

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）	・新しい携帯電話の発売予定があり、また販売価格が低下する。	
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種発売により、他の機種が値下げされるため、販売台数が増加する。	
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・来年1月から住宅ローン控除の延長・拡大が予想されるため、客の動きが活発になる。	
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・競合店の進出などで来客数が伸び悩んでいる。また不景気に関するマスコミ報道などの影響で、売上の増加は期待できない。	
		スーパー（店長）	・客は年末ボーナスを含め収入面で厳しい状況にあり、買物動向は上向きにならない。	
		コンビニ（経営者）	・店全体では高額商品が動かず、例えば100円均一商品など低価格商品のみが売れている。来客数は微増ながら、客単価は低下傾向で推移する。	
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界としてタスポ効果は依然継続する。クリスマスや年末・年始に掛けての販売促進で、売上は例年と同様に増加する。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・従来あまり景気に左右されなかった若年層（20～30代の主婦、独身者）にまで、買い控えの動きが若干出ており、この傾向は当面続く。	
		観光型旅館（経営者）	・個人向け商品の予約件数が、前年に比べ1割程度減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、レストランの忘年会・新年会の予約が低迷し、減収となる見通しである。	
		タクシー運転手	・客の節約傾向は続く。財布のひもは一段と固くなり、回復にはまだ時間が掛かる。	
		通信会社（営業担当）	・株価暴落の影響で来客数が減少し、売上も極端に落ち込んでいる。取引先の厳しい状況も伝わってきており、現状がこのまま続く。	
		通信会社（役員）	・総務省による地上デジタル放送のPR効果により、アナログ契約からの移行件数は増加傾向が続く。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・全体的な売上の不振傾向は今後も続く。
			商店街（代表者）	・世の中が明るくなるような話題もなく、消費に結びつく起爆剤となる商品も見当たらない。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）		・銀行の貸し渋りなどにより中小企業が倒産するおそれもあり、先行きが不安である。	
	百貨店（売場主任）		・先行きが不透明であり、またファッションにも大きな変化が見られないため、消費者にとって新しい物への興味がわかない状態が続く。	
	スーパー（店長）		・ボーナス支給額の減少により、客の買い控えが進む。	
	スーパー（総務担当）		・景気対策として定額給付金が支給されても、効果は期待できない。客はとにかく出費を抑えようとしている。	
スーパー（営業担当）	・客の生活防衛意識は更に強くなり、財布のひもは固くなる。不景気に関するマスコミ報道も影響する。			
コンビニ（経営者）	・業界大手のコンビニチェーンが年明けから当地に進出してくる。現在でも厳しい状態であるが、更なる競争を強いられる。			
コンビニ（店長）	・タスポの好影響が弱まり、導入前の状況に戻る。			
衣料品専門店（総括）	・年末を控えて、サラリーマンのボーナスもあまり期待できない情勢で、景気は下降線を描く。			
家電量販店（経営者）	・冷蔵庫、洗濯機、調理、美容などの必需品はそれなりに売れているが、テレビ、パソコン、デジカメなどのぜいたく品は非常に悪い。売上に大きく寄与するような商品の先行きは厳しい。			
家電量販店（店長）	・まだ景気の底が見えず、不況感が消えない。たんす預金は増えるが、購入のきっかけとなる起爆剤の商品がない。			
乗用車販売店（営業担当）	・販売量、来客数共に好転する見通しは全くない。			
一般レストラン（スタッフ）	・従来はパート・アルバイトの求人を出してもなかなか集まらなかったが、不景気のせいかわず採用が可能になった。ボーナスカット、倒産増加などで個人消費は冷え込んでおり、景気の先行きに明るさは見えない。			
都市型ホテル（スタッフ）	・予約の入込は前年に比べ悪化している。			

		旅行代理店（従業員）	・原油価格の安定化により燃油サーチャージが1月から値下がりすることに加え、円高が観光性の個人海外旅行にプラスとなる。反面、景気の減速により法人を中心とした団体旅行が減少し、廉価販売が加速するため、利益率の低下が懸念される。
		その他レジヤ施設（職員）	・新規入会者の減少傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・市場全般の不況ムードにより、潜在客の購入意欲も落ち込み、更に不況感が深まる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税も拡大内容が明確になっておらず、客は様子見状態である。内需拡大の景気刺激策を見てから判断しても遅くないという雰囲気が感じられ、先行きは厳しい。
悪くなる		商店街（代表者）	・客に買い控えの心理が働いているため、接客してもなかなか決まらない。客の買い控えは更に進む。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・景気が悪化するなかで、1月から一部の商品で値上げが予定されており、客の買い控えが一層進む。
		百貨店（営業担当）	・メーカーは年明けのバーゲンに対する商品供給を控えており、現在保有している商品だけ売るという姿勢である。これでは勝負ができず、今後も明るい展望が全くない。
		百貨店（営業担当）	・客の購買意欲が戻る兆しが見られない。冬物セールの開始日を前倒しにするメーカーが増えており、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・一部ではカシミア100%、ウール100%の高額商品が売れているものの、特にコートなど重衣料品の先行きが極めて心配である。
		百貨店（売場担当）	・客単価の低下に加え、来客数も減少しており、この傾向は更に続く。
		衣料品専門店（経営者）	・従来見られた3、4点のまとめ買いも、1、2点に落ちている。客は「不景気」という気持ちが先に立ち、買いたくても、ちょっと節約しようという雰囲気になっている。この傾向は更に進む。
		家電量販店（店長）	・今後の好材料が一切見当たらない。客の経済状況が厳しいなか、店舗独自の顧客管理、サービスが重要になる。
		乗用車販売店（経営者）	・売上、価格、在庫のすべてにおいて先が見えない状況である。さらに来場者数も全車種で伸びず、止まっている。経費の圧縮が今後の急務である。
		乗用車販売店（総務担当）	・サービスの売上は堅調に推移しているが、売上高の70%を占める車両販売高の改善は見通しがつかず、販売経費や固定費の引下げを検討せざるを得ない。
		自動車備品販売店（従業員）	・今後厳しい売上状況が続くため、経費削減、在庫削減の努力が必要になる。
		住関連専門店（店長）	・消費者の目は本当に必要な物にしか向いていない。今後も大型商品は厳しい状況が続く。
		スナック（経営者）	・大手企業の客から、来年は「土砂降り状態になる」「未経験の経済状態に突入する」などの会話を聞く。大変厳しい年になる。
		観光型旅館（スタッフ）	・世界的な景気減速及び円高の影響から、12月の予約保有件数は前年同月比85%である。1月以降も予約の先行きが見えない。
		旅行代理店（従業員）	・客は不景気に対する調整弁として、旅行の中止を優先させている。この動きは今後も続く。
		タクシー運転手	・売上が極端に落ち込んでおり、この先も回復の兆しが全く見えない。
		テーマパーク（職員）	・団体客や海外客の予約が大幅に悪化していることに加え、年明け以降は個人客の動きも鈍くなり、全体で前年に比べ2けた以上減少する。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン特別減税があっても、恩恵を被る対象客層が少なく、また景気の先行き不安感も重なり、来客数は減少する。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・先行きの受注状況に明るさが見える。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅市場の先行きに明るい材料が見当たらない。またガソリン価格は低下しているが、一方で原材料価格は下がっていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・12月、1月も受注の落ち込みが続く。2月には若干明るい材料もあるが、読み切れない。
	精密機械器具製造業（経営者）	・新商品の発売などが功を奏し、現時点では客からも受注増の計画をもらっているが、国内市場の悪化や円高の問題などから、決して楽観視できない。	

		新聞販売店〔広告〕 (従業員)	・受注量は前年比5～10%減少のままで推移する。
やや悪くなる		一般機械器具製造業 (経理担当)	・設備投資を控えるという取引先が今後も徐々に増えていく。
		不動産業(経営者)	・法人、個人共に活発な動きが期待できない。
		司法書士	・中堅企業の倒産、廃業が多く、この影響が更に広がる。
		税理士(所長)	・大手企業のボーナス支給が厳しいと予想されるため、当社の得意先の小売業では在庫を抑える方向にある。マスコミなどでは「景気が悪い」と報道しているため、消費マインドにはマイナスとなる。ただ、生活物資を個々に見ると、100パーセント悪くなるとは言い切れない。
悪くなる		食料品製造業(企画担当)	・業界における主原料の漁獲制限は来年度に15%減と一段と厳しくなり、価格の高騰が懸念される。消費低迷が続くなかで値上げもままならず、収益性が一層悪化する。
		繊維工業(経営者)	・海外・国内市況共に悪いうえに、受注量、加工賃についても厳しさが増す。
		繊維工業(経営者)	・特に車両関連商品では在庫調整のため、内需、輸出共に悪くなる。
		金属製品製造業(経営者)	・受注の入り具合が極めて悪く、キャンセルも出ている。
		一般機械器具製造業 (総務担当)	・金融危機により設備投資意欲にブレーキが掛かっている。また大手自動車メーカーなどの業績悪化により、中小企業への発注が減少し、既存設備の稼働でも十分対応できるため、今後は極めて厳しい。
		建設業(経営者)	・国も地方もこれからの予算編成は厳しい状況下にある。公共事業の割合が高い地方建設業者にとって、目先の年末工期の工事で何とかしのいでも、来年はお先真っ暗である。
		建設業(総務担当)	・設備投資計画の縮小、見送りによる工事量の減少が見込まれ、受注競争が更にし烈となる。
		輸送業(配車担当) 通信業(営業担当)	・消費の冷え込みから、輸送量は更に減少する。 ・設備投資の抑制で、電話設備及び通信系の商品販売に大きな陰りが生じており、今後は更に厳しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	-	-
やや悪くなる		人材派遣会社(社員)	・派遣先から「景気の回復は全く見込めない。6か月先の業務の見通しが無い。」などの声が聞かれる。このような状況下で契約終了者が増加し、新規求人の案件も期待できない。
		人材派遣会社(社員)	・景気の先行きが不透明であり、今の厳しい状況が急速に改善するとは考えられない。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・新しい企業の進出など、新規に人材を採用するための動きが全然見られない。
		職業安定所(職員)	・新規求人の減少や事業主都合離職者の増加に伴い、有効求人倍率は低下傾向で推移している。また、雇用調整を実施する事業所も増加しており、今後も厳しい状況が続く。
		民間職業紹介機関(経営者)	・今後、仕事量の減少は下請に広がり、雇用は更に悪化する。
悪くなる		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・増員や欠員補充を行わない企業が多く、この状態が更に進む。
		職業安定所(職員)	・事業者からのヒアリングによれば、雇用情勢は更に厳しくなる。
		職業安定所(職員)	・ヒアリングでは、ほとんどの企業が今後ますます悪化すると答えている。