

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（総務担当）	・新型車の投入が受注の上乗せに貢献している。この新型車は4月以降のいわゆる団塊市場に照準を当てているため、今後の受注の更なる伸びに期待している。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話は学生たちの卒業、入学の時期に合わせ、2、3月に多くの新機種を集中的に販売する予定であり、大いに期待できる。
	やや良くなる	一般小売店〔書籍〕（店長）	・1月に発売された小学生向けの雑誌の動きが良く、新学期シーズンのピーク時の販売が期待できる。
		百貨店（営業担当）	・暖冬が続くと、3、4月にモチベーションが上がるマザーニーズのスーツ、春物ジャケット、旅行用スーツなど、まとめ買いの増加が期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買意欲や動きなどから、先行きに明るさが見える。また、3か月前から人材の募集も難しくなっており、景気回復の兆しがある。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビなどデジタル関連商品はやや右肩上がりでも推移している。従来落ち込んでいたパソコンは新OSソフトの認知度が高まるにつれ、需要が増加する。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・来客数は微増している割には売上が変わらない。しかし、高齢者を中心に健康に対する意識の高まりから、関連商品の売上が増加し、粗利が伸びる。
		旅行代理店（従業員）	・法人需要を中心に国内、海外の団体旅行が増加する。ただし、統一地方選後となる。
		住宅販売会社（従業員）	・今年に入り、民間金融業者の住宅ローンの金利がわずかながら下がったことと、春に向けて住宅を購入しようという客の動きが重なり、若干ではあるが良くなる。
	住宅販売会社（従業員）	・暖冬のお陰で冬場の着工が進み、住宅販売のピークが例年より1か月から1か月半ほど前倒し傾向にある。	
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・暖冬で足場が良いため客の購買量は多いが、これから急激に伸びる要素は見られない。
		百貨店（営業担当）	・暖冬の影響で、春物商品は実需期に前倒しとなり、期待できる。ただし、ヤングのファッションに関しては、減少した来客数の回復は見込めない。
		スーパー（店長）	・一品単価の低下が今後も続く。品質や品ぞろえなど、店の特徴を打ち出さない限り、業績向上は見込めない。
		スーパー（店長）	・暖冬傾向がこのまま続くと予想されるため、季節商材の販売は依然として厳しい。
		スーパー（総務担当）	・暖冬の影響で売上が伸び悩んでおり、この傾向はまだ続く。
スーパー（副店長）		・暖冬により、冬物衣料では重衣料がバーゲンになっても不振である。今後も季節感のなさや天候の異常が消費に悪影響を与える。	
コンビニ（経営者）		・来客数は2か月連続で前年を上回っており、この状態が当分続く。	
コンビニ（店長）		・客は好天の正月にお金を使ったせいで、これから先は財布のひもを現状のままか、若干固くするという感じで推移する。	
家電量販店（経営者）		・月末に発売されたパソコンの新OSについて、ソフトのみの販売は好調であるが、新OS搭載のパソコンは低調である。パソコン及び周辺機器の販売を盛り上げる決定打にならない。	
乗用車販売店（経営者）		・新型車の効果は以前に比べ短く、弱い。消費を押し上げるニュースや先行きの見える本格的な景気回復がないと当分は現状が続く。	
乗用車販売店（経理担当）	・2、3月に最需要期を迎えるが、新型車が出ても既販車が売れなくなるという循環の中で、状況はあまり変わらない。		
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・石油メーカーやディーラーが多過ぎる現状が変わらない。		
高級レストラン（スタッフ）	・3、4月の予約状況は例年並みで推移している。これだけ暖かいと花見シーズンがかなり早まり、春休みに重なる売上減少につながる。		

	一般レストラン（スタッフ）	・暖冬で灯油関係は値下げしているものの、野菜は過剰処分の影響で徐々に高くなっており、春先には不足のため更に高騰するとの見方もある。 ・大学生や高校生のアルバイトは、大型ショッピングセンターに取られるなど、ほとんど採用できない状況にあり、人手不足も深刻化している。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・利用客数の増加傾向が続く見通しである。	
	タクシー運転手	・客の会話では、この先の不透明感から夜の繁華街への外出を控えているように見える。タクシーの台数も多く、平日は依然として人出がないなど、売上はひどく落ち込まないものの、このままの低迷状態が続く。	
	タクシー運転手	・客の節約がとことん進んでいるが、タクシーの台数は増加し、売上は落ち込む一方である。	
	通信会社（役員）	・2月以降、ケーブルテレビの新たなキャンペーンの展開と並行して、録画機能付き端末の新規投入を予定しており、今後の需要増に期待している。	
	美容室（経営者）	・安売りの美容室の増加や、ドラッグストアでの安価な商品の影響で、厳しい現状がまだ続く。	
	住宅販売会社（総務担当）	・金利の上昇が見込まれるにしても、客の住宅購入を早めるインパクトとしては弱い。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・春にかけて近隣大型店の一部リニューアルが行われるが、商店街全体を盛り上げる起爆剤とはなり得ない。団塊世代の大量離職がどのような影響を与えるのか、不透明な部分が多い。	
	百貨店（売場主任）	・株価に上昇傾向が見られるが、サラリーマン世帯では事実上の増税が見込まれる。また「物」から「時間や趣味」へ移行する消費傾向が更に強まる。	
	百貨店（売場担当）	・単価の安い商品でも必要のないものは買わないという、客の動きが一層強くなる。	
	コンビニ（経営者）	・今年は実質的な増税の影響が主要な客である成年男性や主婦に及び、客単価が低下する。雑誌は立ち読みで済ませ、飲料はリーズナブルなパックジュースに移行する。	
	観光型旅館（スタッフ）	・1～2月の予約保有は前年を上回っているが、3月は前年並み、4月は大きく下回っている。	
悪くなる	その他レジャー施設（職員）	・客単価、商品販売数、来客数など、いずれの面でも下降傾向が見られる。	
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・おう盛な受注残による超繁忙はここ3、4か月は続く。今年の上半期は前年以上の受注が確保できる。
	やや良くなる	食料品製造業（企画担当）	・3月から発売される新商品と高付加価値商材の量産体制構築により、業績が拡大する。
		繊維工業（経営者）	・春物の動きがやや良くなっている上、非衣料の自動車関係も増加傾向にある。
		輸送業（配車担当）	・今月は稼働日数も少なく、前月に比べると売上は減少しているが、前年比では増加している。2月からは受注量も増える。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・世界的な暖冬の影響が注文の面でも出てきそうである。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・特に新製品が出るとの情報もなく、当面は現状のまま推移する。
		精密機械器具製造業（経営者）	・当社の受注増に対応する協力メーカーを探すなかで、多くの中小メーカーでは以前に比べ縮小均衡策に走っている様子がうかがえる。
		金融業（融資担当）	・ロシアの北洋材は中国からの引き合いが増加しているため、日本への仕入れが窮屈となり、仕入価格が上昇している。加えて、円安が価格の上昇に追い打ちをかけ、仕入業者の負担が大きくなっている。ただし、円安がこれ以上に進むとは思えないので、この2、3か月は足元の悪いままの状態が続く。
		司法書士	・企業関係では、売買等不動産取引の案件が少なくなっている。個人では、貸金業の総量規制の影響が心配される。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・2、3か月先の注文の入り方がやや悪い。
	悪くなる	建設業（経営者）	・公共事業費はピーク時の半分にまで削減され、年度末のゼロ国債、ゼロ県債も期待できない状況で、公共事業に依存している地方の土木業者は、目先の資金繰りのためにますますダンピングに走っている。業者数が減らないといわれる建設業界であるが、いよいよ我慢も限界となり、廃業や倒産による淘汰が加速し、地方経済に深刻な影響が出る。

雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・企業格差はあるものの、自動車関連、家電、工作機メーカーや新幹線事業がけん引者となる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣需要は若干多い気配だが、求められる人材の確保が間に合わない。特に技術経験者、即戦力者の依頼が多い。
		人材派遣会社（社員）	・求人数、求職者数とも現状のままで推移し、人材不足は当面続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月に比べ増加したが、新規求職者数も増加し、全体としてあまり変わらない。また、正社員の求人比率も伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	・求人の非正規型から正規型への移行は、ごく一部の小規模企業で見られる程度である。
やや悪くなる			
悪くなる	-	-	