

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	乗用車販売店（経理担当）	・12月に発表される高級車のモデルチェンジにより、1月以降の販売が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・必要な商品を見る客の姿勢が前向きになっている。
		百貨店（営業担当）	・冬のボーナスは民間、官庁を含めて昨年を若干上回るとみられ、消費動向は多少改善される。また、ファッション性の高い高額商品が動き出している。
		百貨店（営業担当）	・梅春カラーのセーター類がすでに動き始めているため、2、3か月先の実需期にはもっと活発になる。また、セール期に入ると、リクルート商材やスーツ、シャツなどの動きも良くなる。
		コンビニ（経営者）	・12月には酒の販売ができる見込みである。
		家電量販店（経営者）	・デジカメプリントによる年賀状が大変多くなるとみられ、来年以降、デジカメやプリンターなどの販売が更に良くなる。デジタル商品だけでなく、冷蔵庫、洗濯機、食器洗い機などの白物家電も金額、台数ともに前年を上回る実績が続いており、今後が期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅会社では例年11～2月の冬場になると、契約数が減少するのが通常であるが、当社の見込みでは新規契約件数は今後増加する。
	変わらない	商店街（代表者）	・先日開催された近隣の百貨店の特別招待会では、いつも見られる開店前からの長い列はなく、かなりの呼び込みをしても、入店者は少なかった。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客の商品に対する購入意欲がまだ見受けられない。
		百貨店（売場主任）	・今月は例年より平均気温が高く、コートの動きが非常に悪い。ただし、オーダーメイドのスーツやベターゾーンのスーツは好調に推移している。しかし、今後重点販売を予定しているコートの先行きがみえないまま、クリアランスに入る。
		スーパー（店長）	・高い気温が続いているため、食品では鍋物商材、衣料品では防寒用品の見通しが非常に悪い。また、正月用品も以前に比べて売れなくなっており、値下げも必要となる。
		スーパー（店長）	・来客数は増えているが、暖冬のせいで野菜の値段が非常に安くなっている。
		スーパー（総務担当）	・これから冷え込みがきても、売上単価は低下し、数量についても大きな伸びは期待できない。
		コンビニ（経営者）	・販売量に下げ止まりの雰囲気が見られるが、まだ不透明な部分があるため「良くなる」とまでは言えない。
		衣料品専門店（経営者）	・客の流れ、来店頻度、商店街の通行量などからみて、前年を超える売上は難しい。
		家電量販店（店長）	・今年も暖冬気味のため、暖房用品の動きは非常に鈍い。しかし、年末に向けて地上デジタル放送開始の話題性が高いため、プラズマテレビや大型液晶テレビの販売増加が期待できる。
		住関連専門店（店員）	・11月にDM等により創業記念キャンペーンをスタートさせた結果、大型家具より買い回り品の購入率が上回った。売上は前年比で98%まで追い上げた。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末の忘年会シーズンの予約は前年比105%で推移しているが、年明けの予約は前年を下回っている。
		スナック（経営者）	・個人により格差はあるが、ゆとりのない層が増えている。企業でも経費を抑えており、このままの状態が続く。
観光型旅館（経営者）		・予約件数は順調に伸びているが、1件当たりの客数が少なく、全体としては前年と変わらない。	
観光型旅館（スタッフ）		・12月について高額の部屋の集客は前年より多いが、安い部屋は大幅に減少している。クリスマスパーティーは前年に比べてまだ80%と苦戦している。全体的な売上ではやや良くなっている。	
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門は旅行会社の募集企画を積極的に取り込んだため、前年をやや上回る見込みとなっている。一方、宴会部門、レストラン部門は婚礼件数の減少により前年を下回り、全体でも前年に比べて下回る見通しとなっている。		
旅行代理店（従業員）	・国内旅行においてもテロとSARSの影響が懸念される。		
競輪場（職員）	・競輪のファン層に高齢者が多く、冬季間に入ることから上向きは期待できない。		

		住宅販売会社（従業員）	・増改キャンペーンを実施したが、賞品目当ての客がほとんどで、計画を実行しようと考えている人は少ない。	
やや悪くなる		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・8月ごろから1品単価、客単価の低下が続いており、今後更に悪化する。	
		百貨店（営業担当）	・冬のセール商品の製造数量が少ないため、売場での商品確保が前年より難しいとみられる。また、セールから春物商品に切り替わる際の重点アイテムがまだみえない。	
		スーパー（店長）	・ボーナスに関する客の声も少なく、歳末を控えて将来に不安感が漂っている。	
		スーパー（営業担当）	・営業時間の延長により、来客数を微減にとどめているが、客は無駄な物は買わない状況が一層加速し、客単価は低下する。	
		乗用車販売店（経営者）	・顧客の動きが全く止まっている。修理については伸びているものの、「良くなった」と言えるほどでない。	
		乗用車販売店（経理担当）	・民間のボーナスも多くは期待できず、また北陸は雪の季節になるため例年どおり売上は期待できない。10年以上経過した古い車でも車検の時期がぎりぎりになるまで待って買い換える人が多くなっている。	
		自動車備品販売店（従業員）	・金融不安等で客のマインドは冷え込んでいく。	
悪くなる		設計事務所（職員）	・マンションなどの需要の落ち込みのためか、客は一段と慎重になり、計画がなかなか進まない。仕事のストックがない、つらい冬場を迎える。	
		テーマパーク（職員）	・レストランの予約状況を見ると、前年同月比で2けた近く悪化している。また、旅行会社に団体または企画の販売状況をヒアリングしても前年に比べて動きが鈍い。	
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（経営者）	・受注量が伸びており、また固定費の削減効果が出てくる。	
		輸送業（配車担当）	・荷量が増えるに伴い、徐々に料金の上昇も考えられる状況になりつつある。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・消費が成熟化しているため、ユーザーはベターゾーン以上のレベルの製品づくりを期待している。	
		化学工業（営業担当）	・医薬品といえども、購入に際して客の財布のひもは固く、依然として消費マインドの向上は期待できない。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・これから3か月先は春商戦の仕事が増えてくる時期となるが、現状からみて受注は多分埋まらない。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話の新規販売は伸び悩んでいるが、データ通信収入が順調で、全体では変わらない。	
		通信業（営業担当）	・受注量は上がっているが、粗利が少ない。 ・通信分野ではIP電話が脚光を浴びており、当社でもIP電話の契約に拍車がかかる結果、通話料が減少し、利益の確保が難しくなる。	
	やや悪くなる	建設業（経営者）	不動産業（経営者）	・2、3か月先に成立する仕事の話が依然少ない。
			司法書士	・個人からは自己破産の相談がますます増加する傾向にあり、また事業者からは売掛金回収の相談が非常に多い。
悪くなる	建設業（総務担当）	・来年1、2月は12月の年末工期の工事が完了し、手持ちが少なくなる。また、積雪等の天候不順もあり、当社でできる仕事は除雪ぐらいになってしまう。		
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人の年間予算を期半ばで追加する企業が何社かみられる。	
		職業安定所（職員）	・製造業の求人が回復基調にあり、その中でも電子機械器具、プラスチック製品製造などの求人が増加傾向にある。また、請負求人、派遣求人が増加している。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・徐々にではあるが、求人に回復傾向がみられる。特に自動車関連企業は非常に好調である。	
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・11月の求人広告が前年比2割増となった要因は季節労働者の募集であり、今後の見通しはまだ分からない。	
		職業安定所（職員）	・最近の求人数は大幅に増加している。ただ、内容的には請負求人、派遣求人の水準が依然として高く、パート求人も増加傾向にある。これは会社の業績次第でいつでも解雇できる形であり、また安定的な事業活動の見通しが立たない場合には求人状況が変化する可能性がある。	
	やや悪くなる	-	-	
	悪くなる	-	-	