

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 やや良くなる	通信会社（社員）	・新しいサービスを近く本格的に開始する予定である。
		スーパー（店長）	・単価は引き続き低い、来客数は徐々に増加しており、底をかなり脱したように見える。
		コンビニ（経営者）	・当店では2か月後に酒の取扱を開始する。また、近くで漫画喫茶や衣料店がオープンしたこともプラス材料である。
		コンビニ（経営者）	・8月に開催されたイベントの動向から判断して、運動会などイベントの多い10月以降は若干良くなる。
		家電量販店（経営者）	・パソコンのリサイクル制度の実施による9月の駆け込み購入は、予想に反して前年同月の約120%にとどまった。このため、今後の反動による落ち込みはそれほどないと予想され、引き続き売上がボリュームの多いパソコンは好調に推移する。
		乗用車販売店（総務担当）	・2種のハイブリッド車が大変好調で、来客数も増加しており、この状態は今後も続く。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・給料前でもクレジットカードを使った買物の頻度が若干増加しており、高額商品の動きも医薬品を中心に戻ってきている。
		スナック（経営者）	・客に国内や海外の出張が多くみられ、また、社員の労働時間が増加しているという話も聞かれる。特定の仕事を除いて動きが感じられる。
		観光型旅館（経営者）	・11月以降の予約数は、例年をやや上回っている。
		変わらない	
百貨店（売場主任）	・9月下旬から急激に寒くなったため、本来売れるべき秋のジャケットやブルゾンなどの紳士物の動きが鈍くなり、冬季のような厚手の商品へ急速に移行する。		
百貨店（営業担当）	・日常の消耗品などは現状のままで、これ以上悪くならないが、ファッションを中心として余暇をエンジョイするための商品群は厳しい状態が続く。		
百貨店（営業担当）	・このまま冬物商戦に向けて気温が順調に下がれば、ジャケットやコートなど高価な物が動く。「今年はムートンやはっ水加工を施した物など非ウール系の商品が流行する」という予想が当たれば、昨年流行したウール系コートとは別に購入してもらえる展開が期待できる。しかし、まだ兆しがみえない。		
スーパー（総務担当）	・客は unnecessaryな物は買わず、必要な物のみ購入している。単価の高い商品は売れず、やはり安い商品が中心である。		
スーパー（営業担当）	・年末、年始の商戦では鏡もちやおせち料理などの商品単価の低下が予想される。		
家電量販店（店長）	・先行きへの不透明感から、客の慎重な買い方になかなか変化がみられない。		
乗用車販売店（経理担当）	・自動車業界は秋商戦に入り、各社の新車効果も加わって活発になる。しかし、単価や利益の面で若干懸念される。		
乗用車販売店（営業担当）	・9月末の土、日曜日に開催したイベントの来場者数が昨年比べてやや減少しており、今後が懸念される。		
住関連専門店（店員）	・家具、ホームファッションともに客単価の上昇傾向がみられるが、購入点数は減少している。		
高級レストラン（スタッフ）	・秋の行楽シーズンや年末の忘年会シーズンなど、1年で最もボリュームのある季節を迎えるが、現在の予約状況は例年より厳しい。		
一般レストラン（店長）	・来客数が若干増えても、安い物を求める客が多いため、客単価は伸びず、売上は変わらない。		
観光型旅館（スタッフ）	・10、11月の予約状況は今月に比べてほぼ横ばいである。前年との比較では来客数がピークとなる10月は大きなマイナスとなっており、回復に至らない。また、11月は前年並み、12、1月は若干マイナスである。		
都市型ホテル（スタッフ）	・10～12月の婚礼受注状況は前年を上回っているが、11～12月の一般宴会の伸び悩みと、宿泊部門の客室販売単価の伸び悩みなどにより、売上高は前年並みを見込んでいる。		
タクシー運転手	・規制緩和されてから1年半が経過し、新規参入業者が増え、さらに、タクシー台数も増加している。しかし、利用客は依然として増えず、客の奪い合いが続いている。		

		テーマパーク（職員）	・ 2～3か月先の予約状況は前年同月を若干上回っているが、総選挙が予想されることから、最近の予約は鈍っており、現状のまま推移する。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 住宅ローン金利の上昇に加え、土地価格が上昇すれば、住宅需要はかなり勢いづくが、逆に、完全に住宅建築をあきらめる人も多く出てくるため、先行きの判断は難しい。	
		住宅販売会社（従業員）	・ 客の慎重な姿勢はほとんど変わらない。	
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・ 年末やクリスマスに向けてのヒット商品がまだみえていない。また、メーカーや取引先も現段階で商品の作り込みをあまり行っていないため、たとえヒット商品が生まれても大きな売上の伸びにはならない。	
		スーパー（店長）	・ 地元の大手企業が撤退するというニュースが流れたため、客に緊迫感が走り、財布の引き締めがみられた。その結果、従来以上に客単価が落ち込んでおり、当分この状態が続く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊・宴会の予約状況は悪くないが、フリー客が減少しており、宿泊稼働率の低下、レストランの来客数の減少が予想される。加えて婚礼の予約状況が悪いため、全体の売上は減少する。	
		競輪場（職員）	・ 来場者数、1人当たり売上単価ともに期待できない。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・ 市中心部の事業所の撤退や転出が続いており、当店も移転のうえ再オープンを考えなければならない状況である。	
		コンビニ（経営者）	・ 消費者の収入は実際増えておらず、また将来への不安もぬぐいきれないため、客の財布のひもは固い。	
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）	・ 今ひとつ力強さに欠けるものの、昨年に比べて受注、引き合いともに良くなっている。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	・ 3か月前と比較して価格が低下しているのは従来から流れている製品である。しかし、新しい製品には引き合いがかなり増えてきており、受注の底上げが期待できる。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・ 当業界では春夏と秋冬の商品構成が変わる。この先の秋冬商品は新規導入商品の価格帯が春夏と変わらず、またデフレ下で低価格帯の商品が客に受けているため、現状のまま推移する。	
		繊維工業（経営者）	・ 為替動向の懸念を別にすれば、先行きは横ばいで推移する。	
		化学工業（営業担当）	・ 販売量は増加基調にあるが、受注価格は今後も下落する。売上高の増加は大きく期待できない。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・ 大型物件の話がほとんどない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 受注量は若干増加しているが、受注価格が低下しているため損益的には厳しい状況が続いている。	
		輸送業（配車担当）	・ 9月は残暑のため例年になく動いた飲料関係も、8月の冷夏が響き、倉庫に在庫がかなり残っている。今後の荷動きもあまり期待できない。	
		通信業（営業担当）	・ 第三世代携帯電話への移行がわずかながら増加しつつある。	
		通信業（営業担当）	・ 企業にとってイントラネットやインターネットの環境整備は不可欠であり、この需要はかなり多い。しかし、競争相手が多いことや客のコスト意識が強いことから、商売はなかなかしにくい。	
		不動産業（経営者） 司法書士	・ 客からの問い合わせや取引の話が依然少ない。 ・ 一部には積極的な企業も見受けられるが、中堅企業では経営状態が苦しいという相談がかなり増えている。	
		やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・ 眼鏡業界では最終ユーザーの需要が前年割れを続けているが、この傾向は今後も変わらない。また、期末の12月に向けて在庫調整のため発注が減少する。さらに、最近の円高に対する懸念もある。
		悪くなる	建設業（総務担当）	・ 大都市で受注価格が若干上昇したが、ここに来て価格競争が更に激化し、加えて鋼材価格が上昇傾向にあるため、今後はますます厳しくなる。
	雇用 関連	良くなる	-	-
やや良くなる		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ ここ数か月は地元の求人広告件数が増加し、前年を超えている。	
		職業安定所（職員）	・ 製造業の求人が回復基調にあり、内容的には請負や派遣の求人が大幅に増加している。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・ 自動車や工作機械関係が引き続き好調なため、人員の補充が見込める。		

変わらない	人材派遣会社（社員） 職業安定所（職員）	・現在の求人数の動向からみて、今後大幅な変動はない。 ・最近の求人数は前年比でかなりの増加傾向にあるが、一方で、在職者や仕事を辞めてから相当経過している人の求職がかなり多い。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-