

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	通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種が発売、番号ポータビリティの開始、他社との競争による割引の充実などにより、客の購買意欲が高まる。
	やや良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・駅前的大型ショッピングセンターのオープン効果で活性化が見込まれる。
		スーパー（総務担当）	・気温が平年より高いため、売れない季節商材も見られるが、これから寒さが到来すれば上向いていく。
		衣料品専門店（経営者）	・高額商品が徐々に売れており、この傾向が続く。
		観光型旅館（経営者）	・冬の味覚シーズンを迎え、団体・グループ客を中心に集客が見込める。また、重油高が落ち着いたことも好材料である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・11月2日にオープンする大型ファッションビルが集客効果により、レストラン利用客の増加を見込んでいる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティが始まり、契約数が増加する。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の番号ポータビリティの開始により、連日来店客があふれているが、しばらくはこの状態が続く。
	通信会社（役員）	・年末に向けて、ボーナスによるデジタルテレビの購入が促進され、ケーブルテレビのデジタルサービスへの加入増加が期待できる。	
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・新しい事務所や社屋などの設備投資が少なく、先行きに期待が持てない。
		百貨店（売場担当）	・マフラーなどではディスカウント商品にやや動きはあるものの、プロパー商品を手取る客は少ない。単価も来客数も若干落ちており、この状態がまだ続く。
		スーパー（総務担当）	・売上は前年並み又は若干下回る傾向が続いている。競合店の出店はあるが、大きな変化は受けない。また、企業の好決算の結果がサラリーマンの収入増加につながっておらず、現状のまま推移する。
		コンビニ（経営者）	・10月は弁当、おにぎり、めん類の売上が特に悪く、前年同月の80%程度であったが、このような状態がしばらく続く。
		家電量販店（経営者）	・携帯電話の番号ポータビリティの開始により、機種変更を含む販売量が10月24日以降、日別で前年比160～200%になっている。しかし、これ以外の主力商品の動きに変化は見られず、今後も変わらない。
家電量販店（店員）		・特に話題性のある商品が見当たらない。携帯電話の番号ポータビリティの開始により来客数は増えているものの、売上金額は店の数字を底上げするほどでなく、現状のまま推移する。	
乗用車販売店（総務担当）		・現在、当社には強力な商品がなく、市場をリードする状況ではない。1～3月には新型車の話題もあるので、期待できるのは来春となる。	
乗用車販売店（経理担当）		・メーカーから小型の新型車が出ているため、年末にかけては前年超えの期待が持てる。	
乗用車販売店（営業担当）		・来場者数、販売量とも例年に比べて減少傾向にあり、今後も変わらない。	
住関連専門店（店長）		・新築、プライダル需要の絶対数が減ってきており、明るい兆しが見られない。	
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）		・既存店では来客数、売上共に前年比103%で推移しており、この状態が続く。	
高級レストラン（スタッフ）		・11月上旬に、駅前に大型ファッションビルがオープンする予定である。テナント数は約190店舗で市内最大級であり、特に旧市街地の店舗は週末の集客で苦戦が予想される。	
スナック（経営者）		・厳しい建設業界に勤務する客からは「仕事は忙しいが中身がない」、また多くの客からは「景気が良くなってきたという実感が全くない」という声が聞かれる。	
観光型旅館（スタッフ）	・来年3月までの予約保有は前年を大きく上回っているが、姉妹館の予約が前年を若干下回っていることが不安材料である。		
都市型ホテル（スタッフ）	・これからの予約は昨年並みを確保している。		

	旅行代理店（従業員）	・原油の高止まりやマスコミの低価格料金の宣伝などで、旅行関連は収益の悪化傾向が進む。メディア関係の低価格商品が人気を押し上げているため、海外旅行が順調であるかのように報道されるが、中小・零細旅行会社は全く潤っていない。	
	競輪場（職員）	・7月以降、1日当たりの入場者数の低迷状態が続いており、さらに開催日数の増加、入場者の高齢化による販売単価の低下から、売上増加は期待できない。	
	住宅販売会社（総務担当）	・客の判断に時間を要する傾向は依然として続く。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・駅前的大型商業施設の攻勢により短期的には厳しい。ただし、長期的には超広域のマーケットに対して競争力がかなり向上し、地元の集客力が高まる。	
	商店街（代表者）	・11月上旬、周辺で大型ショッピングセンターがオープンするため、客が流れる。	
	百貨店（売場主任）	・季節商材だけが動いており、暖冬予想の今年はコート商材の販売が後半にずれ込むおそれがある。	
	百貨店（営業担当）	・11月にオープンする大型商業施設の影響が2、3か月先でもまだ多少残る。特にバッティングしているブランド商品や若い女性層に影響がある。	
	スーパー（店長）	・灯油など暖房費の増加が、食品への支出に影響を与える。特にナショナルブランドの食品や雑貨、菓子などは少しでも安く買いたいという客の心理から買い回りが増加し、売上は厳しくなる。	
	スーパー（店長）	・競合店の出店により、既存店のチラシ合戦がこれまで以上に激しくなり、費用が掛かるため利幅が減少する。	
	一般レストラン（スタッフ）	・公務員が外食を控える傾向にあり、また忘年会シーズンの12月は今以上に飲酒問題が厳しくなり、売上が減少する。また、11月上旬に駅前で大規模ショッピングセンターがオープンするため、悪影響を受ける。	
	タクシー運転手	・タクシーの労働条件が厳しいためか、運転手の確保が難しく、稼働台数が減る傾向にある。	
	住宅販売会社（従業員）	・展示場の来場者数が毎月減少しており、客の動きに陰りが見え始めている。	
悪くなる	スーパー（店長）	・新規競争店のオープンが多く、今後は厳しい。	
	パチンコ店（店員）	・人気台を検定切れで次々に外していかなければならず、先行きは厳しい。	
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（経理担当）	・パソコン、携帯電話関連に若干増産の兆しがある。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・原油高騰に伴う原材料値上がり分の客への転嫁がスムーズに進まず、客との摩擦が増える。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注残は7～8か月分とハイレベルにある。現在のところ、これ以上の増産はできない。販売先からのサービスや部品などの要求もハイレベルながら変化はない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高止まり、株価の動きなどから判断して、急激な変化はない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡の間屋系企業から製造メーカーに対する年内生産分の発注業務はおおよそ終了しているが、従来に比べ受注数の少ないメーカーがかなり見受けられる。
		通信業（営業担当）	・IP電話の故障発生で、改めて通信の重要さが認識されたが、今後はIP化での経済性と万一の安全性のバランスが重要になる。
	金融業（融資担当）	・医薬品製造業では大手からの下請増加により、工場の新設など設備投資が多くなっている。一方、病院は介護保険等の改正等で先行きを不安視している。業界により明暗が分かれているため、判断が難しい。	
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・国は入札において価格と価格以外の要素を総合的に判断して落札者を決定する総合評価方式を導入したが、その意図に反してダンピングがより激しくなっている。県や市もこの方式を導入しようであるが、地元業者が依存する自治体発注の工事が縮小するなかで、ますますその場しのぎの激しい競争が行われ、地域に必要とされる真面目な業者が破綻し、建設関連産業全体が衰退する。
		輸送業（配車担当）	・原油が高止まりし、燃料費の負担が続いている現状からみて、急激な回復は難しい。さらに当業界では団塊の世代が定年を迎え、人手不足に陥ることから、今後の事業拡大は困難になる。

		新聞販売店〔広告〕 (従業員)	・受注量の前年割れが3か月連続で続いており、この傾向がしばらく続く。
	悪くなる	建設業(総務担当)	・今後も見積・引き合い件数は多く見込まれるものの、低価格競争のエスカレートが続いており、受注環境に回復の兆しは見え、更に厳しさを増す。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所(職員)	・新規求人数、有効求人数共に前年同月比で増加傾向にあり、新規求職者数、有効求職者数共に前年比で減少している。
		職業安定所(職員)	・非自発的離職者は前年比で減少し続けており、逆に求人数は物づくりを中心に今後も前年に比べて増加が続く。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・紹介予定派遣の認知度は拡大傾向にあり、今後もこの状況は続く。ただ地域間格差も大きく、一部地方都市での求職難が目につく。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・市内では新たな企業進出の情報が聞かれない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	