

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	-	-
		百貨店（営業担当）	・「食」や「住」など、暮らしに対する上質志向は今後も続く。ファッションでは従来の汎用性の高いカジュアル志向から、着飾るエレガンススタイルへのシフトが活発化する。
		乗用車販売店（経理担当）	・1月の初めから販売する新型車はやや小型の部類であり、最近の顧客ニーズに合っているため期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・地元における製造業を中心とした産業が好調なため、客の購買動向も上向き傾向である。
		通信会社（営業担当）	・1月はあまり変わらないが、2～4月は新入学の学生らが買いそろえる時期であり、加えて新機種の登場で売上は伸びる。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・新年になると、消費税の議論が活発化し、家づくりを目指す需要層の動きが速くなる可能性がある。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・新商品の導入等によりリピート客は増加しているが、好天による売上げ増がかなりの部分を占めているため、今後大きな期待はかけられない。
		百貨店（営業担当）	・駅前にオープンした大型店舗の影響が特に若い客層のフロアで続いている。また2、3か月先の冬物セールと春物プロパーの端境期には商材的にも弱く、引き続き売上は伸び悩む。
		スーパー（店長）	・企業間競争は経費投入による集客対策に向けて更に激しくなると予想され、売上が前年実績を下回る危険性は依然として高い。
		スーパー（営業担当）	・原油高騰の影響により、消耗品を含めてポリエチレンやラップ関係は単価を上げて対応せざるを得ない状況である。
		スーパー（副店長）	・初雪の遅れ、暖冬の影響で、前年に比べ冬物商材が衣料品を中心に大苦戦している。このような状況が継続する。
		コンビニ（店長）	・利益率の低い生活必需品や食品などは売れているが、生活に余裕をもたらす利益率の高い商品はあまり売れていない。このような現状から、先行きの上昇は期待できない。
		家電量販店（経営者）	・長期にわたり低迷しているパソコン及び関連商品は新基本ソフトの発売とともに売上を伸ばすが、長続きしない。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格は下降気味であるが、企業の業績向上に寄与する段階まで下がっておらず、まだ時間が掛かりそうである。買い得感のある限定車や新型車が多少けん引していくが、反応は鈍いまま推移する。
		乗用車販売店（総務担当）	・12月に高級新型車が発売されたが、価格帯がやや高めのため、大きな販売台数は望めない。一方、来春には主力車種のモデルチェンジが控えており、新型発売前の買い控えによる需要の落ち込みが懸念される。年間最大の需要時期に入るが、苦戦しそうである。
		自動車備品販売店（従業員）	・好調な企業業績が消費者にまで還元されておらず、消費活動に反映されるまで時間が掛かる。
		住関連専門店（店長）	・来年から定率減税の廃止があり、新築住宅や婚礼の需要が大きく伸びるとはとても考えられない。
		観光型旅館（経営者）	・予約の集中する日と暇な日の格差が大きく、特に平日の集客が思わしくない。
		観光型旅館（スタッフ）	・1、2月までは予約保有が前年を大幅に上回っているが、3、4月は良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約は前年以下で低調である。
旅行代理店（従業員）	・暖冬の好影響が期待できる。海外旅行では特に上海向けの期待が大きい。		
通信会社（役員）	・県内全体の新規のケーブルテレビ契約数は、上半期から前年を下回る状況が続いている。当社は12月に入り例年の勢いが戻ったとはいえ、今後の推移は決して楽観視できない。		
住宅販売会社（従業員）	・一戸建て住宅の伸びが賃貸及び分譲マンションに比較して鈍い。		
住宅販売会社（総務担当）	・暖冬傾向で工事の進ちょく状況は良好であるが、1月から定率減税の廃止による所得税の増額など、個人消費に与える影響が不安材料である。		

	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・例年12月は年度末の3月に向けて見込み案件が見えてくる時期であるが、今年は役所では予算縮減のため先行きが不透明であり、業績が好調と思われる民間企業からも明るい情報が聞こえてこない。
		百貨店（売場主任）	・所得格差がますます大きくなり、定率減税廃止などで一般サラリーマンの可処分所得が減少する。
		百貨店（売場担当）	・防寒衣料の動きは予想以上に悪い。暖冬の影響もあるが、今後の販売量に期待できない。
		コンビニ（経営者）	・秋ごろまでは、収納代行サービスを利用する客はジュース1本、ガム1個でも買っていたが、最近は買物をせずに店を出る客が増えている。消費者にはますます必要な物しか買わない傾向が見られる。
		スナック（経営者）	・客の職種にもよるが、やはり建設関係では厳しい現状を耳にする。一方、好調な企業の客でも先行きを警戒している様子を感じられる。
		旅行代理店（従業員）	・個人消費に陰りが見え始めており、採算を度外視した安い旅行商品が出回ることから、各社の体力勝負になる可能性がある。
		タクシー運転手	・新年会等が開催されても暖冬傾向が続くと、タクシーは暇になる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の番号ポータビリティの好影響が低下する。
		競輪場（職員）	・12月は1日当たりの入場者数や売上が3か月前との比較で2けた台の大幅増となったが、一方で1人当たり売上単価は8%低下しており、12月の高水準がこのまま続くとは思えない。
		悪くなる	商店街（代表者）
		住宅販売会社（従業員）	・合板、フロアなどの建材の単価が上昇するため、建物全体の金額が上がり、客の動きが鈍くなる。加えて、住宅ローンの金利も上がる傾向にあり、住宅ローン控除額も減少することから、住宅建設はますます厳しくなる。
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）	・電子部品の在庫調整が終わる兆しが見える。
		司法書士	・多重債務関係では、過払い金返還請求が多く、破産・民事再生案件が減少している。商業登記関係では会社設立が増えてきており、明るい兆しを感じられる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・食品の需要は衰えることはないが、平均販売単価が上がる材料が見当たらない。やはり、高付加価値商材の開発による商品提案を行うことが決め手となる。
		繊維工業（経営者）	・現在は堅調に推移しているが、世界的な暖冬の影響もあって、防寒衣料の先行きに不安を感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・最近は納期が更に伸びている。受注残は前年に比べ5%程度減少しているものの、高原状態のまま推移しており、現状が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・直近の受注・販売動向から見ても、毎月の変動は小さく、今後2、3か月間で急な変化は起きない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・当社ではこれから若干増産の体制に入るが、原材料サプライヤーの話では、年明けに向けた地元眼鏡産地への材料供給量は従来に比べかなり少ないという。
		輸送業（配車担当）	・今後、燃料費等が急激に下がるとは思われず、コスト削減が困難な現状から見て利益の確保は難しい。
		通信業（営業担当）	・IP電話の需要もスローダウン気味で、電話機などの設備投資も手控え状況となる。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・競合各社では受注量が前年を下回るところもあり、トータルでは横ばいで推移する。	
やや悪くなる	建設業（経営者）	・長引く公共事業の削減で、各社とも翌年への繰越工事量が前年よりも更に減っている。資金繰りに苦しむ業者が多くなり、年度末を過ぎる4月ごろに、倒産が多くなるおそれがある。	
	金融業（融資担当）	・12月に入り、地元では倒産が何件か発生している。大都市の上場企業と異なり、地元の中小企業はまだ予断を許さず、むしろ若干悪くなっていくおそれがある。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・工事採算より受注量の確保を優先する業者もあり、価格競争はますますエスカレートする。先行きに改善の余地は見当たらない。	
雇用	良くなる	-	-

関連	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・相変わらずスキルのある人材確保が厳しく、クライアントとのミスマッチが続く。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は多いが、いざ採用となるとハードルがかなり高く、なかなか決まらない。ミスマッチは今後も続く。
		職業安定所（職員）	・非正規雇用求人は相変わらず半数近くを占めており、正社員雇用を求める失業者の就職は今後も厳しい。
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業からの求人が少人数化していることや、求人の職種が介護、飲食サービス等に偏っていることなどから見て、報道されているような景気回復の実感がない状態が続く。	
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・雪の影響で流通や一般消費者の動きが鈍り、情報誌の購読部数に影響が出る可能性がある。	
悪くなる	-	-	