

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）	・携帯電話の販売台数の増加が期待できる。		
		百貨店（営業担当）	・2、3か月先は春物のピークとなるが、現在既にスプリングコートなどの下見がヤング層で始まっており、コートを中心としたアウター関係の販売が多少見込めるため、客単価が上昇する。		
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビ、DVDレコーダーが引き続き好調で、来年も新商品の発売や買いやすい価格設定などにより期待できる。		
		乗用車販売店（総務担当）	・3か月後は年間最大の需要期であるが、当社では販売中の新型車に加え、これから別の新型車も登場するため期待できる。		
		住関連専門店（店員）	・売上全体の柱となっている家具部門が9月以降4か月連続で安定した売上を確保しているため、今後に期待できる。		
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・依然として小売の環境は厳しいが、客は「要るものは買う、欲しい物は買う」という傾向が強く、買上点数は減少しているものの、客の要望商品をきっちりそろえれば消費は上向く。		
変わらない		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・年初から愛知万博の影響が出始め、観光客がかなり減少する。		
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・3月の年度末に向けて若干の需要は出るが、競合他社との価格競争や原料の鋼板価格の1月からの値上げなど厳しい状況が続く。		
		百貨店（売場主任）	・消費者の動向は非常に冷え込んでおり、1月からクリアランスに入るものの、買い方が非常に厳しくなる。		
		百貨店（営業担当）	・衣食住の中で、食と住は生活を良くしたいという消費行動がみられる。しかし、直近の天災の影響で海外旅行の需要が若干減ることが懸念され、全体としてはまだ厳しい状態が続く。		
		スーパー（副店長）	・前年に比較して来客数が上回り、客単価が下回るという傾向が継続する。客は本当に必要な物しか買わない。		
		コンビニ（経営者）	・1年前に始めた酒販売の効果も一巡し、クリスマスケーキの売上も前年よりダウンしており、先行きは苦しくなる。		
		衣料品専門店（経営者）	・最近、来年の増税など景気の先行きにマイナスとなるマスコミ報道が多いため、できるだけお金を使わないようなムードが客に少しずつ出ている。		
		家電量販店（店長）	・デジタル家電は期待されているが、今後価格の低下がある。また、洗濯機や冷蔵庫などの売上はダウンする。		
		家電量販店（店員）	・単価の低下はあるものの、売上はあまり変わらない。		
		乗用車販売店（経理担当）	・新しい小型車が売れており、1月以降は販売台数で前年比増加するが、売上金額で同減少する。		
		乗用車販売店（営業担当）	・従来に比べて、客の決断が長期化している。		
		自動車備品販売店（従業員）	・客にはまだ先行き不安があるため、財布のひもは緩まない。		
		一般レストラン（店長）	・予約の動きから判断して、あまり変わらない。		
		一般レストラン（スタッフ）	・サービス券を発行している期間の売上は前年に比べて15%増加したが、終了後の落ち込みが大きい。		
		観光型旅館（経営者）	・個人客を中心に、来客数は1月、2月と昨年並みに戻りつつあるが、ビールの仕入価格の1割値上げが心配である。特に宴会は飲み放題が主流になっているため、利益の圧迫が懸念材料となる。		
		観光型旅館（スタッフ）	・12月の実績は前年を大きく下回ったが、1～3月の予約も前年を下回る状況で推移している。大口団体、個人の予約も弱含みであり、現状が続く。		
		通信会社（営業担当）	・1月はあまり良くないが、2月後半から3月にかけて進学、入学の時期となり、携帯電話業界にとっては上向く。		
		住宅販売会社（従業員）	・台風による住宅の修理が11月で終了したが、現在でも災害対策のリフォーム案件が動いている。設備の更新ではなく、生活上の安全確保に向けたセールスの展開が可能である。		
		やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・客が春先にぜひ欲しいと望む商品を守る側で見いだせないため、先行きの動向は厳しい。
				スーパー（総務担当）	・暖房用品や防寒用品の売行きが非常に悪い現状からみて、値下げをしても1～2月は不振が続く。

		スナック（経営者）	・現金で支払う客が来店しなくなりつつある。また、来年に向けて警戒心を持っている企業人を見ると、ますます景気は引き締まる感じがする。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会は1年前に実施された大型宴会に代わるものがなく、減収の見込みである。レストランの通常営業でもレストランごとの利用客の増減が大きく、不安定な状態にあり、減収の見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は今月に比べて低調に推移している。
		旅行代理店（従業員）	・世界規模の大災害で、旅行は一服ムードになる。
		競輪場（職員）	・来客数は10、11月と次第に減少しており、大口の車券購入客も少なくなっている。
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・競合店のオープンや道路の渋滞状況は3か月先までは解消されず、売上の改善は先になる。
		テーマパーク（職員）	・3月から開催される愛知万博の影響で、大阪、名古屋方面からの来客が相当落ち込む。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	不動産業（経営者）	・売り物件が多少そろってきたため、期待感がある。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・引き合い件数は若干減っているが、受注量はほとんど変わっていない。全体的に1～3月は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・生産高は高い水準のまま推移し、景気動向に変化はないが、取引価格の引下げ要求が大きいいため、損益的には悪化する。
		輸送業（配車担当）	・当分はプラスの要因が全くなく、原油高によるコストの増大が業界にとって大きく響く。
		通信業（営業担当）	・通信は次第にIPと光ファイバーに移行するが、このPRを通じて新しい需要が喚起される。また、今後固定電話から携帯電話へのシフトが更に進む。
		金融業（融資担当）	・製造業の設備計画にやや一巡感がみられる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・2、3か月先に新規出店する客がなく、受注量は変わらない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・取引先では在庫の圧縮を積極的に進めており、受注の先行きは厳しい。
		建設業（総務担当）	・受注価格競争がますますエスカレートしており、今後も適正価格での受注が困難な状況が続く。
輸送業（配車担当）		・運賃が上がらない中で燃料費等のコストが上がるため、ますます厳しくなる。	
司法書士		・債務整理のための不動産処理などの案件はあるが、景気上昇につながる新規案件や物件取得はみられない。	
悪くなる	建設業（経営者）	・来年の2～3月は公共工事がほとんど発注されず、また前倒しで発注されても地元の業者が多少でも潤うような量ではない。また、今冬は雪が降らないという予報があるため社員を除雪に回すことができず、大変厳しい状況になる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・今後、金融機関の不良債権処理はほぼ一段落する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・製造業からの求人が最近目立つが、その他の業種に動きはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・11月、12月と求人件数の伸びが徐々に弱くなっている。
		職業安定所（職員）	・紹介件数及び就職数は前年同月比で3.0%増加しているが、内訳としてはパート就労が増えていることから、本格的な回復には至らない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・雇用を増加しようとする業種が少ない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・2、3か月後は一時的なアルバイト求人の増加は予想されるものの、今月に入って今まで好調だった派遣、請負業の企業から広告費削減の動きがみられる。
悪くなる	-	-	