

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9月にBSE問題が発生して以来、牛肉は回復傾向にあるため、10月以降はある程度の売上が見込める。
		スーパー（営業担当）	・一品単価は完全に下げ止まりになっており、来客数も増加している。
		家電量販店（経営者）	・DVD、デジタルカメラ、携帯電話などの贅沢品の動きが良くなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・当社では9～10月にもともと販売台数の多い車種で新型車が投入されるため、売上や収益環境は良くなる。
		乗用車販売店（経理担当）	・秋に向けて、当社並びに業界で新型車が登場するため期待できる。
		観光型旅館（スタッフ）	・12月の予約状況は若干マイナスであるが、9～11月は前年を上回っており、前年対比の伸び率は増加傾向にある。
	住宅販売会社（従業員）	・9月から約20社による大型展示会が開催されるため、多くの集客が期待できる。また、住宅金融公庫の金利が最近若干低下したため、公庫融資の利用客が増加する。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・店内で配布している秋物のカタログの反応が良好なため、店頭へ見にくる客も結構多い。しかし、爆発的なヒット商品は見当たらない。
		スーパー（店長）	・生活基礎商品である食品について、中国野菜の農薬使用、禁止香料の使用、大手食肉加工会社の偽装表示、BSE問題など、消費を減速する話題が毎日のように登場している。消費者の商品購入に対する判断は更に厳しく、不要不急品はまず買わない。また、単なるバーゲンには反応せず、中身を見た上で判断する傾向がますます強くなっている。
		スーパー（店長）	・小売業にとって、機能やセンスを向上させた商品を従来以上の低価格で提供しても、客はバーゲン期まで待って購入する傾向が更に強くなる。
		スーパー（総務担当）	・気温の上昇、気候の変化に伴い必要な商品は売れていくが、新しい流行や新商品が登場しないまま、現状が続く。
		コンビニ（経営者）	・夏に行われた種々の地域イベントで大勢の人が賑わったときには売上は上昇したが、これからの秋、冬にはイベントが少ないため下り坂になる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年8月は先行き商品が早めに売れ、また高額商品といえども結構売れる月であるが、今年はブランド品や高額品が売れず、そのワンランク下の商品群が売れている。この先も昨年より安い商品でなければ売れないという状況にあり、依然としてミセス商品は良くない。
		家電量販店（店長）	・客の買換えは一層慎重な傾向であるが、薄型テレビや食器洗い機など需要開拓商品がコンスタントに売れ始めるなど良い傾向もみられる。
乗用車販売店（営業担当）		・新型車が登場しても、来客数は横ばい状態である。	
自動車備品販売店（従業員）	・種々の販売施策を行っても客の反応はなかなか上向きにならず、今後も厳しい状況が続く。		
高級レストラン（スタッフ）	・団体の予約は順調であるが、今年は特に単価の低下が目立つ。		
観光型旅館（経営者）	・秋に向けて客の予約状況は増加しているが、相変わらず宿泊料金や付帯条件が厳しくなっている。		
旅行代理店（従業員）	・予約状況からみて、現在の低調な状況が続く。		
通信会社（営業担当）	・客に新機種、新サービスを提供しても、新規契約は好転の兆しがみえず、停滞したまま推移する。		
テーマパーク（経営者）	・会社のリストラが継続し、また人員不足により仕事に追われる毎日が続くなかで、客の行楽は期待できない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・耐久消費財に対する購買意欲が極端に悪くなっている。	
	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・地元において活性化の起爆剤となる計画が予定されていない。	
	スーパー（総務担当）	・今後、家計の引締めが強くなり、買物の質量ともに落ちる。	
	コンビニ（エリア担当）	・来客数は横ばい傾向にあるが、伸びている部門と低下している部門のバラツキが出ており、客に使い分けの様子がみられる。最近では低下している部門数が増えている。	

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）	・商店街の通行量の減少が続いているなかで、9月に郊外で超大型のショッピングセンターのオープンが控えており、更なる通行量の減少が懸念される。	
		乗用車販売店（経営者）	・停滞した消費意欲は低価格品やバーゲン品のように特別な商品にしか向かない。	
		一般レストラン（店長）	・3か月先は来客数に大きな影響を与える夏祭りやイベントが少ないため、夏にお金を使った客の懐は冷え込む。	
		スナック（経営者）	・大小の企業倒産が相変わらずささやかれ、また中心商店街の空き店舗が増加している話が聞かれるなど、景気はまだまだの感がある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門は大型物件があり、予約状況も順調であるが、秋の婚礼の予約件数が減少しているため、全体の売上は減少する。レストラン部門の予約もやや弱い。	
		タクシー運転手	・地元のタクシー会社が長引く不況から売上が減少し、経営破たんした。一般会社の倒産に続き、タクシー業界にも厳しい現実が訪れている。	
		競輪場（職員）	・年間数回の大レース以外は、入場者数が減少傾向にある。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・客の所得は増えず、財布のひもは固い。また、スーパーとの競争が続き、時間延長も更に進んでいるため、当業界はますます厳しい。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・販売先の販売拠点が増加している。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・相変わらず受注状況は先行き不透明である。	
		繊維工業（経営者）	・国内の生産についてはますます小口化の方向にあり、期近受注による小ロット生産に徹している。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・最近の引き合い、受注動向からみて、北米市場は相変わらずほとんど動かず、また欧州、国内市場はともに若干強含みで動きつつあるが、全体としては横ばいである。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・中間期末対応のため、10月にかけて当社の受注量が増加するが、それ以外の変化は少ない。 ・最近電子部品の入荷状況が悪くなっているが、これはメーカーの在庫圧縮とユーザーの短納期発注によるものであり、景気回復とは言えない。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場は飽和状態にあるため、今後の受注に大きな変化は見込めない。	
		通信業（営業担当）	・もともと民需系のシステム導入が低調であることに加え、競合他社の動きがますます活発化しているため、受注金額は減少し、また受注獲得もなかなかできないなど、非常に厳しい状況にある。	
			金融業（融資担当）	・融資額のマイナスが続いているが、特に設備資金の需要が少ない。
		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。
		建設業（総務担当）	・マンション工事の引き合いが引き続き多いことから、今後も受注は見込めるが、それ以外の建築及び土木工事の引き合いが少なく、全体としてはかなり厳しい状況が予測される。単価も過当競争が依然として続くため、先行きの改善見通しは厳しい。	
	悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・3～4か月先の業界の受注量が減少している。また、これと関連して、最近特に生産縮小、リストラ、廃業などの企業数も増加している。	
		建設業（経営者）	・8月初旬に同業の舗装会社が倒産した。公共事業の削減が大きく影響しており、今後間違いなく倒産が続発する。	
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告件数が増加しており、底を脱した感がある。	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	職業安定所（職員）	・パート化やアウトソーシングが求人増加の主な要因となっており、新規学卒者や常用雇用を求める若年求職者などの人的投資には慎重な企業が多い。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は顕著に伸びている。一方で、求職者数は増加傾向にあるものの、伸びは鈍化している。また、今月も50名を超える規模のリストラ情報が入っている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・アルミ産業や自動車部品産業で求人が若干増えている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・前年に比べて、県内企業の大学、高校の新卒採用は冷え切っており、企業に採用意欲が感じられない。	

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
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年8月は秋の需要が見込まれる時期であるが、今年は受注が入らず、非常に危機感がある。
	悪くなる	-	-