

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	-	-
		スーパー（店長）	・ 昨年はBSE等の影響により牛肉を中心に買上点数や単価の大幅ダウンが発生したが、現在では牛肉の信頼もある程度回復傾向にあり、この分の客単価アップが見込まれる。 ・ パソコン本体の動きが徐々に上向きになってきており、秋ごろには回復する。
		家電量販店（経営者）	・ 現在の販売は好調であるが、更に8、9月にかけて消費者ニーズにマッチした新デザインの新型車が投入されるため、更に良くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 夏から秋にかけての観光シーズンに向けて、予約数がかかり増加している。
		観光型旅館（経営者）	・ 現在は新築や全面改築などを中心に営業しているが、客数減少と受注単価上昇は経営的に不安定要素となっている。今後取り組む予定の新しいリフォーム分野は安定的な需要が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・ 9月には県主催の大型の住宅イベントがあるため、客の動きが活発になる。
	変わらない	商店街（代表者）	・ 商店が淘汰され、オーバーストア状態が解消されない限り良くなる感じはしない。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・ 客にまだ消費意欲がみられない。
		百貨店（営業担当）	・ 改装により来客数が着実に増加しているため、秋物セール企画がうまくいけば、このままの来客状況が続く。
		スーパー（店長）	・ 夏のボーナスの減額あるいは全面カットの話を最近よく耳にする。客の生活防衛意識はますます強くなり、消費そのものは簡単に良くならない。客にとって不要不急の商品は少々安くても時期を待つ傾向が続き、単価の低下は止まらない。
		スーパー（店長）	・ 単価の低下はやや収まってきており、これ以上落ちることはない。
		スーパー（総務担当）	・ 相変わらず高単価商品の売行きが悪く、安価なものに客が集まる傾向は当分変わらない。
		家電量販店（店長）	・ 需要を喚起するサッカーワールドカップなどのイベントや話題商品が見当たらず、当店独自の販売促進や営業活動によって売上を維持せざるを得ない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 新型車の登場した月は良いが、それ以降の来客数は前年並みに徐々に落ちていくため期待できない。
		住関連専門店（店長）	・ 売上が伸び悩み、前年実績をはさんで一進一退の現状であるが、来客数に下げ止まり感があるため、これ以上悪くならない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・ 訪問先では、両親と同居している子どもたちの卒業後の就職状況が非常に悪く、フリーターさえ厳しいという状況が多くみられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 6月の道路交通法改正により、アルコール飲料の売上が減少している。
		一般レストラン（店長）	・ この先も登山客の来店などにより、好調な状態が続く。
		一般レストラン（店長）	・ 来店客のお金の使い方が非常に厳しくなっており、寿司皿の枚数を気にしながら、最終的な支払金額を計算に入れて食べている。
		タクシー運転手	・ 週末の売上は徐々に増加しているが、全体的には単価が低下しており、この低迷が今後も続く。
通信会社（営業担当）	・ 希望の商品があっても価格面から契約を思いとどまったり、またキャンセルや低価格商品へシフトする動きが顕著である。		
住宅販売会社（従業員）	・ 展示場の来場者数は昨年より悪く、先行きの受注増加は望めない状況である。		
住宅販売会社（従業員）	・ 2、3か月前に比べて来場者数がかかり減少し、契約の意思決定も遅くなり、販売量も減少している。また、着工前のキャンセルもわずかながら増加している。		
やや悪くなる	スーパー（店長）	・ 季節商品はバーゲン時にならないと買わない傾向がますます顕著になっている。また、天候不順の影響がこの先もたらだと尾を引いていく。	
	コンビニ（エリア担当）	・ 一品単価はほぼ前年並みになっているが、買上点数の減少が続いているため、客単価が低下している。	

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
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の空き店舗が引き続き増加する。
		スナック（経営者）	・県内大手の製造会社で35歳以上の退職者を募集し、また工場の一部を海外へ移転するという話が聞かれる。今後このような厳しい状況が継続する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客の増加による宿泊部門は好調に推移する見込みであるが、婚礼件数が大きく減少するため、全体では前年を下回る見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況は引き続き順調であり、大型物件も確保している。また、レストラン部門は横ばい状態である。一方、婚礼は予約の減少といわゆる地味婚傾向のため、全体の売上では減少する。
		テーマパーク（職員）	・2、3か月先のレストランの予約状況は前月に引き続き前年同月比で1割減となっている。地域的なイベントに関しての問い合わせが増加しているというプラス面と金沢に観光客が流れるというマイナス面などを総合してみると、若干マイナスになると予想する。
		設計事務所（職員）	・客の様子や計画案件からみて、受注の見通しは大変暗い。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・全般的に秋物のヒット商品がなかなか見いだせない。また、カジュアル商品が中心となる客のファッションスタイルは当分変わらない。必要なもの以外はお金をかけず、ベーシックなものを長く着るというスタイルが続く。
		コンビニ（経営者）	・スーパーの営業時間が24時まで延長されるなどの影響を受けて、コンビニの売上はますます下降気味になっている。
		衣料品専門店（経営者）	・客の消費動向は必要なものしか買わないという非常にシビアなものになっている。
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（経理担当）	・新製品の出足は鈍いが、IT関連部品の在庫が減少したため、先行きは若干回復する。
	変わらない	輸送業（配車担当）	・客の出荷量は毎月決まっているので、暑い天候の割に出荷量が少なかった7月の反動で、前年との比較ではやや減少するものの8月以降は上昇していく。
		食料品製造業（企画担当）	・当業界の全体の流れとしては特に変化がなく、今後も変わらない。当社としては数点の春商材で順調な動きがみえるが、秋冬商材については不安な面もある。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・客からの良い発注情報が少ない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・商談はあるものの、「少量で多品種、品質は通常、価格は海外並み」という内容が多いため、成立に苦戦している。
		建設業（総務担当）	・下請先の破たんが散発しており、更に兆候先もみられることから不安がある。また、受注は増加傾向にあるが、単価は依然厳しい状況が続いているため、一進一退で推移する。
		通信業（営業担当）	・これといった新しいサービスもないため、新規契約は低調なままで、また機種変更も鈍い動きで推移する。
		金融業（融資担当）	・設備資金をはじめ資金需要は相変わらず低調である。
		不動産業（営業担当）	・土地の割安感が相当出てきたため、設備投資を検討し、土地を物色する企業が徐々に出てきている。しかし、価格が更に低下する傾向にあるため、決して買い急ぎはしない。
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・受注の先行きは非常に厳しい。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・同業各社ともに、3～4か月先の受注量は減少すると予想している。	
悪くなる		金属製品製造業（経営者）	・一時はIT関連の需要が盛り返すと言われ、注文も増えていたが、最近では注文がぱったり止まり、先行きの注文も入ってこない。今後景気を牽引するものがなくなった。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数は増加しているが、一過性のものか、継続的なものかの見極めが難しい。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は堅調に伸びているが、一方で管内有力企業から100名を超えるリストラがあるなど、求職者数も増加傾向にある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・7月の受注が大変冷え込んでいるため、2、3か月先の需要は低下する。
職業安定所（職員）		・高卒求人の出足が昨年以上に鈍くなっている。中途採用を含めて、求人側では今まで以上に即戦力の労働者を求めており、雇用のミスマッチは拡大する。	
悪くなる		-	-