く。客は購入量を必要最小限にとどめているため、少量のバック商品への移行が目立つ。
		スーパー（店長）	・地元の各企業のボーナス支給状況は極めて悪いため、客の購買動向が大幅に向上するとは思えず、食料品店の売上は低水準のまま推移する。
		スーパー（総務担当）	・ボーナス時の社会保険料の負担増もあって、消費者の所得が増える要素がみえず、消費支出は増加しない。
		スーパー（営業担当）	・他社の出店が続く、競争状況が強まる中で、買上点数や単価の上昇は見込めない。
		コンビニ（経営者）	・来客数も客単価も落ちているため、先行きは明るくない。
		コンビニ（経営者）	・中元シーズンでも、あまり買わない客が多くなった。また、今後の景気は天候に影響される。
		乗用車販売店（経営者）	・販売促進策を懸命に講じても、客の反応は鈍く、なかなか乗ってこない。
		乗用車販売店（営業担当）	・お買い得車の宣伝をしても、来場者数があまり変わらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気はどん底で進んでいる。一般商品が売れないため、当店独自のこだわり商品だけに頼っている。
		観光型旅館（経営者）	・これからの観光シーズンも団体客の動きは相変わらず鈍い。また、個人客の動きは間近になってからの予約が多いため、予測を立てにくい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月のディナーショーは早期に完売となり、増席を検討しているが、客室単価の減少が続いている宿泊部門と婚礼受注件数は伸び悩んでおり、全体としては前年並みを見込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・SARSの影響がまだ色濃く残っている。国内旅行で若干カバーできて、前年比ではほとんど変わらない。
	テーマパーク（職員）	・先行きの予約状況に大きな回復の動きがみられず、現状とあまり変わらない。また、総選挙が予想され始めてから、団体の問い合わせ件数が少し鈍くなっている。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・市場環境としては地元の地場産業で倒産会社がかかり多く出ている。ファッション関係では話題性のある秋のヒットアイテムの見通しが立たず、今後も厳しい状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・夏物クリアランスセールが前年に比べ早く立ち上がったため、現在すでに中だるみが始まっている。これに並行して秋物商材の立ち上がりも早まる傾向にあり、3か月先はちょうど季節の端境期となるため、魅力ある定価商品の打ち出しが不可欠である。
スーパー（店長）		・7月上旬からの夏物パーゲン企画は年々盛り上がり欠ける傾向がある。顧客は必要に迫られたときしか商品を購入せず、また吟味したうえで底値で購入する傾向が相変わらず続いている。	
スーパー（総務担当）		・輸入牛肉の関税率アップにより客の買い控えが生じ、売上の減少が見込まれる。	
コンビニ（経営者）		・夏のボーナスは社会保険料の増加で手取り額が減っているため、客の財布のひもは固くなる。他に良くなる材料も見当たらない。	
衣料品専門店（経営者）		・例年9～11月は売上が上昇する時期であるが、今年は選挙が予想されるため、街に出る人が少なく、売上がダウンする。	

		家電量販店（経営者）	・10月から実施されるパソコンリサイクルのため、パソコンの動きが目立って良くなっている。9月までは異常な売行きになり、10月以降は反動で大幅に落ち込むことが予想される。パソコンは全体に占める売上ウェイトが高いため、年末商戦は厳しくなる。
		家電量販店（店長）	・夏の中心的商品のエアコンが近年にない冷夏のため、例年の売上に届かない状況が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	・カウンター席や個室が中心の店には大きな変化はないが、大部屋を持っている店は総人数の利用が少なく、苦戦が続いている。
		一般レストラン（店長）	・価格を下げたことにより客が来店するという傾向は弱くなっている。客は価格の上げ下げではなく、値打ちのある物にしか向かわない。今後、売上は伸び悩む。
		観光型旅館（スタッフ）	・8月と12月の予約状況は前年を上回っているが、行楽シーズンの9～11月は前年を大幅に下回っている。この分は予約の間近受けにより多少は埋まるが、前年との差が大きいいため厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は順調であるが、婚礼の予約件数が激減しており、引き続き売上の減少が予想される。
		タクシー運転手	・タクシー業界は依然として需要の回復がみえず、繁華街の人出も少ないため日中でもタクシーの利用客が増えない状況である。最近では生き残りをかけた業界再編の動きや各社のあの手この手の客の奪い合いがみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・7月に入ってから住宅の着工を急いでも、年内の入居は間に合わないため、客は慌てず、ゆっくりと様子眺めの状況である。住宅ローン減税の延長の動きもあるが、当面は影響がなく、客の動向は昨年と同じ状況になる。
		住宅販売会社（従業員）	・当初、12月期限のローン控除による需要があると思われたが、この期間延長やローン金利の上昇などの要因がみられるため、年末までの先行きが読めない。また、例年この時期は契約前の顧客数がある程度確保しているが、今年は多くない。
			悪くなる
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）	・9月からスーパーなどで秋冬商材の棚替えが始まるが、現在行っている商談ではある程度良い感触がつかめているため、若干持ち直す。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・IT関連機器の部品は買い控えの状況が続いていたが、ここへ来て買換えの需要が出てきたため、若干上向きになる。
		繊維工業（経営者）	・特に消費者の心をくすぐるような新商品を市場へ出さないと需要が増えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・当社グループの業況は非常に悪いいため、人員削減の対応も必要となっている。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場が飽和化しており、他に収入増を見込める起爆剤も見当たらない。
		通信業（営業担当）	・民需系の法人の需要は伸びているが、個々の案件の粗利は少ない。顧客はますますコスト削減に向かっており、厳しい状態が続く。
		司法書士	・企業関係の相談内容ではいろんな形の組織変更が計画されているが、決して景気の良い状況の相談でなく、自社を守るための相談内容になっている。
		やや悪くなる	繊維工業（経営者）
		精密機械器具製造業（経営者）	・中国からの輸入量の増大の影響等もあり、当業界では小売の販売状況がずっと低迷を続けている。最近特に大手各社で在庫削減を始めており、今後の受注量は更にダウンする。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・まとまった金額の民間建築案件がやや増加してきたが、受注価格競争はますますエスカレートしており、受注が一段と困難な状況が見込まれる。
		金融業（融資担当）	・当地は建設関連が景気を支えている部分があるため、この受注が復活しない限り景気の改善は望めない。
雇用 関連			良くなる
		人材派遣会社（社員）	・自動車メーカーからの派遣依頼が増加している。
		人材派遣会社（社員）	・5、6年前のように派遣会社をいかに使うかという前向きな問い合わせがいくつか出てきており、若干安定してきた状況になりつつある。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先で求人のための予算増がみられたが、長期的なものではなく、一時的なものである。	

	新聞社 [求人広告] (担当者)	・地元部門の求人件数は前年に比べて多いが、都会部門の求人件数は落ちている。今後の求人動向がやや懸念される。
やや悪くなる	職業安定所 (職員)	・製造業の求人が微増し、回復基調にある。
	職業安定所 (職員)	・最近では請負をはじめ、パート、派遣などの雇用調整弁的な役割をする求人がかなり多くなっている。また、契約社員、嘱託社員、時間給社員などの非正規社員が増加傾向にある。
悪くなる	-	-