

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	百貨店（営業担当）	・2か月続いた猛暑の影響で、客は秋のファッションを待ちこがれており、秋物需要が期待できる。
		スーパー（店長）	・7、8月の販売量は前年実績をクリアしており、9、10月もこの状態で推移する可能性が高い。
		コンビニ（経営者）	・たばこの売上が非常によい。酒を飲んだり遊びに行く場合に喫煙することが多いため、先行きは若干明るい。
		乗用車販売店（総務担当）	・今月モデルチェンジした商用車、引き続き好調なコンセプトカー、10月にフルモデルチェンジする主力カーなどが寄与するため、今秋は売上高、販売台数ともに期待が大きい。
		観光型旅館（スタッフ）	・先月までは9月から12月までの予約保有が前年を大きく下回っていたが、今月になって9月は前年比減少しているものの、10、11月は前年並みとなり、若干回復傾向にある。
		通信会社（社員）	・通信料金の定額制の浸透により、携帯電話の販売台数が増加する。
	変わらない	商店街（代表者）	・低迷期が続いているが、再開発中の隣接商店街で新しい店の開店が続けば、人の流れが多少変わる。
		百貨店（営業担当）	・現在の買上客数のトレンドからみて、今後2、3か月は変わらない。また、駅前再開発に伴う道路工事の影響で来客数が若干減少する懸念がある。
		スーパー（店長）	・7月の福井豪雨や5か月経過した消費税の総額表示に対して客の態度も落ち着いてきた。ここ2、3か月は来客数は微増、客単価は微減が続く。
		スーパー（店長）	・3～8月の動きを見ると、単価は消費税の総額表示の関係で低下しているが、来客数は前年の110%で推移し、売上も順調に推移している。この上向き傾向は下期も継続する。
		スーパー（総務担当）	・気温の上昇で飲料等は売れているが、日用品にまでは波及せず、この状況が続く。
		スーパー（副店長）	・来客数が増加しても、客単価の低下が続いている。客には商品をより吟味し、バーゲンでも必要量以上は買わないという態度が根強く続いている。
		家電量販店（経営者）	・7月までは好調であった冷蔵庫、洗濯機、食器洗い乾燥機などの白物家電も単価の低下が激しく、数量は前年比で上回っているものの売上は下回っている。
		家電量販店（店長）	・地元では10月から地上デジタル放送が開始されるため、関連商品が動く。また、近隣に新築物件が見られるので、この需要も見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・全体の景気は変わらないが、秋商戦、ニューモデルの影響で売上は多少上向く。
		乗用車販売店（経理担当）	・福井豪雨の影響で車の買換え需要が生じたが、新車は増えたものの、中古車が減っているため、全体としては変わらない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・原油価格は高騰しているが、石油業界の淘汰はまだ続いており、スタンドのマージン率は依然として低い。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・既存店の売上は前年比106%と伸びているにもかかわらず、利益額は前年並みという現状から判断して、厳しい競争が今後も続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数の減少が7月後半から8月も続き、今後の伸びが期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況から見て、現状維持が精いっぱいである。
旅行代理店（従業員）	・海外ではテロ、国内では温泉の泉質問題があるため、9月以降の受注が非常に悪い。		
タクシー運転手	・客の増加要因が特にない。一方でタクシーの台数は増えたままの状態、客の奪い合いが続く。		
通信会社（営業担当）	・ボーナス期が終わり、やや低迷する時期であるが、新機種の発売があるため、売上はあまり変わらない。		
設計事務所（職員）	・受注に直結する計画の持ち合わせがなく、また引き合いや照会に多少の動きはあるものの、当面は期待できない。		
やや悪くなる	スーパー（営業担当）	・客の来店頻度や買上点数を見ると、必要な物以外は買わず、チラシ広告を見ての買い回りが続いている。販売する側よりも客の方が価格に詳しく、競争激化から単価は更に下がる。	

		高級レストラン（スタッフ）	・夏休みと行楽シーズンの谷間に入るため、予約状況は明るくない。
		観光型旅館（経営者）	・今年は温泉表示問題、福井豪雨、原発事故など、非常に厳しい夏であった。予約のキャンセルは豪雨の影響だけにとどまったが、今後風評被害による予約の伸び悩みが心配である。
		住宅販売会社（従業員）	・7月から8月にかけて暑い日が多く、展示場への来客数は約3割減少した。この影響が秋から冬にかけての販売数量の低下につながる懸念がある。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・近隣の競合店の影響から、今後売上は減少する。
		テーマパーク（職員）	・団体旅行、企画募集旅行の動きが大変鈍いため、向こう3か月の予約は前年同月比で10%以上減少している。また、個人、グループでも他地域の大型イベントの影響があり、全体的に悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・10、11月の売上は例年どおり推移するものの、12月以降の商談が増えており、先行きは改善する。ただ、品質維持やコストダウンについては相当な注意が必要である。
		通信業（営業担当）	・他社の電話回線への参入が予想されるため、市場規模は膨らむが、厳しい状況になる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・先行きに若干の期待感はあるが、一方では原材料や原油の値上げなどコストを押し上げる要因があり、相殺される懸念がある。
		化学工業（営業担当）	・大手医薬品メーカーからの受託製造案件が多くなっているが、4、5社のコンペ方式が多いため、低価格を出さない限り成約に至らない。
		金属製品製造業（経理担当）	・企業サイドでは良い方向に進んでいるが、原油価格の上昇やアメリカの大統領選挙の行方など、未知数の部分がある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・8月は季節要因もあって、引き合い件数、引き合い金額とも若干勢いが落ちているが、前年比ではかなり強含みで推移しており、先行きはほぼ変わらずに推移する。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場は料金競争が続くため、厳しい状態は変わらない。
		金融業（融資担当）	・取引先では業種によって設備投資による増産体制をとる会社が増えているが、一方では中小企業の中で、特に卸売業者の廃業が目立つ。
		司法書士	・不動産の購入や増資などを行う会社も一部に見られるが、全体の景気を押し上げる状態にない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・先行きの注文量が減少している。
		精密機械器具製造業（経営者）	・例年は秋の眼鏡商戦を迎え、新型を含めて生産が増える時期であるが、新型の出荷があまり良くなく、また年末に向けて在庫調整が行われるため、各社の受注はかなり減っている。
		輸送業（配車担当）	・景気は多少上向き傾向にあるが、燃料代など経費の増大から悪影響が出る。
	悪くなる	建設業（経営者）	・地元ではランクの高い工事が全くなく、これから毎月赤字が増えていく。同業他社でも2割が廃業を視野に入れている。
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・先を見据え、積極的に求人を行う動きが企業側に見られる。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・4～8月の求人数は少しずつ安定して伸びている。
		職業安定所（職員）	・求人は依然として請負や派遣が多いものの、求人の増加、求職者の減少が見られる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人はサービス業、製造業で増えている。内容は派遣求人、請負求人であるが、仕事を探している人は正社員を希望しているため、就職がなかなか決まらない。
		職業安定所（職員）	・卸・小売、食品関係で求人が低調である。また、非正規型求人が依然多い。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-