

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	一般小売店〔鮮魚〕 （従業員）	・能登半島地震の2次的被害から徐々に脱してきている。飛躍的な改善は見込めないものの、これ以上は悪化しない。
		通信会社（営業担当） 住宅販売会社（従業員）	・年末年始の集客増に加え、新商品の発売予定がある。 ・子どもと一緒に暮らすために、2世帯住宅を求めている団塊の世代が増えている。このため、少し大きめの土地や住宅の取得が多くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・百貨店を核とする大型再開発ビルの集客が安定してきているが、各店舗や通りではプラスアルファの魅力に乏しい。
		百貨店（営業担当）	・セールの時期になっても、安いだけでは売れない。良い商品は定価販売の時期に売れてしまうため、セールの際に良い商材をどれだけ手配できるかが問題である。
		コンビニ（店長）	・前年に開始した酒類販売による売上増が当面は持続する。
		家電量販店（経営者）	・客単価が低下傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	・一般庶民にとって、節約以外の生活防衛策が見当たらない。フェアなどの販促活動も空振りが続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量、乗客数は現状のままで推移する。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、新年会は300万円相当の景品を用意し、パンフレットの郵送と訪問営業を行っている。現時点では例年並みの受注である。
		スナック（経営者）	・原材料の値上げなどがあり、企業経営の先行きは厳しい。経費の節減に向けて、ますます社内の締め付けが強くなる。
		観光型旅館（経営者）	・原油高に伴い、燃料費はもちろん一部食材でも値上げが行われているが、宿泊料に上乗せできないため利益が削られる。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約保有を前年に比べると、12月が若干マイナス、1、2月は若干プラスと3か月平均では前年並みとなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客に回復の兆しが見えてこない。宴会の受注件数も伸び悩んでいるなど、今後は厳しい。
		タクシー運転手	・燃料費が高騰し、12月に廃業する同業者もいる。タクシーの運賃値上げが実施されたが、決して楽観できる状態ではない。
		通信会社（役員）	・年末に向けて、ケーブルテレビのデジタルサービス契約数の増加傾向が見られるが、確かな動きとなるか否かはしばらく様子を見る必要がある。
	競輪場（職員）	・3か月前と比較して、1日当たり売上高は減少しているが、前月との比較では増加しており、当面は現状維持で推移する。	
	美容室（経営者）	・地方の不況感は数年前から続いており、急に消費マインドが変わるとは思えない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・全国的には、例年になく早い時期に大雪になった地方もあり、今年は雪の多い冬になる可能性がある。燃料費も上がっており、そのしわ寄せが購買力の低下につながる。
		一般小売店〔精肉〕 （店長）	・新製品の導入などにより、乗客数の増加を図っているが、効果が出ない。郊外では大型ショッピングセンターが相次いでオープンし、乱立気味のため集客は厳しい。
		一般小売店〔事務用品〕 （営業担当）	・年が明けると、当業界では石油高騰の影響を受けて販売商品の値上げが予定されており、また建築基準法改正による建築着工の遅れも影響するなど、ますます悪くなる。
百貨店（売場主任）		・原油の高騰、株価の低迷から、男性の消費意欲がシビアになっている。	
百貨店（営業担当）		・原油高騰の影響を受け、メーカー側では上質のファッショントレンド商品について出荷を抑えめにする傾向が見られる。したがって、客の購買意欲も盛り上がり欠け、消費より貯蓄に向かうおそれがある。	
スーパー（店長）		・年明けからの食品値上げに対応するため、客は早めに買い込むとみられるが、この需要は当面に限られる。	
スーパー（総務担当）		・商品価格が徐々に上がっているため、客は価格の動きに敏感になっている。今後、特売商品が売れる傾向が強くなり、景気が冷え込むおそれがある。	
スーパー（営業担当）		・ガソリン、灯油などの値上がりによる冬場の出費増が、食品の購入に悪影響を与える。	

		コンビニ（経営者）	・ガソリン価格が低下する兆しも見えず、業界における新規出店がまだ続くなど、売上は減少傾向で推移する。
		衣料品専門店（経営者）	・ガソリン値上げの影響が大きく、郊外店では客の駐車スペースにゆとりが生じている。
		乗用車販売店（総務担当）	・例年、12月から1月にかけての販売は落ち込む。加えて当社の新型車効果も落ち着き、収益は赤字ずれずれになる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリン、灯油、光熱費などの値上げにより、客は家計費を節約している。加えて、消費税値上げ前に大きな買物は済ませておこうとする消費マインドがあり、外食を抑える傾向にある。
		その他レジャー施設（職員）	・ガソリン、灯油の高騰により、生活費が増加し、趣味やレジャーへの支出が減少するおそれがある。
		住宅販売会社（従業員）	・広告の効果が年々低下している。住宅価格など販売のポイントが大きく変化しており、各社共にこの対応を模索している。
		住宅販売会社（総務担当）	・冬季の工事量を確保するために販促活動を展開しているが、客の動きも悪く、厳しい状況が続く。
	悪くなる	百貨店（営業担当）	・ガソリン、灯油代の値上げによる節約志向が強くなり、消費はファッションにまで回らない。12月はバーゲン待ちの客が多くなる。
		コンビニ（経営者）	・暖冬だった前年と異なり、今年は本格的な雪になるとの予報もある。このマイナス要因に加えて、食料品やガソリン、灯油などの値上げにより、消費は冷えてくる。
		住宅販売会社（従業員）	・原油価格の高騰が生活全般を直撃し、可処分所得の減少が長期にわたる住宅ローンの借入意欲に影響を与える。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・製造業界を中心に、電話系の設備更改の需要が若干増えている。またIP電話についてもようやく浸透してきた。
	変わらない	電気機械器具製造業（経理担当）	・携帯電話など一部部品では若干好調を維持できるが、家電製品、自動車関連の電子部品は横ばい又は下降となる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・個々の取引先で温度差があるものの、今後数ヶ月の全体受注量は、ほぼ現状維持で固まりつつある。ただし、それ以降はまだ不透明である。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・原材料、燃料の値上げラッシュに加えて円高状態になり、輸出商品の中で採算の厳しいものは、継続が難しくなりつつある。
		繊維工業（経営者）	・石油値上げ等による物価高で、消費者の生活が厳しくなっており、高い商品の売行きは非常に悪い。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・原油価格の高騰、急激な為替変動など、景気減速要因が大きくなっており、徐々にその影響が出てきている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・原油高による仕入価格の高騰やサブプライムローン問題などで景気が減速する雰囲気がある。このため設備投資意欲に陰りが出ている。
		輸送業（配車担当）	・原油高により燃料費が高騰し、収益の圧迫要因となる。
		不動産業（経営者）	・同業者も含め、不動産の問い合わせ件数が急激に減少しており、先の見通しが立たない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・原油高を始めとして、相次ぐ値上げが消費者の懐を圧迫している。販売店でも商品が売れないため、チラシの折込料などの販促経費を削減している。
		税理士（所長）	・原油や食料品の値上げがじわじわと広がっているが、売値に転嫁することが難しく、悪影響を受ける会社が増えている。また、エコ関連の紙パックやビニール袋などのメーカーでも先行きが不安定である。
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・2、3か月後の注文の入り具合が悪い。
		建設業（経営者）	・12月の更なる石油製品の値上げにより、建設資材、運送費など工事原価が上昇するが、設計価格への反映が後追いであるため、来年3月ぐらいまでの完成工事の採算は一段と厳しくなる。
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）	・1～2月は会社の業務量も落ちるため、派遣の需要件数は減少する。ただ、例年は新卒採用までのつなぎ需要も多い。
求人情報誌製作会社（編集者）		・派遣需要が増加し、新規雇用を考える企業が減ってきている。	

	職業安定所（職員）	<ul style="list-style-type: none"> <li>有効求人倍率は上昇傾向にあるが、依然として非正規求人の占める割合が大きく、雇用形態によるミスマッチが多く見られる。</li> </ul>
やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>原油価格の高騰により、雇用が抑制される。</li> </ul>
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	<ul style="list-style-type: none"> <li>広告業としては、すべての業種に波及する原油の高騰は大きなダメージとなる。企業、団体の経費圧縮には、広告費の削減が常とう手法である。</li> </ul>