

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	コンビニ（店長）	・コンビニの売上は天候によって大きく左右される。3月は天候不順により来客数が伸び悩んだが、ゴールデンウィークをはさみ、4、5月になって天候が安定すれば、売上は確実に上昇する。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・紳士服のブランドの入替えや新ブランドの投入により、他の洋品を始めフロア全体に新しいマーケット開拓の波及効果が生じる。
		スーパー（店長）	・消費者には4月からのペイオフ実施や消費税、年金問題などによる生活防衛意識が若干あるが、消費税の総額表示にかかわる生鮮食品の価格ダウンが4月以降一巡するため、若干プラスに転じる。
		スーパー（店長）	・5月はシルバー層が旅行・行楽へと動き出し、衣料関連が売れる。その後は盛夏商材を中心にヤング層が購買に出るため、顧客ターゲットさえ間違わなければ売上の拡大は実現する。景気を上昇させる資金力は消費者に十分であると判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・3月の天候不順によるマイナスの反動と、暖かい季節の到来により客の動きは良くなる。また、一品単価がやや上昇してきていることもプラス材料である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・健康への関心が高まるなか、一時通信販売がかなり伸びていたが、これからは地元で店舗を構えた店に対して信頼度が高まり、業績が伸びる。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の団体受注が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数が増えている。独自のイベントに対する反応も良く、客も住宅取得に意欲的である。ただ、3月の天候不順による着工遅れの影響が秋ごろまで続く恐れがある。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅取得控除の金額が年々少なくなっていくため、住宅の早期取得を考え、12月完成予定の客が多くなる。	
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・一品単価の下落が続き、買上点数がやや増加している現状が当面続く。シルバー世代の来店客が増加すると、一品単価が下がる。
		百貨店（営業担当）	・このまま春物の動きが良くなると、2、3か月先は夏物の商売を前倒しにせざるを得ず、3か月後は夏物の最盛期が息切れになることが予測される。秋物を立ち上げるには早すぎるため、セールで単価を落とすしかなく、新たな打ち出しを仕掛けなければ、大変厳しい状況になる。
		スーパー（店長）	・マイカー保有率が極めて高い地元では、ガソリン代の値上げが家計の大きな負担となり、スーパーでの食品や衣料の購入に逆風となる。3月後半から低下傾向となっている消費動向がこのまま続く。
		スーパー（総務担当）	・業界自体の落ち込みが止まらない。安売りに慣れたのか、消費者の財布のひもは固い。
		コンビニ（経営者）	・一昨年12月から始めた酒類販売の効果が徐々に薄くなりつつある。 ・他の好調な業界に奪われているせいか、当店のアルバイトがなかなか見つからない。
家電量販店（経営者）		・パソコンの回復が今後とも期待できない。直近では全国的な地上デジタル放送の開始以外に家電製品の需要を喚起するものがない。	
家電量販店（店員）		・商品単価は依然として低下傾向にあるが、薄型テレビを始めとするデジタル家電が予想以上に好調で、このまま推移する。	
乗用車販売店（経営者）	・取引先の業種や勤務先によっては従来以上に客の反応に格差が生じている。一部の製造業以外はまだまだ不況の中にあり、これが販売車種や修理費用にはっきりと表れている。		
乗用車販売店（営業担当）	・新型車が登場したにもかかわらず、ユーザーへの効果は長続きせず、2か月間で終息する。当面はほぼ現状維持で推移する。		
住関連専門店（店員）	・受注件数の対前年増加率が月によってばらついており、安定感がない。		

	タクシー運転手	・客との会話の中では、4月から給料が上がるなど明るい話を聞く。また、行楽シーズンになると、タクシーの利用機会が多くなると予想されるが、タクシーの過剰状態が解消されない限り、現状維持が続く。	
	タクシー運転手	・新年度を迎えるに当たり、従来以上にタクシー運賃の相見積が多くなっている。企業、団体の経費削減が続く。	
	通信会社（営業担当）	・進入学の時期と重なることから、多くの来客数を予想した3月であったが、総体的に良くなかった。3月の落ち込みをみると、今後2～3か月先の景気が良くなるとは思えず、当分は同じ状態が続く。	
	設計事務所（職員）	・直接受注につながる引き合いではないが、今後動きが出そうな案件の照会や計画検討などが見受けられる。しかし、前年同期よりも良くなるとは言えない。	
	住宅販売会社（従業員）	・展示場、店舗への来場者数が減っており、受注見込みがあまり読めない。	
	住宅販売会社（総務担当）	・地価の下落傾向が縮小してきたとの報道もあるが、地域間格差が鮮明で、二極化が続く。地方はまだまだ力が弱い。	
やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・春物衣料が極めて不振であり、夏物衣料への切替えで弾みがつくかどうか不透明である。また、夏物衣料の大きなトレンドも不明である。	
	百貨店（営業担当）	・春のファッショントレンドの動きが若干鈍化している。メーカーが需要動向を慎重に見極めながら、商品の供給を抑え気味にしていることから、売行きも落ちている。この春以降の消費は特にファッションで厳しい。	
	スーパー（総務担当）	・春物商品が完全に消化できず、来客数も伸びる要素がない。	
	観光型旅館（経営者）	・愛知万博の影響で4月からの売上が伸びない上に、原油の高騰で経費面も心配である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・5月の婚礼受注件数が前年を大きく下回り、減収となる見通しである。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約件数は前年と変わらないが、1件当たり単価の低下により総額で前年を若干下回っている。	
	パチンコ店（店員）	・今年の1月以降、売上の前年割れが続いており、先行きも変わらない。	
悪くなる	テーマパーク（職員）	・3月に開幕した愛知万博の影響で、個人、団体客ともに他地域に奪われ、来場者数は大幅に減少する。	
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）	・主原料の高騰が不安定要因であるが、新商品の販売状況が好評なため、売上は拡大傾向にある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・海外市場の設備投資意欲は強い。さらに、海外市場の代理店で在庫が適正量を割り込んだことにより、積極的な在庫の積み増しを行っている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量の増加はあまり期待できないが、今まであまりみられなかった製造業関係で求人チラシが入り始めた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・衣料関係については先行きの受注がますます期近になり、量的に改善される様子がみられない。
		繊維工業（経営者）	・婦人衣料が期待できないなか、スポーツ衣料の動きも一時の勢いがなく、現状が続く。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・製品価格の値上げ交渉がなかなか進まないなかで、逆に原料の値上げの兆候が出ている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・受注数増加が確定している取引先が多い反面、在庫調整により数量を下方修正をしている先もあり、総合的には変わらない。
		通信業（営業担当）	・最近ビジネスホンの販売が若干上向いてきた。取引先を訪問しても、ADSLやIP電話についての関心が少しずつ高まってきており、この流れが続く。
		金融業（融資担当）	・製造業の生産は引き続き上向くが、流通、サービス、酒・生鮮食品卸などでは前年比で下回っており、個人消費の段階までは回復していない。
		司法書士	・優良と思われる物件の売買がいくつかきている反面、これまでかなりあった個人住宅やマンションの売買件数が減少している。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・原材料、鉄板、石油などの値上がりにより、第1四半期の受注は悪化する。
	悪くなる	建設業（経営者）	・財政難による国、地方自治体の公共事業削減の動きはさらに加速し、目先の前途金を目的としたダンピング受注が日常化する。真面目に経営努力する建設業者の受注機会が奪われ、地方の建設産業は疲弊する。

雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人不足の状態を反映してか、派遣先との値上げ交渉が若干やりやすくなっている。
		職業安定所（職員）	・製造業の一部業種ではフル操業の状態が続いていることや、電気機械器具製造関係では在庫調整から増産へ移りつつあることなどから、春以降、求人は正社員を始めとして増加する。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・当面はアルバイトやパートを中心に現状と同じ水準で推移する。派遣、請負業務、コールセンターなどの募集も以前と変わらず続く。
		新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・求人広告は2か月続けての減少傾向を受けて、大きく伸びることはない。
		職業安定所（職員）	・求人の増加傾向及び求職の減少傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	・求人状況を雇用形態でみると、「4割程度」で推移していた非正規型求人の割合が「4割強」に変化している。また、ものづくり産業が多い地元では今後原油の値上げが雇用に影響することが懸念される。
やや悪くなる			
悪くなる	-	-	