

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）	・家電全体としては好調であるが、今後、パソコンが回復すれば、更に良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・従来銀行の住宅ローンの返済期間は35年であったが、11月から40年返済可能な銀行が登場したため、融資金額が拡大する。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・食肉は一昨年水準程度まで回復したが、今後更に盛り上がる要因はない。
		百貨店（売場主任）	・12月はボーナス商戦がたけなわとなるが、サラリーマンやOLから今冬ボーナスは非常に不安との声が聞かれ、10月、11月のボーナス一括払いのクレジットの売上が減少している。
		スーパー（店長）	・年明けの初売りや冬のバーゲンが終わると、客の選択眼は一層厳しくなり、更に消費が冷え込む。本来2月から3月にかけては社会催事が年間で最も多く、入園、入学、入社等で盛り上がる時期であるが、最近は客が出費を抑えているため、先行きは厳しい。
		スーパー（店長）	・年末商戦や正月準備用品等の予約受付は、前年に比べて相当出足が悪い。また、1月も元日から営業する店が増えており、年末一気の勝負から、年末・年始の分散型の商戦となり、厳しい状況がまだ続く。
		スーパー（店長）	・客はチラシを見比べたり、安い商品を求めて数か店を買い回っており、購買行動は厳しい。客単価は下げ止まったが、消費マインドは良くない。
		乗用車販売店（経理担当）	・高額セダンの販売は例年に比べて大きな変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客が慎重になり、商談の結論が出るのが相当遅い。
		住関連専門店（店長）	・チラシを配っても客はなかなか来店しないが、必要な時期になればある程度の商品が動くので、購買意欲は減退していない。
		高級レストラン（スタッフ）	・和食店、洋食店ともに、年末の予約は前年並みで推移しているが、年始の受注は決して甘くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客の減少が予想されるため、宿泊部門とレストランの通常営業は前年並みを見込んでいる。一方、婚礼宴会も受注件数が前年並みとなっているが、人数の減少により、1件当たり売上高は前年を下回り、全体では前年並みの売上となる見通しである。
		タクシー運転手	・最近、ビジネスホテルからのタクシーの依頼が少ない。日帰り出張のビジネスマンが多いためか、駅からのタクシー利用はよくある。
		やや悪くなる	百貨店（営業担当）
	スーパー（総務担当）		・11月は途中で気温が下がり、衣料品はいったん伸びたものの、その後の売行きが続かない。
	スーパー（営業担当）		・客単価は前年比で減少している。また、客は週末や祭日には量販店やショッピングモールへ集中している。
	コンビニ（エリア担当）		・新しい試みを実施しても、客は購入の是非を商品によってあらかじめ決めていたため、来客数は増加しない。
	家電量販店（店長）		・カード会員対象のDMなどの販促時には、客の出足は非常に好調であるが、その前後の営業日の来客数は激減しており、客の先行きに対する不安感がうかがえる。
	乗用車販売店（総務担当）		・本来、秋口は販売台数が多く、イベントの来場者も見込める時期であるが、最近は店頭への来場者数も次第に減少しており、先行きに不安がある。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）		・売上、単価ともに上昇は期待できない。
	観光型旅館（経営者）		・大河ドラマや近隣の名刹のイベントが終わり、年明けからの予約件数がなかなか伸びない。
	観光型旅館（スタッフ）		・11月までは予約、実績ともに前年を上回っていたが、12月以降の予約は前年を下回っており、流れが変わっている。少なくとも前年並みを確保したいが、先行き不安である。

	都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門の年末年始の予約状況は順調である。しかし、レストラン部門の予約は弱く、そのうえ婚礼の件数が大きく落ち込んでいるため、全体の売上は減少する。
	タクシー運転手	・客との会話の中で「ボーナスは出ないかもしれない」「ボーナスは前年より減少する」「夜の繁華街へ足を運ぶ回数を減らす」「無駄遣いを極力避ける」などの声をよく耳にする。
	設計事務所（職員）	・新年度に向けて、新規や修繕などの案件の相談が多くなる時期に入るが、どの程度実施に移されるか見通しは暗い。
	住宅販売会社（従業員）	・土地は相当下落しているが、更に下がると予想している客が多い。また、住宅については各社のセールスマンを集めて細部にわたり納得するまで値引き交渉をする客もいるため、効率が悪くなっている。
悪くなる	百貨店（営業担当）	・冬物のクリアランスセールの前倒しを従来よりも早くしているため、春物の売れる季候になるまでセールがだらだらと続く。
	コンビニ（経営者）	・1月から県庁が移転するため、周りの商店街では廃業や倒産などの店が増加し、街の中心部の空洞化が進み、更なる地盤沈下が懸念される。
	コンビニ（経営者）	・周りの状況は暗い話ばかりで、明るい材料が全くない。客の財布のひもは固く、コンビニから他の業態へ客が流れているきらいもあり、ライバル店との競争も激しい。
	衣料品専門店（経営者）	・急に来客数が増えたり、客単価が上昇することは考えられない。商店街でも客への対応策がなく、客の財布のひもはますます固くなる。
	テーマパーク（職員）	・旅行会社では、今年の北陸方面のツアーの設定はかなり良かったが、来年は大河ドラマ効果がなくなるため、厳しい状況になるとみている。団体客の予約状況も悪く、併せて近隣の先行指標となる旅館の予約状況も前年に比べて1、2割減少しており、先行きは厳しい。
企業 動向 関連	良くなる	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当） 精密機械器具製造業（経営者）
変わらない	化学工業（営業担当）	・依然として、医家向け、ドラッグストア向け医薬品の需要増加の要因が見込めないため、売上の伸びは期待できない。
	輸送業（配車担当）	・11月末には今まで停滞していた荷物が動き始めたため、今後は若干年末集中型の動きになると期待している。
	通信業（営業担当）	・携帯電話の新規加入数と毎月の使用料金はともに減少していく。
	通信業（営業担当）	・客があまり話に乗ってこないため、案件が停滞し、なかなか前に進まない。ADSL、光ファイバーともに低調で、当分はこのままの状況が続く。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・新聞購読の中止が相変わらず続いている。また、折込関連業者の間では広告主への値引きが深刻な問題になりつつある。
	司法書士	・年末にかけて、個人住宅や分譲マンションの動きはあるが、それ以外の分野で良くなる動きはみられない。
やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・量販店における一部食品の売上高は前年比85%程度と聞いているが、このような傾向は今後も続き、消費が上向きような材料が特に見当たらない。
	金属製品製造業（経営者）	・以前から経営が苦しかった取引客の中には、年末を乗り切るため資金繰りに走っているケースがみられ、今後は倒産や信用不安が増える。
	輸送業（配車担当）	・依然として、価格、荷物量ともに下げ止まりの様子がみえない。
悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・取引価格を中国の水準以下に削減してほしいとの要求については、コストダウンタイプの開発で対応するしか方法がない。
	建設業（経営者）	・11、12月は年末工期の工事で多忙のため、土曜出勤も行っている。しかし、年内に工事が完成した後、1、2月の手持ち工事はほとんどゼロとなり、技術者、技能者が余り、例年以上に厳しい状態になる。他社も同様である。

		建設業（総務担当）	・今後受注が見込めそうな工事も、他社の激しい低価格攻勢が続いているため、採算面から工事の入手が難しくなると予想される。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・ここ数年低下が続いていた求人広告件数に底がみえ、前年を上回るようになってきている。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・企業では通期決算対策のため、欠員が生じても採用を手控えて、やりくりをしている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・例年秋口に求人の来る企業から、採用の余裕がないとの発言があり、現状からの脱出は難しい。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・前月に引き続き、求人数は増加傾向にあるが、廃業予定や中高年者を対象とした早期退職者募集の情報もあり、今後退職者の増加が予想される。
職業安定所（職員）		・新規求人数は今月もサービス業を中心に顕著に伸びているが、新規求職者が増加傾向にあり、特に幅広い業種からリストラによる離職者が増加している。また、今月も数件のリストラ情報が入っている。	
悪くなる	-	-	