

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	コンビニ（経営者）	・客単価、来客数ともにやや上向き状態にある。
	変わらない	商店街（代表者）	・個人消費にかかわる可処分所得の減少が税制面などで生じるため、今後とも消費の拡大は難しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・来客数、売上ともにかなり上向きになっているが、客の奪い合いで客単価が上がらない。引き続きこのままの状態で推移する。
		百貨店（営業担当）	・全体的にファッション性の高いブランド品が多少動き始めた時期もあったが、民間ボーナスが支給された12月中旬以降、この動きがびたりと止まった。客は吟味に吟味を重ねて物色しても、結局は商品を買わないという厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・これから冬物セールの時期に入るが、客の慎重な買物態度は変わらない。また、セールの時期が昨年より早くなり、同時に春物のプロパー商品の立ち上がりも早まるが、今必要とする物以外は買わないという客の態度に変化はない。
		スーパー（店長）	・来客数は増えつつあるが、買上点数は伸びないという状況が続いている。客は必要な物を必要な時だけ購入するため、来店頻度は高まるものの、客単価が伸びない状態が更に続く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数、買上点数の減少がまだまだ続く。
		家電量販店（店長）	・食器洗い機やIH（電磁誘導加熱）クッキングヒーターなど、新しい商品も登場しているが、それにも増して既存商品の落ち込みがひどい。
		乗用車販売店（経営者）	・ニューモデル車の発表の反応も期待したほど盛り上がっていない。
		乗用車販売店（経理担当）	・秋口に新型のRV車を販売したが、当社の中心車種である大型の高額車が最近の景気の影響を大きく受けて不振なため、前年実績のクリアに四苦八苦している。
		住関連専門店（店長）	・今月は来客数、売上ともに非常に悪いが、客は必要な商品については直前のぎりぎりの段階で購入しており、購買意欲はそれほど低下していない。
		一般レストラン（店長）	・年末から来店客の流れが明らかに変わり、外食の機会が減少している。客の非常に厳しい態度がこのまま続き、見通しは立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会と婚礼宴会は前年並みを見込んでいるが、観光客の減少と前年の2～3月にあった大型の団体利用が今年は見込めないことなどにより、宿泊部門とレストランの通常営業は前年を下回り、全体では減収となる見通しである。
		住宅販売会社（従業員）	・非常に元気をなくしていた地域の産業でリストラの効果が上がり、また開発した新商品が好調であるなど、少し明るい兆しが出始めている。
		やや悪くなる	百貨店（営業担当）
	スーパー（店長）	・生活防衛の意識は更に強くなり、買上点数も増えず、客単価は前年の水準にまで戻らない状態が続く。販売促進の費用と効果が連動しない状況が続く。	
	スーパー（営業担当）	・客は適量のパックで必要最小限の量しか買わないため、一品単価は低下する。また、客はチラシを見ながら周囲の競合店などに買い回りをしたうえ、1円でも5円でも安く買おうとしている。	
	家電量販店（経営者）	・パソコンの動きが一向に良くならない。それに伴いプリンターなどの周辺機器やソフトなどの関連商品も全く不振であり、先行きの見通しも厳しい。	
	自動車備品販売店（従業員）	・消費者は本当に必要な物しか買わないという傾向が続く。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・石油業界の過当競争と元売りの仕切り価格の格差が解消する兆しが見えない。		
高級レストラン（スタッフ）	・現在の予約状況から判断して厳しい。		
観光型旅館（スタッフ）	・前年に比べて予約の発生が遅くなっている。また、12月中旬の予約件数は前年に比べて悪化している。		

		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門の新年会予約状況は順調であるが、単価の低下や来客数の減少傾向に加え、レストランの予約状況は今一歩のため、売上の減少が予想される。
		タクシー運転手	・県庁が市の郊外に新築移転し、1月から業務を開始する。県庁職員及び関係者約4,500人が中心部から遠ざかるため、繁華街は戦々恐々としている。
		通信会社（営業担当）	・法人契約先から、経費削減のためにプランの見直し要求や解約依頼が目立っており、この動きは今後も続く。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・新しい県庁舎のお披露目オープンの際に周辺では大変な賑わいをみせたが、反対に中心部は一段と冷え込みが厳しい。
		コンビニ（経営者）	・客との話から、また当店や競合店の売上状況からみても、良くなる材料が全くない。
		スナック（経営者）	・来店客の勤務する製造業では「今後更に2、3割のコストダウンを図らなければならない」という話も聞かれ、先行き楽観できる見方はできない。
		テーマパーク（職員）	・旅行会社の先行きのツアー設定本数が前年に比べて少なく、達成率も悪い。企画担当者話では前年同月比で2ケタ以上の落ち込みが予想されるなど募集状況も悪く、また個人客の予約も前年の6割程度にとどまっているという。
		設計事務所（職員）	・今までは提案案件や保留案件など将来受注につながる物件をそれなりに保有していたが、これらの予備軍がいよいよ途絶えてきたため、先の見通しが立たない。
		住宅販売会社（従業員）	・公務員関係者を除き、民間会社関係の住宅需要はほとんどなくなっている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・3、4か月先の受注が以前に比べて少し出始めた。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・従来品の増産は一時的なものと思われるが、新製品の動きが徐々に活発になっている。
		不動産業（経営者）	・1、2月の受注契約が入り、また新たな仕事の情報依頼も出てきている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・相変わらず受注状況が読めず、非常に厳しい状態が続く。
		建設業（経営者）	・2、3月は年度末のため公共事業を中心としてそれなりに仕事は忙しくなるが、新年度の4月以降は公共事業が更に減少し、非常に厳しい状況がこのまま続く。
		輸送業（配車担当）	・荷物量及び料金ともに下げ止まりがなく、周囲に良い材料がみられない。
		通信業（営業担当）	・毎月の携帯電話の使用料は減少するが、カメラ付き携帯電話は好調な売行きを持続する。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・スポーツ用品、衣料品、食料品など日常の身の回り品を扱っている大型店から小売店に至るまで、生き残り合戦が激化している。
		司法書士	・商業登記分野で新しい営業目的の追加などの相談を受けることが多くなったが、積極的な事業展開を新たに行うためというよりも本業が振るわないからという態度にみえる。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・当業界の中では上向きになる材料が見当たらない。販売価格も下げ止まり感がなく、この傾向は新年も続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・国内市場では10、11月に比べて引き合い件数が15%前後増加しているが、年末に正式受注が決まらず越年している最大の理由は金融の問題である。恐らくこれが今後大きく足を引っ張ることになる。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・販売価格の引下げ時期が前倒しにされ、また引下げ幅も更に拡大する。
		建設業（総務担当）	・依然として低価格の見積りや入札がエスカレートしており、同業者間で体力の消耗が更に進む。
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）	・30～40歳の女性の一般派遣は好転しないが、60歳以上の高齢者の派遣に動きが出始めている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業には新年度まで採用を手控える姿勢がみられ、発言も抑制気味である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業の求人は即戦力の中途採用にシフトしており、新卒者にとって厳しい雇用環境は当面変わらない。内定率は全体で前年比2ポイント低下しているが、特に女子学生は7ポイントの低下となり、非常に厳しい。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・来年2、3月に大手企業を中心に雇用調整が行われるため、中高年者を中心に新規求職者の増加と滞留が懸念される。	

	職業安定所（職員）	・今月の求人数は伸びているが、条件のミスマッチから求職者が滞留傾向にあり、更にリストラによる離職者が増加しているため、雇用情勢は改善の気配すらみえない。
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人ニーズの高かった業種に陰りが出てきており、それに代わる業種もみられない。