

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	通信会社（社員）	・年末商戦と新機種の発売を控えている。		
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・12月から国内牛肉の個体識別番号がついたトレーサビリティ（生産流通履歴）がスタートし、客から信頼されるサービスが提供できる。		
		スーパー（店長）	・客は買いたい商品が提供されていないため買わないだけで、消費者ニーズに合った商品に対しては強い購買意欲を持っている。		
		衣料品専門店（経営者）	・昨年12月は通行客が少なかったが、今年は各商店によって趣向をこらしたクリスマスなどのイベントが数多く開催されるため、かなり期待できる。		
		タクシー運転手	・タクシーの新規参入や増車の動きは止まったように見える。客からは「今年1年は自然災害など良くないことが多かったが、来年は明るい年を期待して新年会は活発にやりたい」という声が多く聞かれる。		
		住宅販売会社（従業員）	・地元では大型住宅が多く、リフォームへの問題意識を持っている50、60代の夫婦2人の客が多い。従来は設備の更新が多かったが、これからは安全で健康な老後の生活を考えて住宅の改造が増加し、金額も大きくなる。リフォームの先行きは明るい。		
変わらない		商店街（代表者）	・暖冬の長期予報が出たため、商店街全般に冬物の売行きに対し懸念がある。		
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・建物の工事計画が少ないため、机や椅子など備品の納入が進まない。ただし、個人病院では計画が増加している。		
		百貨店（売場主任）	・春の紳士物は消費者マインドの冷え込みから、購入単価が上がらず、商品の購入にも時間がかかる。		
		スーパー（副店長）	・気温が若干冷え込んでも、客の冬物への関心は低く、消費ムードはなかなか上昇しない。		
		コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキの早期割引の期限は11月末であるが、予約状況は昨年より悪い。 ・客は商品の賞味期限切れなどに対応するため、当面欲しいものだけを買って帰る。		
		家電量販店（経営者）	・暖冬が予想されるため、冬物季節商品の売行きが全く期待できない。		
		家電量販店（店長）	・地元で地上デジタル放送がスタートし、関連の家電が増加すると期待したが、現時点では低迷している。今後もこれに代わる商品がない。		
		乗用車販売店（経営者）	・積極的な販促活動の効果がなかなか表れず、市場は冷え切っている。		
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が減少し、車の販売台数が少しずつ落ちているため、前年と比較して厳しい。		
		高級レストラン（スタッフ）	・今年の忘年会の受注は例年よりも早く、単価も上昇しているが、年明けの新年会の受注は減少している。		
		一般レストラン（店長）	・これからの忘・新年会などの予約状況はあまり良くない。		
		スナック（経営者）	・個人商店主などから「ギリギリの状態で踏ん張っている」というため息が聞こえており、期待が持てない。		
		観光型旅館（経営者）	・自然災害等の影響で、忘・新年会の予約は前年に比べて大変悪い。個人の予約発生も期待したほど伸びてこない。		
		観光型旅館（スタッフ）	・北陸では12～3月は来客数が減少するという季節的要因もあり、売上は減少する。3月までの予約保有は前年を若干下回っており、この先の経営状況は厳しい。		
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの通常営業は、12月から前年ヒットした企画商品の販売が始まることから来客数の増加を見込んでいる。しかし、一般宴会の伸び悩みなどにより、全体では前年並みとなる。		
		タクシー運転手	・これから忘年会シーズンを迎えるが、飲食店ではPRに努めているものの、予約状況はまだ少ないと聞く。		
		テーマパーク（職員）	・2、3か月先の予約状況は今月と同程度であり、先行きは変わらない。		
		住宅販売会社（従業員）	・冬場は客の動きが比較的鈍く、また年末年始をはさむため、ややペースダウンする。		
		やや悪くなる		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・競合店との価格競争がますます激しくなっている。客も特売品ばかりを買い回っており、店内では客の作った各店の特売品リストのメモをよく見かける。

		百貨店（営業担当）	・冬物の婦人コートの販売は、暖冬のため前年の70%で推移している。各メーカーではコートの作り込みを抑制しており、年明けから婦人衣料のセールを行っても、コートの商品量を確保することは難しい。また、セール直後に高単価の重衣料を投入しても販売は厳しい。
		百貨店（営業担当）	・消費マインドがすぐに回復するのは難しい。11月は年末年始に向けて旅行関連商品がよく動く時期であるが、今年の売上は前年の6、7割にとどまっている。新潟県中越地震を中心とした世情不安により、消費者の購買意欲の減退が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・気温の影響で冬物の動きが大変鈍くなっており、また昨年のニットやダウンコートなどのヒット商品に代わるものが特に登場していないため、数字が伸びない。このままいくと、2、3か月先は春物の立ち上がり及早まる可能性があるが、特に若い年代層でシーズンレスの服装になってきているため、春物の動きも期待できない。
		スーパー（店長）	・食品スーパーでは野菜の高値が続いている。卵や牛肉に加えてガソリンや灯油の値上げが家計を大きく圧迫している。今後、福井の水害や新潟県中越地震の影響も少なからず表れる。
		美容室（経営者）	・現在でも美容業界は不況であるが、来年に入ってから減税の取りやめや収入の不振などから、客のマインドに影響することが心配である。
		設計事務所（職員）	・新潟県中越地震の発生により、安全性の確認や補強、改修などの照会、引き合いが多いとみていたが、予想以上に少なかった。この先も暗い状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・DMなどに対する反応が非常に悪い。暖冬のため、季節的要素に訴えても、客の胸に響かない。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・中心部で再開発が進展しないと、再浮上できない。客の声援を受けて、個店が単独で健闘するだけでは乗り切れない。
		コンビニ（経営者）	・競合店のオープンや道路工事による交通渋滞の影響が続くため、売上の回復は先になる。
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）	・在庫調整のため、従来品の受注増は期待できないが、新規の製品がかなり入っており、期待できる。
		不動産業（経営者）	・2、3か月先の交渉を客と行っており、若干動く見込みがある。
	変わらない	化学工業（営業担当）	・最近、配置薬市場では廃業やM & A（企業の合併・買収）が特に多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・12月以降、大口取引先2社の受注が大幅増と大幅減に振れるため、先がなかなか読めない。製造工程の一部人員の余り現象や物流への変更対応等でコストアップとなり、売上は伸びても利益は出ない。
		輸送業（配車担当）	・全体的に物量は増えず、価格もそれほど上がらない。原油の高騰などから経費が増大するため、先行きに不透明感がある。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場では好材料がなく、このまま推移する。
		通信業（営業担当）	・インターネット接続回線はある程度伸びているが、高額な電話交換機の受注数は今月中旬から極端に落ちているため、全体として先行きは変わらない。
		司法書士	・不動産取引全体の減少や会社の商業登記分野での相談内容からみて、景気の上昇は感じられない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・円高が進んでいるため、見積を出してもなかなか成約に至らず、この先は厳しい。
精密機械器具製造業（経営者）		・ここ数年の傾向をみると、年明けの眼鏡の受注は増えているが、来年1～3月は従来に比べて受注減が予想される。さらに価格が多少下がっているなかで、安くても無理に受注しているメーカーがみられるため、今後3～6か月間に何社かが廃業や倒産になるという見方も出ている。業界は悪い方向に向かっている。	
建設業（総務担当）		・大手建設業者を除き、地方では期末に向けて受注量の確保に走るため、価格面の競争がますますエスカレートする。	
悪くなる	建設業（経営者）	・12月末工期の公共工事が終われば、各社ともに1、2月の手持ち工事が減少する。また、今年は暖冬が予想され、技能者を除雪に向けることが少なく、経営は厳しくなる。	
雇用	良くなる	-	-

関連	やや良くなる	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 求人広告の取扱件数は昨年 8 月から連続して前年の100%を超えている。伸び率は少しずつ弱くなっているが、増加傾向が続く。
		職業安定所 (職員)	・ 不良債権処理も進み、しばらくはこのまま求人増加が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	・ 派遣社員の要請は堅調であるが、正社員からのシフトが目につき、求人増加の実態は非常に不透明である。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・ 学生の卒業等による季節的なアルバイト求人が増加し、アウトソーシング事業者による求人募集も積極的に行われるが、依然として求人のニーズには偏りが出る。
		職業安定所 (職員)	・ 非正規型以外の求人は増加しない。
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	