

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	-	-
		百貨店（営業担当）	・原油価格高騰により家計の節約ムードが続く。また、メーカーが商品の供給量を通常の60～70%に抑えるため、一部商品で品薄状態となり、売上が伸び悩む懸念がある。しかし、好調なボーナス支給の影響もあって、全体的に消費の上質・高級志向は上向く。
		百貨店（営業担当）	・今冬ボーナスが若干増額された企業も多く、消費は徐々に上向きになる。
		百貨店（営業担当）	・婦人衣料で客単価の上昇傾向がうかがえる。
		コンビニ（経営者）	・近隣で建築工事が増加しており、建設作業員の昼の弁当や中食の購入が今後徐々に増加する。
		衣料品専門店（経営者）	・今年は前年よりも客の動きが活発で、流行商品も順調に売れている。寒さも本格化しており、12月以降は期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・客の買物動向をみると、製造業のボーナス増の影響もあって財布のひもがやや緩んでおり、今後期待感がある。
		一般レストラン（スタッフ）	・定率減税廃止等による消費マインドの冷え込みが懸念されるが、2000円前後のランチは主婦層に人気があり、また創作料理の店等は若年層を中心ににぎわっており、先行きは明るい。
		観光型旅館（スタッフ）	・12月以降の予約保有は各月とも前年をクリアしている。
		タクシー運転手	・客から冬のボーナスが悪いという話をあまり聞かないため、新年会などでタクシー利用が例年より増加する。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・受注量が増加する年度末を控えているにもかかわらず、いずれの商品も販売単価が厳しいため、保管庫などのセキュリティ商品を除き期待できない。
		百貨店（営業担当）	・早くもセール待ちの買い控えが始まっている。2、3か月後のセールは短期集中となり、セールの終了が早まる傾向があるため、全体の数字は伸びない。
		スーパー（営業担当）	・灯油、ガソリンなどの必需品の高値が家計支出に影響を及ぼし、食品関係は厳しくなる。
		スーパー（副店長）	・原油高によるガソリン、灯油の高値の影響が飲食の家計支出に及び、長期的には特に食品の客単価の低下につながる。
		コンビニ（店長）	・クリスマスケーキの予約、年賀状の印刷依頼などの件数が前年に比べて伸び悩んでいる。しかし、弁当やおにぎりなどは若干好調に推移しているため、全体としては現状のまま変わらない。
		家電量販店（経営者）	・パソコン及びパソコン関連品が前年実績をかなり下回っており、積極的な買換え、買増し需要は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・車は台替商談が中心のため、今後は景気よりも商品の魅力と販売力が勝負となる。
		乗用車販売店（経理担当）	・1月に新型車の発売を控えており、年明け以降は若干期待が持てる。
		自動車備品販売店（従業員）	・先行き不安がぬぐえないため、消費者の購買心理は引き続き緩まない。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、新年会の予約は例年並みである。
やや悪くなる	スナック（経営者）	・一部の客は周辺の新設店へ移っているが、団体客の予約確保などで、全体としては変わらない。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊部門、レストランの通常営業の伸びは期待できるが、一般宴会、競合会場が多すぎる婚礼宴会が伸び悩み、全体では前年並みを見込んでいる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・12月以降の予約は前年と比較してやや少ない。	
	タクシー運転手	・大きなイベントがないため、客の動きに変化はない。また、新規業者の参入によるタクシーの増車が心配である。	
	テーマパーク（職員）	・予約状況は弱含みであるが、売上が増加傾向にあるため、前年並みに推移する。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅着工は来春になるため、客も交渉を急がず、契約までに時間を要することから、現状は変わらない。	
	スーパー（店長）	・客の奪い合いから、安売りやポイント還元などの競争が激しくなり、販促費が増加する。来客数は増えても1品単価、客単価が低下するため、先行きは厳しい。	

		スーパー（店長）	・従来は12月31日の売上が最大であったが、最近では大型店が元日に営業を行うため影響を受けている。客の生活スタイルの変化に対してスーパーの対応が遅れている。
		スーパー（店長）	・県外資本の参入により、商品単価が一層下がり、売上、利益共に低下する。
		住宅販売会社（総務担当）	・政府税制調査会が不動産取得税の軽減措置の廃止を提言するなど、住宅取得の税制のメリットが薄まる方向にあり、特に個人の住宅取得意欲の減退が懸念される。
	悪くなる	商店街（代表者）	・最近の傾向として、天候によって来客数に極端な差が出る。これから雪の季節に入るため、来客数が一段と減少する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（配車担当）	・10月から物量が前年実績を上回っており、この流れからみて12月から3月までは前年以上の物量が確保できる。
		通信業（営業担当）	・増加する通信費用をIP電話でコストダウンしようという意識が広がるにつれ、住宅用の光回線の需要が高まっていく。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・材料費の高値水準が継続するとみられ、業界内の競争がより激しくなることが懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後大きく上昇することはないが、現在の高原状態は続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替、金利、原油価格等にまだ不透明感があり、受注状況に極端な変化はない。
		建設業（総務担当）	・民間建築、土木工事とも依然として激しい価格競争が続いている。下請業者からも工事量の増大による価格引上げ要請があり、先行きは厳しい。
		輸送業（配車担当）	・現在は燃料費の高騰分を運賃へ転嫁していないが、取引先の業績が上向き、また燃料費の高騰も認知されたことから、運賃値上げの道が開ける。
		金融業（融資担当）	・工作機械製造業等で依然高水準の受注が続いている。設備投資については特に中小企業が比較的慎重であり、これから徐々に対応していこうという態度がうかがえる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量は多少増えているが、受注単価が落ちており、この状況はまだ数か月続く。
		司法書士	・不動産登記、商業登記のいずれの分野でも新しい事業展開につながる案件がみられず、現状のまま推移する。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・今後の受注見通しは現状より悪い。
		建設業（経営者）	・1、2月は手持工事量が少なく、地方自治体の財政難から年度末工期の工事の発注もあまり期待できないため、人手が余る状況になる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人材の交代も多いが、分野を問わず、求人は明らかに増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・在職中の求職者が増加し、転職の機会をうかがっている。求職者全般に言えるが、求職活動の際、職種、労働条件など企業選択に余裕が出てきた。
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・工作機械メーカーなど、一部では好調に推移するものの、全体としては変わらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人活動に活発だった業務請負業、派遣業に求人中止や求人費抑制の動きがみられ、また全業種で求人意欲に陰りがみられる。求人は2月ごろまで低調に推移する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・8月以降、求人件数が大幅に減少しており、この傾向が強まっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数や有効求人数はそれなりの数値を示しているが、新規求人に占めるパート、派遣、請負求人の割合は56.7%と過去最高となっている。今後も非正規型の求人の増加傾向は続く。
悪くなる	-	-	