

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	タクシー運転手	・忘・新年会シーズンに向かうが、飲酒運転の罰則が強化されたため、タクシーの利用が増加する。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・賞味期限の改ざんや食品の偽装など、食の安全・安心が大きく揺らいでいる。小売の立場でも製造責任の原点に立ち返り、消費者に対してきちっとした商品提案をすることが最も大切である。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・生活習慣病対策がいよいよ本格的に一般家庭にも広がることから、この需要が来店動機となり、売上の増加につながる。
		観光型旅館（スタッフ）	・10、11月の予約は前年を若干下回っているが、12月以降は本館、姉妹館とも前年並みの水準となっている。直前予約の動向に注目しながら、前年並みの予約を期待している。
	通信会社（社員）	・携帯電話の割賦販売方式が導入されるため、客の選択幅が広がる。	
変わらない		一般小売店〔精肉〕（店長）	・新製品の導入などで来客数の増加を期待していたが、現状の動きを見る限り、数字を下方修正しなければならない。
		百貨店（営業担当）	・秋冬物の立ち上がりの遅さから予測すると、特にファッション関係では秋冬物のピークをうまく乗り切れず、厳しい数字のままセールに突入するおそれがある。ただ、秋冬物をそれまで買っていない客がセールに集中することから、セール自体はそれほど落ち込まずに推移する。
		百貨店（売場担当）	・販売量は天候や気温などの影響でやや回復傾向にあるが、客の購買意欲に変化が見られない。
		コンビニ（経営者）	・来客数は増加しているものの、最近低下傾向を見せている客単価の推移が心配である。
		家電量販店（店長）	・年末に向けて、音響・映像関連商品は動くが、単価下落は避けられない。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格の値上げ、冬季ボーナスの見直しなど、生活に直結する不安が解消されていない。客の消費に対する欲求はまだまだ我慢できる段階であり、景気の押し上げは難しい。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型車の効果は当分続くものと期待しているが、降雪の時期が近づいているため、天候が気に掛かる。
		自動車備品販売店（従業員）	・車を取り巻く環境はまだ厳しい状況が続く。地上波デジタル放送の移行に伴い、客は家電商品への支出を優先している。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、新年会の利用客にプレゼントが当たるキャンペーンを新聞、雑誌、ホームページ等で告知しているため、12月の予約は例年より微増で推移している。
		スナック（経営者）	・原材料の高騰により、会社経営が厳しいという客の声が聞かれ、業種による格差も感じられる。
		観光型旅館（経営者）	・秋の行楽シーズンに入り、客は動き出しているが、宿泊予約日が週末に集中し、込み合う日と暇な日の差が激しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始の予約は低迷しており、見直しは厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・予約状況から見て、現状と大きな差がない。
		通信会社（役員）	・年末・年始を控え、例年ケーブルテレビ多チャンネル番組の視聴ニーズが最大となる時期に入るため、契約増に結び付く。
住宅販売会社（総務担当）	・諸物価の値上げなどにより、消費者は低価格帯の住宅を中心に検討している。そのうえ選択の際の態度もますます慎重となり、厳しい状況が続く。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・9月の売上減少が大きく響いており、この分を取り戻すのはなかなか難しい。11月末にはバーゲンに突入するため、利益確保が難しくなる。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・文具業界では来年1月からの値上げを取引先に案内しているが、販売量、利益面でますます厳しくなる。
		百貨店（売場主任）	・原油価格や原材料の高騰が小売価格に転嫁されつつある。消費者にとっては消費税率のアップなども含め不安材料が多すぎる。
		スーパー（店長）	・売上の前年実績維持は可能だが、利益率では大幅低下の可能性が大きく、経営は苦しい。さらに新規競争店が11月に2店舗オープンする。
		スーパー（営業担当）	・原油価格の高騰や穀物の世界的高値の影響から食品価格の値上げが予想されるため、客の消費が落ちる。

		コンビニ（経営者）	・ガソリン価格の高騰や最低賃金の上昇などから、経営内容の向上は見込めない。	
		コンビニ（経営者）	・12月以降、主力商品のパンや食材関係の値上げが予想され、ガソリン価格の上昇も止まらない。加えて、近くの大型公園の人出も少なくなり、売上は減少する。	
		衣料品専門店（経営者）	・秋冬物のシーズンに入って客単価が上昇したが、ガソリンや他の商品の値上がり等の影響から、客の財布のひもは固い状況のまま推移する。	
		乗用車販売店（営業担当）	・ガソリンの高騰により、高級車の販売に悪影響が出る。	
		一般レストラン（スタッフ）	・原材料の値上げが相次ぎ、経営を圧迫する。他社のように便乗値上げをするわけにいかず、利益を出すのは厳しい。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年好調だった製造業関係者の宴会が低調なことに加え、客室稼働率も低調に推移している。レストラン利用客数の前年割れが続いており、出口が見えない。	
		住宅販売会社（従業員）	・低所得者の住宅購入希望者が増えているが、住宅ローンが見合わせになるケースもあり、受注につながらない。また住宅動向は新築よりも増改築にシフトしてきている。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・ガソリン以外に、家計費の中で大きな比重を占める灯油の値上がりが目前に迫ってきた。食品の購入にブレーキが掛かり、スーパーにとって大きな痛手となる。	
		スーパー（総務担当）	・11月から年末にかけて値上げする食品が多いため、消費が落ち込む。また、石油製品の値上がりにより、客の購買態度に変化が生じ、売上が減少する。	
		住関連専門店（店長）	・新築・結婚件数の減少、年金問題などが大きな要因となり、更に買い控え傾向が強くなる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・原油高騰により原材料の不安定な状況が続いており、先の見通しが立たない。	
		一般機械器具製造業（総務担当）	・欧州や米国市場は良いが、国内市場が冷えている。全体としては変化なく推移する。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話向けの電子部品の受注は年末まで現状のまま推移するが、1月以降は不透明である。	
		通信業（営業担当）	・設備投資は10月前半まで好調だったが、年末に向けて電話機などの更改を控える動きが出てきている。光回線の技術ばかりが先に進み、利用者側がついていけないのか、先が見えない状況にある。	
		金融業（融資担当）	・自動車、電機など一部の業種のみ好調であるが、個人消費は相変わらず横ばい状態で推移する。	
		司法書士	・中小貸金業者の資金のひっ迫が更に進んでおり、多重債務問題の深刻化が予想される。	
		やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・原油価格の高騰により、原材料、燃料のコストアップが懸念される。さらに消費に力強さが欠けることから企業経営に悪影響が出る。
			繊維工業（経営者）	・衣料関係の落ち込みを非衣料関係でカバーしているが、今後もコストアップの影響で厳しい。
		輸送業（配車担当）	・原油の値上がりによる輸送コストの上昇から、収益がますます圧迫される。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量はほぼ前年並みに推移しているが、折込チラシの柱の1つである通信販売系が減少傾向を示している。	
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・販売量の鈍化に加え、原料、包装資材および燃料費の高騰など、取り巻く環境はますます悪くなる。	
		建設業（経営者）	・石油製品の更なる値上げによる材料費、運搬費などの増加と、収まる気配のないダンピング受注とのダブルパンチで、地方の建設業者のほとんどは利益を上げることができなくなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・紹介予定派遣を希望する求職者が少しずつ増えているが、技術や経験を問われるため、採用は厳しい。	
		人材派遣会社（社員）	・企業からの求人は順調で、今後の大きな変動は考えにくい。一方、人材不足は依然として続く。	
		職業安定所（職員）	・9月の有効求人倍率は1.56倍と上昇傾向で推移しているが、正社員に限ると0.8倍と1倍を切る状況が続いており、改善の兆しが見られない。	

やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求職者数が増加傾向であるのに対し、新規求人数は減少傾向で推移している。この結果、有効求人倍率も下降傾向にある。
悪くなる	新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・原油の高騰などが仮に上げ止まったにしても、地方ではこの影響を長く引きずる。