

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	通信会社（営業担当）	・各種割引予定や新商品が全て出そろい、客を漏れなく対応できるようになった。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・来客数が前年と比較して徐々に多くなっている。
		百貨店（営業担当）	・不要不急のものは買わないとする購買動向は若干緩んでいる。正月明けからのクリアランスセールについても購買が増加する期待感がある。また、春物のトレンドアイテムやこれまで我慢してきた高額品についても動きが出てくると予想する。
		百貨店（営業担当）	・来客数は前年と比較して回復している。買物の決定には至らないものの、目的買い以外に下見やウィンドウショッピングをするなど良い物があれば買物をしたいとする意欲が感じられるようになってきた。2～3か月先には、新たな商品を買いたいとする購買意欲が高まることを期待する。
		家電量販店（店長）	・年度末には家電エコポイントの終了があるので、それまでは現在の状況が継続すると期待できる。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金終了の影響でエコカー、小型、低価格車に限られた傾向から変化し、これまで購入を控えていた明確に購入意思を持った高級車志向の顧客層からも受注が増える。
		乗用車販売店（経営者）	・春先需要に向けての新型車発売やイベント開催での需要喚起を予定しており、これからの受注獲得に期待が持てる。
		旅行代理店（従業員）	・販売に直結するMICE市場を中心に問い合わせがあり、年明け以降に業績回復のための仕掛けに資金を投入する動きがでてくると予想する。
		住宅販売会社（従業員）	・客はしっかりと動いている感じがある。特に公務員や、医者、上場企業の安定職種の方が動いており、今後も一定の販売が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・ファッションへの出費を抑える傾向は変わらない。
商店街（代表者）		・「安いものしか売れない」といった傾向を変えるほどの要因が、今のところ見当たらない。	
一般小売店〔書籍〕（従業員）		・クリスマスや年末年始の後は、どの家計も厳しく締めていき今月より良くなることはない。	
百貨店（売場主任）		・雇用の安定がまだみられず、不安要素が多い。特に1～2月は天候に左右される要素も高いが、富裕層の購買意欲は限定商材など即効性のある商材に目が向いていない。	
スーパー（店長）		・必要でないものは買わない、必要な量しか買わない状況は変わっておらず、現状以上に消費が増える見込みはない。	
スーパー（店長）		・景気を判断する株価や円高傾向が改善されない状況とエコポイントなどの景気刺激策が縮小、終了し、子ども手当需要だけが刺激剤となる状況では、世帯全体の底上げにはつながらない。	
コンビニ（経営者）		・たばこの売上は安定して推移していくと思われるが、ほかの商品で明るい材料がない。	
コンビニ（経営者）		・好調であった12月の流れが一過性のものであるのかどうか見極めがついていない。よくわからないのが実感である。	
コンビニ（店長）		・良くなることはないと思込まれる。5km以内に大手コンビニチェーン店の出店が予定されており、飽和状態となっている現状にさらに出店することで個店の売上が増加することはない。近隣に競合店がない状況で売上が横ばい状況であることから考えると、売上が増加することは考えにくい。	
コンビニ（店舗管理）		・良くなる要素は見当たらないものの、ショッピングセンター内の店舗が来客数微増である。どちらとも言えない感じがする。	
衣料品専門店（経営者）		・価格一辺倒から、適品には反応していくという傾向が出ているが、まだまだ予断は許さない。	
衣料品専門店（経営者）		・先々景気が良くなることを期待したいが良くなる材料はない。一年の締めくくりでの安心感が財布のひもを緩めていると感じている。	
家電量販店（経営者）		・家電エコポイントの終了に伴い対象商品の落ち込みは考えられるが、住宅関連が上向きになることによる新築需要も今後は期待できる。	
自動車備品販売店（従業員）		・高額商品である地上デジタル対応ナビゲーションやポータブルナビ、地上デジタルチューナーなどAV関係の単価ダウンがさらに加速している状況で、地上デジタル特需も期待ほど上がっていない。	
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）		・来店頻度が上がらない理由を考えると、収入面の停滞、店舗周辺の外国人労働者が一時減少したままで増えていないことなどである。この状況に変化はない。	

	高級レストラン（スタッフ）	・新年会の受注は例年の110%と好調な出足である。首長が変わったため官庁の利用が不安材料である。
	観光型旅館（経営者）	・宿泊業界及び飲食業界に価格破壊の波があまりにも強く押し寄せ、全体的に宿泊単価、消費単価ともに低下傾向にあり今後も続く。
	タクシー運転手	・病院通いにタクシーを使う人が少なくなっており、また、夜は相変わらず利用者が少ない。
	通信会社（営業担当）	・スマートフォン携帯電話を各社が発売し、消費者の買換えを促進しているが、人気商品については品薄により販売できない状況である。潤沢に人気商品が入庫すれば、販売量は順調に推移するであろう。
	通信会社（役員）	・アナログ契約のデジタル移行推進も最終段階にあり、現状の施策を継続するなかで、2～3か月は現在の勢いが維持できるものと予想している。
	その他レジャー施設（職員）	・給与、冬の賞与の減額などがあった場合、今以上に勤労者、現役世代の入会が少なくなる。
	住宅販売会社（経営者）	・客の様子に変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	・資材価格の高騰を含め原価の上昇が必至であり、販売価格に転嫁できない状況から採算面悪化の見通しである。
やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・全体的に客に元気がない。年度末に向けて設備投資意欲や備品購入意欲がなく心配している。
	スーパー（店長）	・冬のボーナスが前年を下回っていることもあり買い控えが起こると予想する。
	スーパー（総務担当）	・衣料品の売上減少が続いており、今後も生活に必要な食品、日用品中心の消費になる。景気は回復せず、景気低迷は今後も続くと思われる。
	乗用車販売店（経理担当）	・将来への不透明感がぬぐえない状況なので期待できない。
	住関連専門店（店長）	・住宅版エコポイントがなくなった時の反動で悪くなる可能性は大きい。
	一般レストラン（スタッフ）	・高速道路料金の上限1000円などの割引も当たり前になり、年末が通常料金のため帰省しないという人もいる。大型テレビを買ったので節約しながら家でプチぜいたくをするという人もいる。翌年は増税の可能性が大きく外食比率は下がると考えられる。
	スナック（経営者）	・業種にもよるが、経営者の先々に対する警戒心があり、不透明感も加わり楽観できない状況である。
	観光型旅館（スタッフ）	・予約状況を見ると、12月は109%、2月が108%と前年を上回っているのは2か月のみで、1月は87%、3月も85%と大きく前年を下回り、大口団体があった前年のカバーが現在なされていない状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は弱く、売上単価も低下傾向にある。
	旅行代理店（従業員）	・今冬は大雪の見通しであり、旅行計画の見直しや航空運賃の値下げにより厳しい状況が続く。
	タクシー運転手	・タクシー台数の減車が進まないなど明るい要素がなく、今後は、利用客の減少はあっても、目に見えて増えるような状況にはない。悪い状況で低迷していく。
	通信会社（職員）	・家計の支出額を抑えようという客が多く、政治・財政・外交的に安定化が図られないとさらに加速すると話す業者も多い。
	テーマパーク（職員）	・消費単価の動きは、前年同月比1割近く下回っており、来客数の動きも団体客を中心に先行予約数が鈍くなっている。全体として悪くなる方向にある。
		住宅販売会社（従業員）
	住宅販売会社（従業員）	・これからも新築住宅に関していえば規模が縮小すると考えられるため、着工戸数が伸びない限り、売上金額が上がらず、景気は厳しいと感じる。
悪くなる	家電量販店（店長）	・前倒しで11月に家電購入数が増加したため、反動はしばらく続きそうである。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・最悪の場合を想定しなければならないほどの状況である。短期的に良くなることは考えられない。
	競輪場（職員）	・12月は年に1度のグレードレース実施月でありボーナス支給月でもあったため、2～3か月前と比べ1人当たりの購入額が5～10%増加しているが、来月以降はいつも通りの水準に戻ると予想される。
企業	良くなる	-

動向 関連	やや良くなる	一般機械器具製造業 (総務担当)	・円高の影響で設備投資意欲は積極的ではないが、行動を起こさないと企業存亡が危ぶまれるので設備投資が動いている。
	変わらない	食料品製造業(企画担当)	・消費が低迷している状況は、雇用が促進される様子が見えず先行き不透明感が依然として強いからであって、ここ2~3か月以内にこうした環境の変化が起こると思えない。
		繊維工業(経営者)	・全体の環境がやや良くなっても、繊維業界は1月以降原材料の値上げが予定されておりコスト高になる。また、円高による輸出も苦戦しそうであり、先行き不透明であることから変わりはない。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	・住宅市場は短期的には回復は見込めない。回復は3~5年先になるとみている。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・国内需要が低調に推移しており、輸出についても停滞感が否めない。
		精密機械器具製造業(経営者)	・加工委託先の受注状況は、金型製作・部品加工関連でもここ2~3か月は確保されているところが多いようである。ただし単価的にはかなり厳しい受注が多い。
		通信業(営業担当)	・相変わらず企業の通信設備に対する投資が停滞している。それも小規模の会社に停滞がある。
		金融業(融資担当) 司法書士	・受注量においては現状程度の水準を維持する。 ・事業関係の不動産の購入ができるのは一部の事業者にとどまる。
		税理士(所長)	・販売価格面が厳しいため、労働の対価に対する見返りが少ない状況が続いている。また、海外の設備投資が一巡した時点で受注は先細るといふ不安感が大きい。国内の設備が縮小する傾向と相まって、経済の先細りが心配である。国内設備投資に及び腰になっている現状では、非常に心配になってくる。当面は、円高、金融緩和による設備投資が続き量的な面では受注は続くものと考えている。
	やや悪くなる	繊維工業(経営者)	・国内の政治面での不安定感や円高による輸出減少の影響が消費動向にも現れる懸念があり、先行きが心配である。
金属製品製造業(経営者)		・2~3か月先の受注の入り具合は現状よりやや悪くなっている。	
輸送業(配車担当)		・エコカー補助金の終了、家電エコポイント縮小、終了に伴い、車両関連や家電製品などの荷動きが今後急速に悪くなる。	
不動産業(経営者)		・「先々の景気が良くなる」や「受注が多くなる」などの話が同業者からもなかなか聞かれない。	
新聞販売店[広告](従業員)		・エコカー補助金の終了、家電エコポイントの縮小でチラシの出稿量が縮小傾向である。	
悪くなる	電気機械器具製造業(経理担当)	・12月後半からすでに受注が入らなくなっている。1~2月は季節的要因もありさらに悪化する見通しである。3月までは急激な悪化が予想され、回復は4月以降になる。	
	建設業(経営者)	・今年度の公共事業予算は18.3%削減され、来年度はさらに5.1%の削減が決まった。このことで来年4月以降の発注が一段と少なくなることが予想され、平成23年3月の年度末にかけて発注される残工事や早期発注工事の受注を目指して、し烈な価格競争が繰り広げられ、建設業界はますます疲弊するであろう。	
	建設業(総務担当)	・製造業を中心に建設投資が減少しており、期末を控え、し烈な受注価格競争が今後さらにエスカレートすると予想している。	
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)	・4月の新規採用を予定している会社も多く、中途正社員採用より、パート・アルバイトでの対応が増えつつある。派遣利用はますます減少気味である。
		人材派遣会社(社員)	・情報化投資などに回復の兆しもあるが、全体的にはまだ設備投資に慎重であり、そのため雇用の増加は見込めない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・求人の主力だった派遣が落ち込み、復活する兆しが見えない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数が、10か月連続して前年同月を上回っている。
		職業安定所(職員)	・新規求人数は全産業で増加しているが、求人開拓推進員の事業所訪問の結果を見ると、従業員の増員を考えている事業所はまだ少ない。
やや悪くなる	民間職業紹介機関(経営者)	・人材紹介の依頼案件が増加していない。人材派遣も適正化プランなどの指導による派遣先の警戒感から利用の手控え、契約終了が増加している。	
悪くなる	-	-	