

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	家電量販店（経営者）	・AV商品とともにパソコン関係の動きが大変良くなっており、これから年末にかけて大いに期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・先日、求人募集をしたところ多数の問い合わせ電話が入ってきたが、求職者の条件があまりにも高く、景気低迷をまだ楽観視している様子がうかがわれる。
		百貨店（売場主任）	・これからボーナス商戦に入るが、賞与支給額の減少が予想されるため、購買意欲の減退につながる。
		百貨店（営業担当）	・無駄な物は一切買わないという客の購買態度は変わらない。ただ、長く使える物やブランド物など本人の価値観にマッチした商品については多少高くても購入している。提案型ではなく、従来のように商品だけを陳列し、値段だけで勝負するというやり方ではまだ厳しい状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の動きはほぼ前年並みで推移している。
		乗用車販売店（経理担当）	・高額なセダンの受注、販売量はあまり伸びていないが、今後もこの傾向が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・車種別販売では価格の安い車が中心になっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数が全く変わらずに推移しているため、先行きが非常に不安である。
		住関連専門店（店長）	・土、日曜日の来客数が少ないため、売上はなかなか伸びないが、平日の来客数は例年並みでかなり好調に推移しているため、これ以上売上が悪化することはない。
		高級レストラン（スタッフ）	・11月の観光シーズン後は、忘年会を中心とした予約件数が例年より少ない。
		スナック（経営者）	・12月はボーナス時期であるが、「とても払えない」とか「払っても寸志程度」などの声が聞かれる。また、迫ってくる取引先の倒産に備えて対策を準備中という話もあり、現在の厳しい状況がまだまだ続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・大河ドラマ放映の効果一巡による観光客の減少により、客室稼働率は前年並みと予想されること、また婚礼宴会の受注件数が伸びていないことなどにより、収入は前年を下回る見通しである。
		タクシー運転手	・健康保険法の改正により、高齢者の医療費負担が増えたため、病院へ通う回数が減り、タクシーの乗車回数もかなり減少している。 ・平日の夜は飲食店街の人出も少なく、タクシーの動きが悪い。
		通信会社（営業担当）	・節約ムードが続く中で、客の携帯電話の購入意欲は全く感じられず、先送りの傾向が強い。
		住宅販売会社（従業員）	・客はメディアの悲観的な見方に引きずられる面があり、当分は変わらないとみる。
	住宅販売会社（従業員）	・来場者数はあまり変わらないが、1戸当たりの単価が低下傾向にある。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・来年度の売上について10～20%のマイナスを予測する店が多い。
		百貨店（営業担当）	・これから気温が低下すると、シーズン商品の動きが若干出てくるが、これといった重点商品がみえず、また客の買い控え傾向も変わらない。
		スーパー（店長）	・来客数の伸びが若干頭打ちとなり、加えて客単価の伸びも期待できないため、先行きは厳しい。また、客の買物動向や会話からも、楽観できない雰囲気伝わってくる。
スーパー（店長）		・年末に向けての新店ラッシュにより、ビッグストアも含めてますます競争が激化し、客の奪い合いが続く。	
スーパー（総務担当）		・年末を控えて、高額商品の売行きが困難視される。特に食品は現在の流れで推移するが、日用品や衣料品の高額商品の売上の増加は全く期待できない。	
スーパー（営業担当）		・歳暮やクリスマスなどの歳末商戦では、客は最後まで買い控えをし、また最終的には安いところを選んで購入するという方向に進む。	

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	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客の1回当たりの買上点数は確実に減っている。また、最近の買物行動の特徴としては必要な物以外は買わず、天候に左右されやすいということなどが挙げられる。雨天や寒い日などは次回に買物をするという傾向が以前より強くなり、販売数量も減少している。	
		一般レストラン（店長）	・忘年会などの1人当たり単価は低いと予想されるため、年末年始の売上には期待できない。	
		一般レストラン（店長）	・昼の来客数はそれほど変わっていないが、夜のゴールデンタイムの来客数が減少している。特に記念日や誕生日などの行事がない日は家で食事をする客が多い。	
		観光型旅館（経営者）	・年末に向けて、忘年会をやめる企業がかなり多くなる。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門は、大型物件があることや営業努力により予約が順調に入っていることから売上増加となる見通しであるが、レストラン部門は会社関係などの予約状況が悪く、加えて新設の郊外式場の影響を受けて婚礼件数が大きく落ち込んでいるため、全体としては売上の減少が予想される。	
		旅行代理店（従業員）	・海外でのテロ発生の影響が、海外旅行に色濃く出てくる。	
		タクシー運転手	・週末や休日の買物客、観光客はマイカーやレンタカーを利用する人が多く、タクシーの利用客が少ない。	
		悪くなる	百貨店（営業担当）	・コート、ジャケット類が前倒しで動き始めているため、本来の売れる時期に先細りになることが予想される。
			コンビニ（経営者）	・来店客の話を聞いていると、「収入が減った」「仕事が減った」などの暗いものばかりで、客の所得が減少している現状からみて消費支出の増加は考えられない。
			衣料品専門店（経営者）	・客自体が非常に不況感を持っているため、買い控えが顕著である。また、今後、周辺の商店で閉店のうわさがかなり出ており、これが周囲に影響し、また廃業が増えるという悪循環に陥っている。
テーマパーク（職員）	・旅行エージェントを中心に企画商品、募集商品の設定・集客状況を聞くと、前年に比べて非常に鈍くなりつつあるという。今、募集企画を設定しても発生率が2割台と、従来に比べて非常に低下しており、また大河ドラマ効果も間もなく終了するため、北陸方面の集客がますます鈍くなると予想される。			
		住宅販売会社（従業員）	・取引先の司法書士や土地家屋調査士などでは取扱件数が激減していると聞く。	
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）	・新製品の引き合いがかなり入っており、これが量的に立ち上がれば徐々に回復する。	
			輸送業（配車担当）	・年末はギフト関係もあるため、これ以上は悪化せず、若干は上向くことが期待できる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・エンドユーザーが必要とする新商品開発を行わなければ、将来に期待が持てない。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規加入数と毎月の通話料はやや減少しているものの、現在と同水準で推移する。	
		不動産業（経営者）	・業界の制度的問題がなんら解決されず、銀行の貸し渋りも続くなかでは、先行きは不透明で、引き続き不安感が解消されない。	
		司法書士	・不動産登記、商業登記、裁判事務のいずれの分野でも、債務整理などの相談が多く、景気が良くなる要素がない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・客は販売単価の安い類似商品へ移る傾向がますます強くなっている。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・先日発表されたグループ会社の上半期の損益は予想よりはるかに悪いため、今後の取引価格等に大きな影響が出てくる。	
		建設業（総務担当）	・大都市圏の工事受注量は現在とほぼ横ばいの水準を確保できる見通しである。北陸3県では多少の引き合いはあるものの、工事価格の改善が依然として見込めないため、受注を見合わせざるを得ないという厳しい事態が続く。	
		通信業（営業担当）	・ITは伸び悩んでおり、特に光ファイバーやADSL回線の需要もいまひとつである。金融、建設業界も様子をみている状況である。	
	悪くなる	建設業（経営者）	・7月以降、受注が1件しかないAランク業者もいれば、それなりに受注している業者もいるなど、地域的な偏りがみられる。	
	雇用	良くなる	-	-

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
関連	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・今月の求人広告の売上は前年同月比110%となる見込みである。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求職者は減少しているが、依然として建設業や製造業などで事業縮小、倒産などの情報が多く、事業主都合による離職者は増加傾向にある。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は堅調に伸びているが、新規求職者数は一進一退となっている。また、今月も何件かのリストラ情報が入っている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・本来であれば、10月は人を探すのに四苦八苦の状態が続くはずであったが、これとは程遠い現状にある。11、12月についても求人問い合わせなどがほとんど入っていない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・年末商戦に対する求人予算を削減する動きが若干目立つようになっている。
悪くなる	-	-	