

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	通信会社（社員）	・携帯電話の新機種の販売予定があるため、期待できる。	
		百貨店（営業担当）	・9月の買上客数は前年の80%を切っており、秋物の初速も非常に鈍いが、冬本番での冬物の動きはもう少し改善される。	
		百貨店（営業担当）	・昨年は暖冬によりファッション部門は非常に苦戦したが、今年は秋らしい季節が予想されるため、先行きの需要は喚起できる。また、ファッションの中でヒットアイテムが生まれつつある。	
		スーパー（店長）	・客に消費意欲はあるものの、同じ店舗、同じ商品が過剰に存在することが原因で量販店の数字が低迷している。違いの分かる商品や機能を売ることができれば、販売点数や売上は確保され、消費は低迷しない。	
		家電量販店（店長）	・10月から地元で地上デジタル放送が始まるため、関連の大型商品が好調に推移する。	
		乗用車販売店（総務担当）	・11月に主力車種の新型が登場し、商品力が更に強化されるため販売台数の増加が期待できる。	
			タクシー運転手	・観光客の増加が予想され、また美術館のオープンなどのイベントや大きな会合の開催予定もある。
	変わらない		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・価格競争も限界に達しており、単価も下げ止まりとなる。
			百貨店（売場主任）	・紳士物はこれといったヒット商品がなく、非常に苦しい。気温が下がれば、秋物が多少動くと思われるが、基本的には変わらない。
			スーパー（総務担当）	・気温の変化により売上は増加する可能性があるが、基調的にはそれほど伸びず、現状が続く。
			スーパー（副店長）	・客は商品をより吟味し、必要量以上は買わないという傾向が続く。また、厳しい競争環境から客単価のダウンが長期化する。
			コンビニ（経営者）	・今後も来客数の増加傾向が変わらない。
			家電量販店（経営者）	・パソコン本体は全メーカーから秋、冬向けの新製品が出そろったが、前年割れが続いており、当分は期待できない。
			家電量販店（店員）	・10月から地元で地上デジタル放送が始まるため、人気も高まり、年末に向けて若干期待できる。しかし、一方でパソコンの売行きが不調のため、現状維持が精いっぱいである。
			乗用車販売店（経営者）	・販売促進の各種イベントや広告活動を行っているが、例年になく客の反応が悪く、先行きは期待できない。
			乗用車販売店（経理担当）	・福井豪雨による特需的なものは一段落し、新車需要は横ばいで推移する。
			住関連専門店（店員）	・購入動機がプライダル、新築増改築では必要に迫られて買う傾向が強く、以前は同時に購入していた関連商品は我慢するという形がずっと続いている。
			高級レストラン（スタッフ）	・昨年1月に県庁が郊外に移転後、市中心部の店舗は厳しい状況である。
			一般レストラン（店長）	・今後の予約の動きに変化が見られない。
			一般レストラン（スタッフ）	・来客数は増えているが、単価は低下しており、この状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・夏の福井豪雨や温泉表示問題等の影響で、秋の団体、冬の忘新年会の予約が前年より悪い。今後、個人客の予約発生に期待しているが、来客数、売上ともに厳しい。	
	観光型旅館（スタッフ）	・10月の予約状況は前年を上回っているが、11月以降は下回っており、冬場の集客は厳しい。		
	旅行代理店（従業員）	・全体の客数は変わらないが、安い料金の宿泊がかなり増えており、売上全体ではマイナスとなる。		
	テーマパーク（職員）	・団体客、企画募集旅行の予約も前年比2けた以上の減少となっている。厳しい現状がこの先も続く。		
	住宅販売会社（従業員）	・3か月先までは良い状況が続く。6か月、1年先になれば、一過性であるが、消費税率アップを見越した駆け込み需要が発生する。客は消費税の動向に関心が深い。		
	住宅販売会社（従業員）	・来客数は9月ごろから徐々に増えているが、販売量に活発な動きがまだ見られず、両者間にはギャップがある。このような状態が今後も続く。		
	住宅販売会社（従業員）	・客の住宅着工が決定するまでは相当な時間を要しており、この状況は簡単に改善しない。		

	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・ 2、3か月先の大きな商戦となる婦人コートはファー素材が今年の流行になると言われているが、これが北陸の気候に対してどの程度受け入れられるか疑問である。従って、これに代わる商材の打ち出しをしない限り、今冬はそれほど伸びない。
		スーパー（店長）	・ ガソリンの値上げに続き、冬場に消費される灯油も値上げが予想され、そのしわ寄せが食品や衣料にくる。また、福井豪雨の影響が年末に出るとみられ、決して楽観できない。
		コンビニ（経営者）	・ ガソリン価格の上昇に加え、10月から年金保険料が増額されるため、全般的に消費を抑える傾向が強くなる。
		自動車備品販売店（従業員）	・ ガソリン等の値上げにより、自動車用品にかかる金額が更に圧縮される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ レストラン利用客の減少、婚礼受注件数の減少が続き、回復の兆しが見えない。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・ 1年以内にオープンした競合店の影響が徐々に出てきている。また、当店の駐車場のないことも先行きの懸念材料である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（営業担当）	・ 規制緩和により、医薬品の一部がコンビニ等で販売できることになり、新市場として売上増加が若干期待できる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・ 最近、新商品の動きが目立っているが、逆に既存品の販売量の減少が顕在化しており、全体的には今後大きく伸びる要素は見当たらない。
		繊維工業（経営者）	・ 原油高の影響から、当業界では既に原系の価格が値上がりしており、このコスト高をいかに吸収するかが問題である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・ 原材料の値上げを販売価格に転嫁できるか否かはまだ読めない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 第4四半期に向けて受注は多くなるが、販売価格の圧縮、鉄板価格の上昇などに対応するコストダウンがままならず、損益的には厳しい。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・ オリンピックも終わったことからデジタル家電電気は一段落し、次の新製品が登場するまでIT関係はかなり厳しくなる。
		通信業（営業担当） 司法書士	・ 携帯電話の市場は成熟しているため、売上に変動はない。 ・ 不動産価格がかなり下げ止まった感じがするが、それでも不動産取引が活発化しない。また、会社設立や新事業についての相談もほとんど見られない現状から、先行きは変わらない。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・ 例年、年末に向けて小売店の在庫調整があり、受注が2月ごろまで減っていく。これをはね返す材料が見当たらない。
		建設業（総務担当）	・ 生き残りをかけ、採算よりも工事量の確保を優先する業者が散見される。中堅以下の業者間ではまだ価格競争が続くとみられ、改善は見込めない。
		輸送業（配車担当）	・ 原油の高騰に加え、関連商品も若干値上がり気味のため、全体的に売上の圧迫要因となる。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・ 春から夏にかけて素材の値上がりを販売価格に転嫁したため、仮需が発生し忙しかったが、その後は反動で実需が少なくなり、先細りの状態である。
		建設業（経営者）	・ 公共事業では、今後とも発注量の不足からダンピング入札が横行する。ダンピングは件数の増加とともに予定価格とのかい離が拡大し、業界は更に疲弊する。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 例年9月から10、11月にかけて求人件数が増加する。更に今年は4月以降、求人件数、売上が上昇傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 求人数は大幅な増加はないものの、底固い状況が続く。しかし、企業に求められる人材は限られており、スキルのない人の求人は期待できない。
		職業安定所（職員）	・ 今後、年末に向けて金融機関の不良債権処理が進むと予想され、良くなるとは思えない。
		職業安定所（職員）	・ 原油高騰の企業に与える影響が不安材料である。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	