

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	-	-	
		衣料品専門店（経営者）	・昨年暮れと比較すると、客の動きがわずかながら活発になってきた感じがする。	
		一般レストラン（店長）	・県外客や歓送迎会の増加が期待できる。	
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・今年は住宅に関して税制改正等もあるため、春からの客の動きはやや上向きになる。	
		百貨店（売場主任）	・客の重衣料の買い方は慎重で、買上点数も減っている。このような動きから判断して、春に気温が上がっても紳士物の購入は後回しになる。	
		百貨店（営業担当）	・ファッション性の高い商品や遊び心のあるぜいたく志向品はごく一握りのブランドしか動いていない。メーカーは一般のボリュームゾーンの商品について在庫過多を恐れ、必要最小限の供給しか行わないため、目新しい商品が生まれてこない。	
		百貨店（営業担当）	・春物の下見が始まっている。しかし、春物商材の中でヒット商品がまだ現れていないため、客もただらと全体を見ているという感じで、目的を持った下見とはなっていない。	
		スーパー（店長）	・客単価や販売量に下げ止まりがみられるが、やはり消耗品など必要な物だけを購入し、しかもビッグセールの際の安い価格で必要な分だけを買うという動きが続いている。	
		スーパー（総務担当）	・食品など必要なものは現状どおりで推移するが、衣料品や日用品は本当に必要な物しか買わないという厳しい状況がこのまま続く。	
		家電量販店（経営者）	・ブロードバンドの普及は見込めるが、通信費は更に安くなり、また使用中のパソコンの買換えを行わないため、消費の増加は見込めない。	
		家電量販店（店長）	・昨年及び例年に比べて、独り暮らし用の家電製品の下見客が少ない。	
		乗用車販売店（営業担当）	・初めての来店客が前年に比較して少ない。	
		住関連専門店（店長）	・平日の来客数が大変冷え込んでいる。最近、競合する大型店が大型チラシを配布したため、若干客を奪われたが、この期間が過ぎれば従来の流れに戻る。	
		高級レストラン（スタッフ）	・年明けに県庁が移転したことにより、新庁舎の近隣が活性化している。	
		スナック（経営者）	・客の経営者からは「引き続き社内で締めるところはもっと締める」「この3月をなんとか乗り切りたい」「体力勝負だ」「イラク攻撃が始まれば、一時的にもっとひどくなる」など、良い話は全く聞かれない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年の2～4月にあった大型の宿泊団体利用に代わる物件にセールスをかけているが、見込みがなく、また婚礼の受注が減少しているため、売上額は前年を下回る見通しである。	
		通信会社（営業担当）	・通信費の節約意識が強まっており、料金プランの見直し相談や解約が目立って多くなっている。	
		住宅販売会社（従業員）	・昨年の県内の持家着工件数は若干減少したが、統計にはリフォームが含まれていないため、金額的には増えていると思われる。今後、明るい面としては消費税アップの先取りの動きが、住宅を求める客の中から出そうな気がする。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・当店が出店しているショッピングセンターでは、今年から年中無休となった。 ・6か店で店舗展開しているうどん屋さんでは、期間と時間限定で大幅な価格割引を行っているため、100席以上もある大きな店内が満席になっている。
			一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・前年の客単価の低下ペースが今年も同様に続いているため、更に悪化する。
百貨店（営業担当）	・企業がリストラのまっただ中にあることに加え、客に対する目新しい商品が春に向けて全くみえない。			
スーパー（店長）	・バーゲン期になっても買わない低価格志向が更に進み、来客数の減少が一層顕著になる。			
スーパー（店長）	・生活用品に対する客の買物意欲は感じられるが、一方で商品や購入店を選ぶ客の目は一層厳しくなり、他店との競合もあって、先行きの展開は難しくなる。			
スーパー（総務担当）	・1月に入り、販売量も単価の動きも悪くなっている。季節要因もあるが、春に向けて客の財布のひもはますます固くなる。			

		スーパー（営業担当）	・客は必要ときに必要な量だけ買うなど、ますますシビアな買い方になっている。し好性の高い菓子や果物の動きも悪い。
		乗用車販売店（経理担当）	・1～3月の年間最大の需要期を占む1月の大規模イベントは、成約数が前年並みであるものの、来場者数は減っている。 ・低年式車の下取りが多く、仕方なく代替せざるを得ないという客の態度が見受けられる。 ・低価格車志向のため、1台当たりの単価はますます低下している。
		乗用車販売店（総務担当）	・割賦販売の不渡り、未入金が最近特に増えている。また、地方裁判所からの和議申請等の書類も目立っている。周囲の資金繰り状況は悪く、今後一層厳しくなる。
		観光型旅館（スタッフ）	・大河ドラマが終わった影響もあり、3月末の予約状況が当初の予想を下回り、前年比較でも大幅に減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門の予約状況は悪くないが、レストラン部門の予約状況が前年に比較して極端に悪い。加えて、春の婚礼予約も少なく、売上は減少する。
		タクシー運転手	・週休2日制の普及により繁華街への人出は金、土曜日の夜のみで、平日のタクシーの利用は少ない。また、春闘も賃上げよりも実質的な賃下げが予想されるなど、先行きが不安である。
	悪くなる	乗用車販売店（経営者）	・ニューモデルやこれまで人気のあった限定車にも客の反応が全くない。
		観光型旅館（経営者）	・4月の統一地方選挙を控え、3月以降の客の予約数が伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	・石川県の大河ドラマのイベント、福井県の古刹のイベントがそれぞれ終わり、北陸地区の観光は悪くなる。
		テーマパーク（職員）	・旅行ツアーの催行状況は前年同月に比べて悪くなっている。また、レストランの予約状況も2ケタ以上減少している。最近では人数の減少だけでなく、低価格志向のため消費単価もかなり低下している。
		競輪場（職員）	・今月は最強メンバーで走るビッグレースのため、売上高、入場者数とも若干増加したが、1年前の同レースと比較すると1割程度減少している。
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）	・春先まで特需があるため、業界は活況を呈している。
		不動産業（経営者）	・先行きの不動産企画が進展しているため、やや動きが出てくる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・当社の得意先やパイヤー関係から「価格はもう底である。今後はいかにして価値ある商材をより高く販売するか」という声が大きくなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の多くは設備投資を希望しているが、資金手当がおぼつかないため、実行に移せないでいる。
		通信業（営業担当）	・携帯電話の市場が飽和状態となり、他社との奪い合いの中で端末の値下げが続く。
		通信業（営業担当）	・システム系の提案に対して、客はコストの削減を目指して、IT化を一層進めたいという意向を潜在的に持っている。ただ、すぐに行うべきか否かで迷いがあり、需要がなかなか顕在化しない。
	やや悪くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・都市部のマンション関係が引き続き好調であったが、3～6か月先は少し陰りがみえる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・小売の販売状況が12月から極端に落ちており、この影響が2、3か月先に大きく出てくる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・昨年堅調であったIT関連の受注が今年に入ってめっきり減少し、今後の受注残もどんどん減少する傾向にある。また、東京の大口の建築関係の物件も一段落し、その反動も懸念される。
建設業（経営者）		・従来は同業他社の倒産などがよく発生し、次第に身近に迫ってきていたが、いよいよ当社も取引先の倒産被害を受けるに至った。また、入札において地元業者が指名に入らず、全国大手業者と市外業者がひしめき合うという状況で、非常に受注しにくい環境になっている。	
建設業（総務担当）		・特に建築工事物件が少ない北陸3県では、価格競争が採算割れの水準の物件が多く、依然として体力消耗合戦が続き、悪化の一途をたどる。	
雇用	良くなる	-	-

関連	やや良くなる	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 求人広告の通年の売上は、前年と変わらない。ここ 2、3 年は減り続けていたが、ようやく下げ止まった感があり、徐々にではあるが、増加が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社 (社員) 学校 [大学] (就職担当)	・ 現在の受注状況や求職者数に大きな波が感じられない。 ・ 例年は年明けから欠員補充の求人問い合わせや依頼が来るが、今年は低調で、まだ 3 割の未内定者が残っている。当面、不安な状態が続く。
	やや悪くなる	職業安定所 (職員)	・ 2 ~ 3 月に大企業の数社が雇用調整を予定しており、関連下請企業への影響が懸念される。
		職業安定所 (職員)	・ 先月と同様に、求人数は堅調に伸びているが、求職者数の増加傾向に歯止めがかからず、雇用失業情勢は依然として厳しい。
悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・ 新年度に向けて、求人広告予算の見直しや縮小を検討する企業が出始めている。	